



HAL
open science

Contribution à l'étude des faiblesses du système de contrôle interne : Déterminants de divulgation et de correction dans le contexte tunisien

Abir Ben Abdennebi

► **To cite this version:**

Abir Ben Abdennebi. Contribution à l'étude des faiblesses du système de contrôle interne : Déterminants de divulgation et de correction dans le contexte tunisien. Gestion et management. Université de Reims Champagne-Ardenne, 2020. Français. NNT : . tel-03140198

HAL Id: tel-03140198

<https://hal.science/tel-03140198>

Submitted on 12 Feb 2021

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.

THÈSE

Pour obtenir le grade de
DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE
Discipline : SCIENCES DE GESTION ET DU MANAGEMENT

Présentée et soutenue publiquement par

Abir BEN ABDENNEBI

Le 17 décembre 2020

**Contribution à l'étude des faiblesses du système de contrôle interne :
déterminants de divulgation et de correction dans le contexte tunisien**

Thèse dirigée par M. **Thierry CÔME** et M. **Jean-Paul MEREAX**

JURY

M. Ababacar MBENGUE,	Professeur des Universités, Président	Université de Reims Champagne-Ardenne,
M. Jean-Paul MEREAX,	Maître de Conférences HDR, Directeur de thèse	Université de Reims Champagne-Ardenne,
M. Thierry CÔME,	Professeur des Universités, Co-Directeur de thèse	Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines,
Mme Catherine KARYOTIS,	Professeur HDR, Rapporteure	Néoma Business School,
M. Wilfrid AZAN,	Professeur des Universités, Rapporteur	Université Lumière Lyon 2,



A mes parents, Salah et Jalila,

A mon époux, Mohamed,

A ma sœur, Nesrine,

A mon frère, Radhouane,

A mon fils, Ahmed-Badis,

A mes amis.

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier vivement mes directeurs de thèse, Monsieur le Professeur Thierry COME et Monsieur le Maître de Conférences (HDR) Jean-Paul MEREUX, pour leur confiance, leurs conseils judicieux et pour leur soutien.

Les membres du jury, Mme Catherine KARYOTIS, M. Wilfrid AZAN et M. Ababacar MBENGUE, pour l'honneur qu'ils m'ont fait en acceptant d'évaluer ce travail de recherche.

Mes remerciements s'adressent à mes professeurs de l'Université de Reims Champagne-Ardenne pour leurs collaborations et aux membres du Centre de Recherche Droit et Territoire (CRDT) et du Centre d'Etudes Juridiques sur l'Efficacité des Systèmes Continentaux (CEJESCO) pour leurs soutiens.

Tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail de recherche.

Veillez trouver, dans ce travail, ma reconnaissance et mon profond respect.

CONTRIBUTION À L'ÉTUDE DES FAIBLESSES DU SYSTEME DE CONTROLE INTERNE : DÉTERMINANTS DE DIVULGATION ET DE CORRECTION DANS LE CONTEXTE TUNISIEN

L'étude des faiblesses du système de contrôle interne est l'objet principal de cette thèse. Plus précisément, cette recherche vise à étudier les déterminants de divulgation de ces faiblesses et analyser l'impact des mécanismes de gouvernance de l'entreprise sur la correction des faiblesses antérieurement divulguées dans un rapport annuel.

En se basant sur un échantillon de 31 sociétés cotées à la bourse de Tunis pour la période allant de 2006 à 2018, nous avons analysé tout d'abord les déterminants de divulgation des faiblesses du contrôle interne. Nos résultats montrent que la taille de la firme et la performance sont les déterminants potentiels de la qualité du contrôle interne dans le contexte tunisien. De plus, nous trouvons que la taille du conseil d'administration a un effet négatif sur la publication des faiblesses du contrôle interne. En outre, les résultats indiquent que la taille et l'expertise financière du comité d'audit sont négativement associées avec la divulgation des faiblesses du contrôle interne.

Par la suite, nous avons mené une deuxième étude empirique sur un échantillon de 24 sociétés cotées à la bourse de Tunis pendant la période 2006-2008, et ce, afin d'examiner l'impact des mécanismes de gouvernance sur la correction des faiblesses du contrôle interne. Les résultats obtenus indiquent que seulement le niveau d'endettement et la perte de l'entreprise ont un effet sur la correction des faiblesses du contrôle interne dans le contexte tunisien.

Mots-clés en français Faiblesses du contrôle interne, Conseil d'administration, Comité d'audit, Audit externe

CONTRIBUTION TO STUDY OF INTERNAL CONTROL WEAKNESSES: DETERMINANTS OF DISCLOSURE AND REMEDIATION IN THE TUNISIAN CONTEXT

The study of internal control weaknesses is the main object of this thesis. Specifically, this study aims to study determinants of internal control weaknesses and to analyze the effect of corporate governance mechanisms on the remediation of internal control weaknesses previously disclosed in an annual report.

Based on a sample of 31 listed companies on the Tunis Stock Exchange from 2006 to 2018, we analyzed determinants of internal control weaknesses. Our results show that firm size and performance are significant determinants of internal control quality in the Tunisian context. In addition, we find that board size has a negative impact on disclosure of internal control weaknesses. Further, the results indicate that audit committee size and audit committee financial expertise are negatively associated with the disclosure of internal control weaknesses.

Subsequently, we conducted a second empirical study on a sample of 24 listed companies on the Tunis Stock Exchange over 2006-2018, in order to examine the impact of corporate governance mechanisms on the remediation of internal control weaknesses. These results indicate that only leverage and loss have an effect on remediation of internal control weaknesses in the Tunisian context.

Mots-clés en anglais Internal control Weaknesses, Board Of Directors, Audit Committee, External Audit

Discipline : SCIENCES DE GESTION ET DU MANAGEMENT

Liste des abréviations

AICPA: American Institute of Certified Public Accountants
AMF : Autorité des Marchés Financiers
AS : Auditing Standard
ATAI : Association Tunisienne des Auditeurs Internes
CEO: Dirigeant (Chief Executive Officer)
CFO : Directeur administratif et financier (Chief Financial Officer)
CIPFA: Chartered Institute of Public Finance and Accountancy
CNAC : Conseil des Normes d'Audit et de certification de l'ICCA
CNVC : Conseil des Normes de Vérification et de Certification de l'ICCA
COBIT: Control Objectives for Information and related Technology
COSO: Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission
CSC : Code des Sociétés Commerciales
FCI : Faiblesses du contrôle interne
FMCI : Faiblesses matérielles du contrôle interne
GRI: Global Reporting Initiative
IAASB: International Auditing and Assurance Standard Board
ICCA : Institut Canadien des Comptables Agréés
IFAC: International Federation of Accountants
IFACI : Institut Français de l'Audit et du Contrôle Internes
IIA: Institute of Internal Auditors
ISACA: Information Systems Audit and Control Association
LRRSF : Loi relative au renforcement de la sécurité des relations financières
LSF : Loi de Sécurité Financière
NEP : Norme d'exercice professionnel
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
PCAOB: Public Company Accounting Oversight Board
SAS: Statements on Auditing Standards
SCI : Système de Contrôle Interne
SEC : Securities and Exchange Commission
SOX : Sarbanes-Oxley

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I. SYSTEME DE CONTROLE INTERNE : DEFINITIONS, CARACTERISTIQUES ET CULTURE.....	10
INTRODUCTION	11
SECTION 1. LES DEFINITIONS ET LES REFERENTIELS	12
SECTION 2. LES CARACTERISTIQUES ESSENTIELLES.....	27
SECTION 3. LA CULTURE DU CONTROLE INTERNE	43
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE.....	64
CHAPITRE II. LES FAIBLESSES DU SYSTEME DE CONTROLE INTERNE	65
INTRODUCTION	66
SECTION 1. L’EVALUATION DU SYSTEME DE CONTROLE INTERNE	67
SECTION 2. LA CLASSIFICATION ET LES TYPOLOGIES DES FCI	86
SECTION 3. LA COMMUNICATION SUR LE CONTROLE INTERNE.....	103
CONCLUSION DU DEUXIEME CHAPITRE.....	114
CHAPITRE III. LES DETERMINANTS DES FAIBLESSES DU CONTROLE INTERNE	115
INTRODUCTION	116
SECTION 1. LE CADRE THEORIQUE DE LA RECHERCHE	117
SECTION 2. LA REVUE DE LITTERATURE ET LES HYPOTHESES DE RECHERCHE	125
SECTION 3. L’APPROCHE EMPIRIQUE DES DETERMINANTS DE DIVULGATION DES FCI.....	165
CONCLUSION DU TROISIEME CHAPITRE	200
CHAPITRE IV. L’IMPACT DES MECANISMES DE LA GOUVERNANCE D’ENTREPRISE SUR LA CORRECTION DES FAIBLESSES DU CONTROLE INTERNE.....	202
INTRODUCTION	203
SECTION 1. LA CORRECTION DES FCI ET MECANISMES DE GOUVERNANCE.....	204
SECTION 2. L’APPROCHE EMPIRIQUE DE LA RECHERCHE	230
SECTION 3. L’ANALYSE ET L’INTERPRETATION DES RESULTATS EMPIRIQUES	240
CONCLUSION DU QUATRIEME CHAPITRE	256
CONCLUSION GENERALE	257
BIBLIOGRAPHIE	264
TABLE DES MATIERES	294
ANNEXES.....	301

INTRODUCTION GENERALE

Le contexte actuel de crise financière et économique rend nécessaire une adaptation de l'organisation à sa culture et son environnement. Une organisation s'apprécie à travers le contrôle, l'audit et les actions (Bouquin, 2004). Le contrôle est, donc, un des trois niveaux fondamentaux pour l'appréciation d'une organisation. Dans ce cadre, le dispositif de contrôle interne, mécanisme incontournable de gouvernance, devient un facteur déterminant de développement, de performance et d'attractivité territoriale. C'est pourquoi, un nombre important d'entreprises se dote désormais d'un système de contrôle interne afin d'améliorer leurs performances et d'assurer la réalisation des objectifs fixés. Le contrôle interne, défini comme étant « *un dispositif mis en œuvre au niveau de l'organisation, est avant tout destiné à fournir une assurance raisonnable que les objectifs de l'organisation sont atteints et que les situations indésirables sont prévenues ou détectées et corrigées* » (COSO, 1992). La mise en place de ce dispositif couvre la gouvernance, la maîtrise de l'entreprise, le management des risques ainsi que la conformité aux lois et règlements.

Or, malgré le rôle crucial du contrôle interne dans le gouvernement d'entreprise, la succession de scandales financiers a poussé les législateurs et régulateurs à l'adoption de normes et de lois financières en vue de renforcer le contrôle interne comptable et financier et d'améliorer la transparence de l'information financière. Aux Etats-Unis, la loi Sarbanes-Oxley, datée de 2002, fait référence (Barlas, 2003), En France, la promulgation de la Loi de Sécurité Financière (LSF), en 2003, est l'exemple le plus marquant. En Tunisie, l'adoption de la Loi Relative au Renforcement de la Sécurité des Relations Financières (LRRSF), en 2005, constitue un changement contextuel en la matière.

Ces nouvelles lois ont une influence notable sur le contrôle interne et sur l'audit externe. En effet, la loi SOX a introduit l'obligation d'établir un rapport annuel sur l'évaluation de l'efficacité du contrôle interne, validé par les auditeurs externes, pour vérifier que les opérations effectuées par la société sont dûment autorisées. En France, la Loi de Sécurité Financière impose au président du conseil d'administration ou du conseil de surveillance des sociétés françaises, de rendre compte dans un rapport, des conditions d'organisation et de préparation des travaux du conseil, ainsi que des procédures du système de contrôle interne mises en œuvre par la société pour l'élaboration et le traitement de l'information comptable et financière. Ainsi, les commissaires aux comptes doivent établir un rapport sur le contrôle interne. En Tunisie, l'équivalent de la loi LSF, la loi LRRSF impose aux sociétés faisant appel public à l'épargne l'établissement d'un rapport annuel sur la gestion qui doit comporter des éléments sur le

contrôle interne. En plus, le rapport du commissaire aux comptes doit contenir une évaluation générale du système de contrôle interne.

Au-delà de la constatation de l'évolution du contexte réglementaire, l'étude de la relation entre la culture nationale et le dispositif de contrôle interne est essentielle à la compréhension des faiblesses de ce dispositif qui trouve ses origines dans la comptabilité et dans le contrôle de gestion. Dans la littérature managériale, les dimensions culturelles d'Hofstede (1980) ont servi de base à plusieurs recherches empiriques traitant la culture du contrôle de gestion (Lassoued, 2005 ; Lassoued, 2008). Selon Hofstede (1980), le concept de culture est défini selon quatre dimensions universelles : la distance au pouvoir, le collectivisme versus individualisme, le contrôle de l'incertitude et la féminité versus masculinité.

Dans la littérature comptable, l'influence de la culture sur la conception des systèmes comptables et d'audit reste encore récente et rarement étudiée (Bédard et Gosselin, 2000). En effet, la relation entre la culture et les systèmes comptables et d'audit est difficile à apprécier et à cerner. Elle nécessite d'étudier les variables qualitatives et quantitatives de la culture. Dans ce sens, les chercheurs en comptabilité ont examiné la relation entre les quatre dimensions culturelles d'Hofstede (1980) et les pratiques comptables (Chow et *al.*, 1995 ; Chouchane, 2010 ; Matoussi et Jardak, 2012). Selon Bédard et Gosselin (2000), les dimensions culturelles développées par Hofstede (1980) pourraient être utilisées afin de mener une telle étude en contrôle interne. Cependant, l'étude des dimensions culturelles dans les domaines, comptable et de gestion, est fréquemment oubliée. Par conséquent, une revue de littérature de la relation entre le système de contrôle interne et les dimensions culturelles d'Hofstede (1980) dans le contexte culturel tunisien semble essentielle pour l'étude des faiblesses du contrôle interne (désormais FCI).

Le système de contrôle interne comptable et financier, élément de la culture d'entreprise, devient un garant de la fiabilité et la transparence de l'information financière et la conformité aux lois et règlements. Le manque de fiabilité de l'information financière est essentiellement dû à l'absence ou à l'insuffisance des systèmes de contrôle interne (Ebondo Wa Mandzila, 2015). Pourtant, une remise en question profonde de l'efficacité du système de contrôle interne en présence des faiblesses matérielles. Dans la pratique, une faiblesse matérielle est « *une faiblesse, ou un ensemble de faiblesses, du système de contrôle interne qui pourrait raisonnablement conduire à ce qu'une fausse déclaration dans les états financiers périodiques*

de la société ne puisse pas être évitée ou détectée à temps ». (Auditing standard n°5, PCAOB, 2007).

Sur le plan académique, la recherche sur l'efficacité du contrôle interne de l'information financière a considérablement augmenté depuis la promulgation de la loi SOX (Schneider et al., 2009). Certaines recherches antérieures se sont essentiellement focalisées sur l'étude des déterminants de divulgation des FCI relatives aux caractéristiques de l'entreprise (Qin, 2018). En particulier, la taille de la firme (Doyle et al., 2007a ; Zhang et al., 2007 ; Ashbaugh-Skaife et al., 2007), l'âge (Omri et Ben Nefissa, 2011 ; Ashbaugh-Skaife et al., 2007 ; Doyle et al., 2007a) ; la complexité de gestion (Doyle et al., 2007a) et la situation financière (Doyle et al., 2007a ; Shu et al., 2008). La majorité de ces études empiriques montre que les entreprises signalant des FCI sont généralement plus petites, plus jeunes, moins performantes et financièrement plus faibles (Krishnan, 2005 ; Ge et McVay 2005 ; Ettredge et al., 2006 ; Doyle et al., 2007a ; Ashbaugh-Skaife et al., 2007 ; Johnstone et al., 2011). D'autres recherches ont examiné la relation entre les FCI et la qualité de l'information financière (Grant et al., 2008), la qualité des accruals (Doyle et al., 2007b ; Ashbaugh-Skaife et al., 2008 ; Chan et al., 2008), le comité d'audit (Goh, 2009 ; Krishnan, 2005) et la gouvernance d'entreprise (Johnstone et al., 2011).

Par ailleurs, la revue de littérature relative à la divulgation des FCI nous a permis de constater que les recherches antérieures, généralement de type logistique, tendent à étudier l'association entre les certains mécanismes internes de gouvernance d'entreprise (à savoir le comité d'audit, le conseil d'administration et l'audit interne et l'audit externe) et la qualité du contrôle interne (Lu et Ma, 2019). Certaines études antérieures montrent une association positive entre la gouvernance d'entreprise de haute qualité (expertise financière et indépendance du comité d'audit) et la qualité du contrôle interne dans le contexte anglo-saxon (Krishnan, 2005 ; Zhang et al., 2007 ; Hoitash et al., 2009). Plus récemment, Ashfaq et Rui (2019) ont trouvé, à travers une analyse de la revue de littérature comptable sur la qualité du système de contrôle interne, que les caractéristiques du conseil d'administration et des comités d'audit ont un effet significatif et positif sur la divulgation du contrôle interne.

Cependant, très peu de recherches ont étudié les déterminants de correction des FCI (Lu et Ma, 2019). Certains auteurs ont examiné le rôle de la gouvernance d'entreprise dans la correction des faiblesses importantes du contrôle interne (Goh, 2009 ; Johnstone et al., 2011 ; Hammersley et al., 2012, ...). D'après Goh (2009), le niveau d'indépendance du conseil

d'administration, la taille et l'expertise financière du comité d'audit sont positivement associés à la correction efficiente, c'est-à-dire la correction en temps voulu, des faiblesses importantes du contrôle interne. Johnstone et *al.* (2011) constatent que l'amélioration des caractéristiques du conseil d'administration, du comité d'audit et la direction est positivement associée à la correction des FCI. En revanche, Bedard et *al.* (2012) indiquent que l'impact de la gouvernance de la firme sur la correction des FCI dépend du type de faiblesses.

D'autres ont étudié la relation entre la correction des faiblesses et la qualité d'audit externe (Munsif et *al.*, 2012). De même, des recherches plus récentes ont examiné la relation entre la qualité d'audit interne comme un mécanisme de gouvernance d'entreprise et la correction des faiblesses importantes du contrôle interne (Mazza et Azzali, 2015). En revanche, Klamm et *al.* (2012) ont montré que la présence et le nombre des faiblesses importantes du contrôle interne sont associés à l'augmentation du nombre des futures faiblesses du système de contrôle interne.

Par conséquent, les mécanismes internes de gouvernance d'entreprise (conseil d'administration, comité d'audit, audit externe ...) sont considérés comme des déterminants de correction des FCI (Hammersley et *al.*, 2012 ; Johnstone et *al.*, 2011).

La problématique

Notre étude est élaborée dans le contexte tunisien, en raison de l'évolution de la réglementation comptable et financière. La Tunisie a connu, avant et après la révolution, des pratiques de fraude, de corruption et de mauvaise gestion, ce qui a conduit les dirigeants des entreprises à donner plus d'importance au système de contrôle interne, et aux audits afin d'assurer une transparence de l'information financière et de diminuer les risques.

Le choix du contexte tunisien est, également, motivé par la nécessité d'étendre les travaux de recherche empiriques traitant les FCI dans un contexte d'un pays en voie de développement connu par l'ONU (Omri et Ben Nefissa, 2011 ; Ammar, 2013 ; Kharraz et Ferchichi, 2017).

À l'échelle internationale, une multitude de recherches empiriques sur les faiblesses du dispositif de contrôle interne s'est développée. La majorité de ces recherches ont été réalisées dans les pays anglo-saxons (Abdul Rahman et *al.*, 2019). Toutefois, ce sujet n'est pas suffisamment exploré auprès des entreprises tunisiennes à notre connaissance, Ce nombre limité des études empiriques traitant la qualité du contrôle interne peut en partie s'expliquer par l'indisponibilité des données. En effet, les données relatives au système de contrôle interne ne sont généralement pas disponibles dans les pays émergents (Khlif et Samaha, 2014). A notre

connaissance, aucune étude n'a été entreprise pour étudier la correction des FCI dans le contexte tunisien.

Partant de ces constats, il est alors intéressant de s'interroger sur les facteurs de divulgation et de correction des FCI des entreprises tunisiennes. Donc, nous cherchons à répondre à la problématique suivante : **Quels sont les déterminants de divulgation des faiblesses du contrôle interne et quel est l'impact des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction de ces faiblesses dans le contexte tunisien ?**

Les objectifs et les questions de la recherche

L'objectif de la présente étude est triple. En premier lieu, il s'agit d'étudier le cadre réglementaire et législatif du système de contrôle interne et les dimensions culturelles influençant le contrôle interne. Le second objectif consiste à étudier théoriquement et empiriquement les déterminants de divulgation des FCI. Enfin, le troisième objectif porte sur la validation empirique de l'impact des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction des faiblesses du système de contrôle interne dans le contexte tunisien.

Ces trois objectifs donnent lieu à la formulation des deux questions de recherche suivantes :

(1) Quels sont les facteurs qui influencent la divulgation des faiblesses du contrôle interne ?

(2) Quel est l'impact des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction de ces faiblesses dans le contexte tunisien ?

La méthodologie de la recherche

Pour répondre à nos questions de recherche, de nombreuses théories ont été mobilisées pour étudier et expliquer les faiblesses du système de contrôle interne. La théorie d'agence est traditionnellement évoquée dans les recherches théorique et empirique portant sur le contrôle interne et la gouvernance de l'entreprise. Toutefois, elle a fait l'objet de vifs débats depuis plusieurs années. La prise en considération de ces débats théoriques nous conduit à proposer un soubassement théorique adapté à l'étude des FCI. Ce soubassement théorique prend appui sur la théorie de l'agence, la théorie des parties prenantes et la théorie du signal.

Concernant le positionnement épistémologique adopté dans le cadre de cette recherche, la revue de littérature a permis de constater que les recherches étudiant la divulgation et la correction des FCI reposent principalement sur le paradigme positiviste dans une démarche quantitative.

Empiriquement, nous avons mené, dans un premier temps, une étude auprès d'un échantillon de 31 sociétés cotées à la bourse de Tunis pendant la période 2006-2018 pour étudier les facteurs de divulgation des FCI. En effet, l'échantillon de base est constitué des sociétés anonymes tunisiennes faisant appel public administrées par des conseils d'administration disposant des comités d'audit. Les résultats montrent que la taille de la firme et la performance financière sont considérées comme des déterminants potentiels de la qualité du contrôle interne dans le contexte tunisien. Nous constatons que la taille du conseil d'administration a un effet négatif sur la publication des FCI. Les résultats montrent, également, que la taille et l'expertise financière du comité d'audit ont un effet négatif sur la divulgation des faiblesses du contrôle interne.

Dans un deuxième temps, nous nous penchons sur l'examen de l'impact des mécanismes de gouvernance sur la correction des faiblesses du contrôle interne antérieurement divulguées auprès d'un échantillon de 24 sociétés cotées à la bourse de Tunis pendant la période 2006-2018. Les résultats indiquent que seulement le niveau d'endettement et le résultat déficitaire ont un effet sur la correction des FCI dans le contexte tunisien.

Ces résultats sont autant d'éléments pour les managers, les régulateurs et les praticiens tunisiens pour évaluer si les réglementations actuelles en matière de divulgation des informations financières sont toujours adéquates et identifier l'impact des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction des faiblesses du contrôle interne.

Le plan de la thèse

Cette thèse se compose de quatre chapitres. Le **premier chapitre** se focalise sur le concept du système de contrôle interne. Il est divisé en trois sections. La première section vise à préciser les définitions et référentiels du contrôle interne. La deuxième section présente les caractéristiques essentielles du dispositif de contrôle interne à savoir ses objectifs, ses composantes essentielles, ses principes fondateurs du contrôle interne ainsi que ses approches et limites. Dans la troisième section, la culture du contrôle interne est interrogée et présentée

au regard de la littérature comptable et managériale. Une attention particulière est portée à la culture du contrôle interne dans le contexte tunisien.

Le **deuxième chapitre** est consacré à l'étude des FCI. L'évaluation du système du contrôle interne au regard de la littérature et la réglementation comptable est tout d'abord étudiée. Il est, à ce titre, intéressant de s'interroger sur les acteurs d'évaluation ainsi que les nouvelles réglementations relatives au dispositif du contrôle interne. Ensuite, la classification et la typologie des FCI à l'égard de l'information financière sont présentées. Enfin, la littérature antérieure relative aux types de communication des faiblesses du système de contrôle est présentée.

Le **troisième chapitre** présente principalement le cadre théorique mobilisé, les hypothèses de recherche et l'approche empirique. Le cadre théorique de la recherche du système du contrôle interne ainsi que ses faiblesses sont tout d'abord étudiés. Ensuite, les hypothèses relatives aux facteurs de divulgation des FCI sont formulées. Ces facteurs sont principalement : la taille, la rentabilité économique, l'endettement, la perte de l'entreprise de la firme ainsi que les caractéristiques du conseil d'administration et du comité d'audit et la qualité d'audit externe. Concernant l'approche empirique, le positionnement épistémologique et la démarche méthodologique sont tout d'abord présentés. Viennent ensuite les résultats empiriques relatifs aux facteurs explicatifs de la divulgation des FCI.

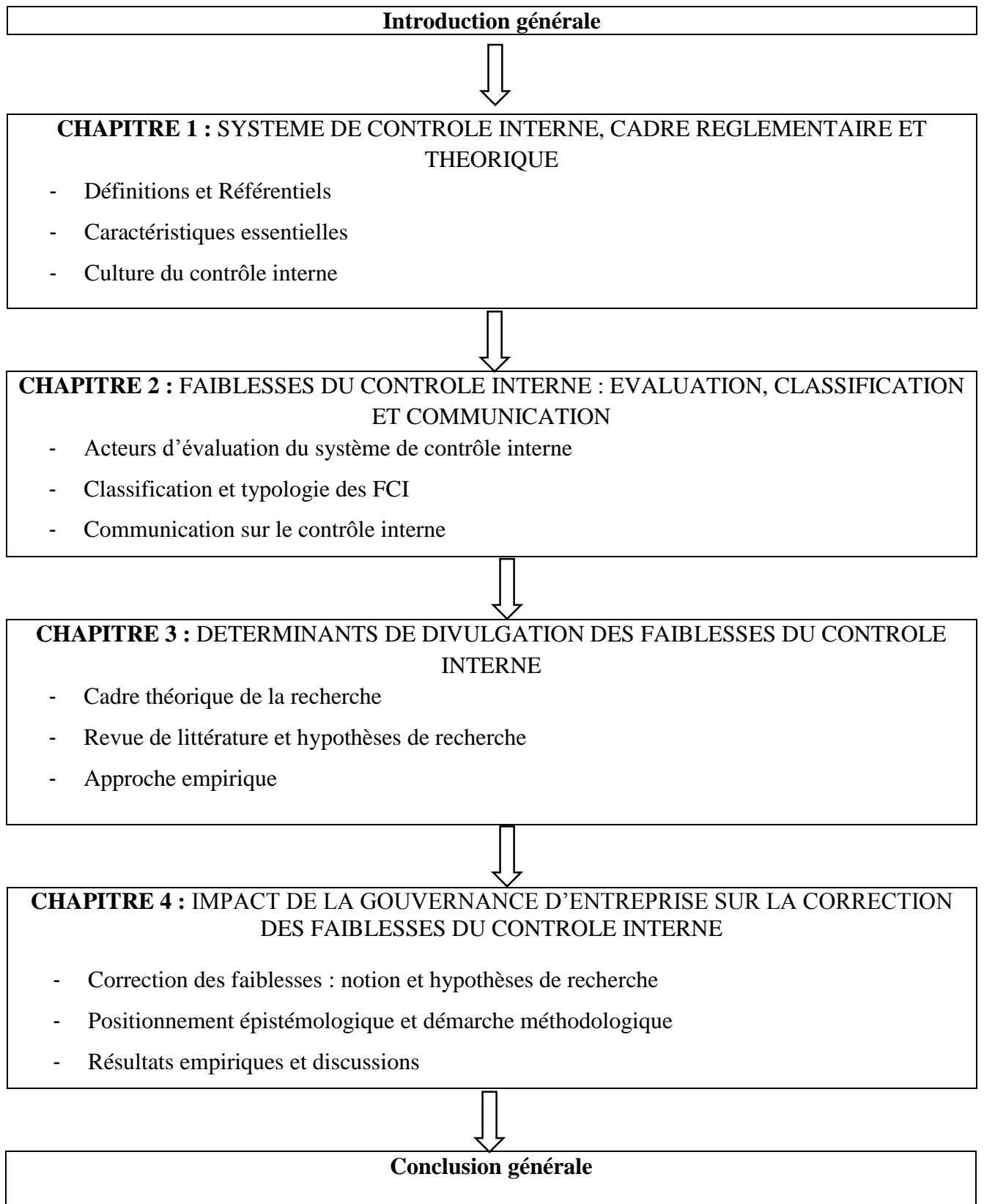
Le **quatrième et dernier chapitre** de la thèse vise à répondre empiriquement à la deuxième question de recherche. Il présente la notion et les méthodes d'estimation de la correction des FCI, les hypothèses de recherche à tester, l'épistémologie et la méthodologie de recherche ainsi que les résultats empiriques. L'approche empirique de la recherche est opérée en trois temps :

- L'épistémologie, l'échantillon d'étude et la méthode de collecte des données dans le cadre de cette thèse sont exposés.

- Nous présentons également le modèle empirique de la recherche ainsi que les variables utilisées pour permettre d'observer l'impact des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI.

- Enfin, l'analyse descriptive et l'interprétation des résultats sont présentées. Conformément à la démarche méthodologique, les résultats relatifs aux mécanismes de la gouvernance de l'entreprise sont tout d'abord présentés. Viennent ensuite ceux associés aux facteurs explicatifs de la correction des FCI. La figure 1 illustre le plan général de cette recherche.

Figure 1. Plan de la thèse



Source : Notre réalisation

**CHAPITRE I. SYSTEME DE CONTROLE
INTERNE : DEFINITIONS,
CARACTERISTIQUES ET CULTURE**

Introduction

En sciences de gestion, le contrôle interne, connu sous le terme générique de « *Internal control* » (IC), est une notion ancienne. Cette notion de contrôle interne a beaucoup évolué au fil des dernières décennies afin de répondre aux exigences de performance nécessaires et prendre en compte les besoins des différents partenaires de la firme. Dans un souci de clarté, il est donc très important de clarifier le concept de contrôle interne et de présenter ses différents référentiels.

L'évolution de la réglementation nationale et internationale en matière de contrôle interne a introduit de nouvelles obligations à la charge des responsables de l'entreprise et des acteurs internes et externes. En effet, ces nouvelles obligations sont orientées principalement vers la fiabilisation de l'information financière et le renforcement des dispositifs de contrôle interne. De même, le développement des systèmes comptable et de gestion a introduit un changement culturel comptable et financier. En Tunisie, l'évolution majeure des valeurs culturelles en matière de contrôle interne a été enregistrée suite à l'adoption de nouvelles obligations et règles en harmonie avec celles internationales. Dans ce cadre, la présentation du cadre réglementaire et législatif et la culture du contrôle interne sont centrales pour notre recherche.

L'objectif de ce présent chapitre est d'étudier le système de contrôle interne. Dans la première section, nous appréhendons les définitions et les référentiels du système de contrôle interne. Nous exposons, dans la deuxième section, les caractéristiques essentielles du système de contrôle interne à savoir les objectifs, les éléments et les limites du contrôle interne. La troisième section présentera la culture du contrôle interne.

Section 1. Les définitions et les référentiels

Le concept de contrôle interne a connu un développement considérable dans le temps. Il influence le domaine financier et comptable, puis par extension, les autres fonctions de l'entreprise. Pour comprendre le contrôle interne, nous étudions dans ce qui suit ses origines et définitions et ses référentiels.

1.1. A propos du concept de contrôle interne

Avant d'aborder la question du contrôle interne, il est important d'étudier de prime abord l'étymologie du « contrôle », l'historique et les définitions proposées du « contrôle interne », afin de mieux comprendre le concept de système de contrôle interne. Ensuite, nous présentons les différents référentiels du contrôle interne.

1.1.1. La genèse et l'historique du « Contrôle Interne »

1.1.1.1. La genèse du terme « contrôle »

L'étymologie du terme « contrôle », utile pour éclairer la notion de « contrôle interne », donne une importance pour étudier les origines et l'évolution de ce concept. Depuis ses origines anglo-saxonnes, le verbe « to control » signifie maîtriser c'est-à-dire influencer les comportements et les pratiques pour rapprocher le fonctionnement constaté du fonctionnement souhaité incarné par des référentiels, des normes, des objectifs, des projets (Cappelletti et *al.*, 2014, p6).

Contrairement à son sens anglais, le mot français « contrôler » désigne l'action de surveillance sur quelque chose pour l'évaluer. En effet, l'action de « contrôler » quelque chose, quelqu'un (personne ou groupe) signifie de vérifier leur état ou leur situation au regard d'une norme (Dictionnaire Larousse, 2015).

D'après Bouquin (1997), le mot « contrôler » désigne à la fois la maîtrise (on a le contrôle de quelque chose) et la vérification (on contrôle quelque chose) de la situation. D'où les multiples interprétations erronées et ambiguës (Renard, 2012, p2).

Pour faire face à la polysémie du mot « contrôle », le dictionnaire de la langue française '*Littré*' (1863-1877) définit le contrôle de la manière suivante : « Vérification administrative. Être chargé de l'inspection et du contrôle d'une perception ». Cette définition, privilégiée par les professionnels comptables et financiers, s'approche de la notion de l'audit qui est la

vérification, d'inspection, de surveillance du respect de règles ou de normes dont une analyse critique doit s'assurer une mise en place correcte.

Le contrôle est concept multidimensionnel et difficile à définir. Dans le domaine de gestion par exemple, Anthony (1965) a défini le contrôle comme : « le processus par lequel les responsables s'assurent que les ressources sont obtenues et utilisées avec efficacité et efficience dans l'accomplissement des objectifs de l'organisation ». D'après Chiapello (1996), la plupart des définitions du contrôle font référence à une norme qu'il faut respecter, à des objectifs vers lesquels il faut tendre ou à des comportements idéaux qu'il s'agit de faire.

Dans une situation de contrôle, le comportement d'une personne est influencé par quelque chose ou quelqu'un (Hopwood, 1974). En effet, un type de comportement est la résultante des influences de contrôle. Le contrôle permet, donc, de réduire la marge de liberté accordée aux personnes dans les entreprises, soit en augmentant le caractère désirable d'autres actions, soit en éliminant certaines actions. Dans ce sens, Chiapello (1996) a défini le contrôle comme toute influence créatrice d'ordre, c'est-à-dire d'une certaine régularité.

En revanche, les différents types de contrôle dans les entreprises, proposés par Hofstede (1981) sont des modèles cybernétiques (contrôle par essais-erreurs, de contrôles par expert et des contrôle routinier) et des modèles non cybernétiques (contrôle intuitif, contrôle par jugement, contrôle politique). Cette typologie souffre de l'ambiguïté des objectifs de contrôle qui peut entraîner des conflits d'intérêts entre les acteurs de l'organisation.

Toutefois, le contrôle d'une société, concept essentiel de la gouvernance d'entreprise, ne fait l'objet d'aucune définition précise. D'après Blin-Franchomme (1998), le contrôle, une réalité fluide, insaisissable, très fluctuante, voir même fuyante, semble devoir échapper à toute tentative de modelage juridique.

1.1.1.2. L'historique du contrôle interne

Le contrôle interne d'une société est un concept central en sciences de gestion. Depuis la fin des années 40, de nombreux organismes professionnels et chercheurs se sont attachés à la définir (Fain et Faure, 1948 ; l'AICPA, 1949 ; OECF, 1977 ; Bouquin, 1997 ; Treadway Commission, 1992 ; ...) et plus récemment ce concept est mobilisé dans la littérature comptable et financière afin de répondre aux exigences de performance nécessaires et prendre en compte les besoins des différents partenaires de la firme (Renard, 2012).

Le terme « contrôle interne » est la traduction plus qu'imparfaite de l'expression anglo-saxonne « *Internal control* ». En effet, les Anglo-Saxons sont les premiers qui ont conceptualisé le « contrôle interne » en l'appliquant uniquement à la comptabilité (Renard, 2012, p1). Au fil des décennies, une évolution significative du concept de contrôle interne se traduit dans les principales définitions proposées par les différents acteurs.

La définition du contrôle interne de Fain et Faure (1948, p6), est l'une des plus anciennes. Dans leur ouvrage, le contrôle interne consiste en « *une organisation rationnelle de la comptabilité et du service comptable visant à prévenir, tout au moins à découvrir sans retard, les erreurs et les fraudes* ». Cette définition n'est pas parfaite puisque le contrôle interne se limite à la vérification des activités comptables et le contrôle par les chefs comptables.

En 1949, l'AICPA a proposé sa première définition au contrôle interne. En effet, ce concept a été défini comme un plan de l'organisation et tous les moyens coordonnés par l'entreprise pour protéger les actifs, vérifier la fiabilité et la confidentialité des données comptables et de l'exactitude, accroître l'efficacité opérationnelle et assurer la politique de gestion préétablie (AICPA, 1949). Toutefois, la définition de l'AICPA a été considérée trop large. En effet, la responsabilité des contrôleurs externes a été laissée illimitée (Etherington et Gordon, 1985). Dans l'objectif de limiter la responsabilité des contrôleurs, une mise à jour a été effectuée en 1958 pour séparer le contrôle interne en contrôles comptables et en contrôles administratifs. Malgré cette mise à jour, l'AICPA précise, dans le rapport « *Cohen Commission Study on Cases Involving Audit Failures* » publié en 1976, que les investisseurs sont intéressés aux opérations comptables, mais aussi aux opérations de contrôle et de gestion.

Après l'initiative de l'AICPA, le Conseil de l'Ordre des Experts Comptables de France a défini, en 1977, le contrôle interne comme étant « *l'ensemble des sécurités contribuant à la maîtrise de l'entreprise. Il a pour but d'un côté d'assurer la protection, la sauvegarde du patrimoine et la qualité de l'information, de l'autre l'application des instructions de la Direction et de favoriser l'amélioration des performances. Il se manifeste par l'organisation, les méthodes et les procédures de chacune des activités de l'entreprise, pour maintenir la pérennité de celle-ci* ». À partir de cette date, la définition standard du contrôle interne repose sur la protection du patrimoine de l'organisation et la qualité de l'information en favorisant la performance de l'organisation. En outre, le contrôle interne est destiné à maîtriser les opérations et prémunir l'entreprise de certains risques.

En 1988, la norme d'audit SAS 55 de l'AICPA (remplacée par la SAS 70) a été publiée suite aux critiques avancées par le rapport Cohen de l'AICPA (1976) et aux recommandations

du rapport Treadway (1987). Cette norme a redéfini le contrôle interne comme étant : *les politiques et les procédures établies pour fournir l'assurance raisonnable que les objectifs seront atteints*. En effet, l'objectif de cette norme est d'élargir la perspective du concept de contrôle interne.

Toutefois, la question de contrôle interne d'une société soulève beaucoup de débats. Pour faire suite à ces débats, le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) publie en 1992 la définition du contrôle interne COSO : « *Le contrôle interne est un processus mis en œuvre par l'organe de direction, la direction générale et le personnel d'une organisation, destiné à fournir une assurance raisonnable que les objectifs, fixés à l'égard des éléments suivants, seront atteints : l'efficacité et l'efficience des activités, la fiabilité de l'information financière présentée et la conformité aux lois et règlements applicables* ». Cette définition du contrôle interne par le référentiel mondial du contrôle interne COSO (1992) reprend les mêmes objectifs de contrôle interne proposés par l'AICPA. Les entreprises américaines font, jusqu'à présent, référence à la définition donnée par le référentiel mondial COSO (Renard, 2013).

Restant dans le même contexte anglo-saxon, la définition du concept de contrôle interne proposée par le Comité sur les Critères de Contrôle de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) est la suivante : « *Eléments d'une organisation (incluant ressources, systèmes, procédés, culture, structures et tâches ...) qui, collectivement, aident les parties intéressées à atteindre les objectifs de l'organisation* » (CoCo, 1995). En effet, cette définition est plus large que celle du COSO puisque le contrôle interne par le référentiel CoCo aide seulement à atteindre les objectifs de l'organisation alors que le COSO donne une assurance que les objectifs seront atteints (Renard, 2012, p4).

Par la suite, l'ICCA a publié, en 1997, des recommandations relatives au contrôle interne qui ajoutent certains aspects de management comme l'établissement des objectifs, la planification stratégique et la gestion du risque, que le COSO (1992) avait exclues (Bédard et Gosselin, 2000).

En revanche, le concept de contrôle interne a suscité l'intérêt de nombreux auteurs. De ce fait, Grand et Verdalle (1999) et Pigné (2010) ont proposé la définition suivante : « *le contrôle interne d'une société est un système établi par les managers pour conduire l'activité de la société d'une manière ordonnée, pour assurer le maintien de l'activité et l'intégrité des actifs, et fiabiliser les flux d'informations* ».

Dans ce cadre, le comité de Bâle sur le contrôle bancaire (1998) définit le contrôle interne comme un processus mis en place par le conseil d'administration, la direction générale et tous les niveaux du personnel. Ce processus désigne l'ensemble des processus, méthodes et mesures.

D'un point de vue académique, le contrôle interne est un état à atteindre et maintenir et non une fonction : c'est un moyen et non un but (Schick, 2007, p17). Selon Pigé (2010, p10), le concept de contrôle interne à la fois un état et un processus qui comprend les matières comptables et financières ainsi que les sauvegarde des actifs de l'entreprise, mais il inclut également les contrôles destinés à améliorer l'efficacité opérationnelle et à renforcer l'adhésion à la politique stratégique de l'entreprise. Par conséquent, le contrôle interne comptable et financier est un sous-ensemble du contrôle interne.

Dans ce sens, le contrôle interne comptable et financier se définit comme l'ensemble des dispositifs organisés, formalisés et permanents, choisis par l'encadrement et mis en œuvre par les responsables de tous niveaux, pour maîtriser le fonctionnement de leurs activités comptables, financières et patrimoniales (Rocuet, 2013, p148). Par ailleurs, il comporte principalement la maîtrise des risques financiers et comptables qui est un aspect purement comptable visant à assurer la qualité des états financiers (Cohen, 2007).

1.1.2. Les définitions proposées par les normes et législations relatives au contrôle interne

L'étude du concept de contrôle interne nous a permis de constater l'absence de définition précise du contrôle interne comptable et financier. Ce vide réglementaire et juridique a été rempli par certains organismes professionnels comptables (IAASB, PCAOB, CNCC, AMF, ...). Dans ce qui suit, nous présentons les définitions proposées par les textes réglementaires et les recommandations professionnelles.

1.1.2.1. Les normes internationales d'audit ISA

D'après la norme ISA 400 (IAASB, p737), le système de contrôle interne : « est l'ensemble des politiques et procédures mises en œuvre par la direction d'une entité en vue d'assurer, dans la mesure du possible, la gestion rigoureuse et efficace de ses activités. Ces procédures impliquent le respect des politiques de gestion, la sauvegarde des actifs, la prévention et la détection des fraudes et des erreurs, l'exhaustivité des enregistrements comptables et l'établissement en temps voulu d'informations financières stables. »

En revanche, le contrôle interne consiste dans les composantes suivantes : l'environnement de contrôle, le processus d'appréciation des risques de l'entité, le système

d'information et les processus connexes liés à l'information financière et à la communication, les procédures de contrôle, la surveillance des contrôles.

La norme internationale d'audit ISA 315, traitant la compréhension de l'entité et de son environnement aux fins de l'identification et de l'évaluation des risques d'anomalies significatives, décrit le contrôle interne, en se fondant sur le référentiel COSO.

1.1.2.2. Les normes d'audit du PCAOB

Le Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB) a émis des normes d'audit (Auditing Standards) qui sont destinées aux auditeurs externes portant sur la mise en place des obligations insérées par la loi SOX. Dans cet objectif, le PCAOB a publié la norme d'audit N°2 comme un guide pratique pour la détermination de l'approche d'audit et les critères d'appréciation du contrôle interne du processus comptable et financier. Les auditeurs externes ont recours à cette norme dans leur approche d'évaluation du contrôle interne et se sont largement inspirés de ses définitions et critères.

La norme d'audit N°2 a défini le contrôle interne comme étant « *un processus mis en œuvre par le conseil d'administration et dont la supervision est confiée au directeur du conseil, destiné à fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et la préparation des états financiers, conformément aux principes comptables généralement reconnus* ».

Selon la norme d'audit AS N°5, ayant abrogé et remplacé la norme N°2, un système de contrôle interne efficace doit mener à plus fiabiliser les informations financières. Les auditeurs expriment une opinion d'audit avec réserve sur le contrôle interne, indiquant que le contrôle interne est inefficace, dans le cas de l'existence de faiblesse matérielle.

1.1.2.3. La compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC)

La Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes française (CNCC) a défini le contrôle interne comme étant « *l'ensemble de procédures qui impliquent le respect des politiques de gestion, la sauvegarde des actifs, la prévention et la détection des fraudes et des erreurs, l'exhaustivité des enregistrements comptables et l'établissement en temps voulu d'informations financières stables.* » (Norme CNCC 2-301 « Evaluation du risque et contrôle interne », § 08, Référentiel normatif CNCC, juillet 2003).

Selon la définition de la CNCC, le contrôle interne est traité comme un processus (ensemble de procédures) et non comme des pratiques (approche classique).

1.1.2.4. L'autorité des Marchés Financiers

En 2007, la définition du contrôle interne de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) (Travaux du Groupe de Place, 9 mai 2006) a fait la synthèse des définitions des référentiels du contrôle interne. Selon l'AMF, le contrôle interne est « *un dispositif de la société, défini et mis en œuvre sous sa responsabilité. Il comprend un ensemble de moyens, de comportements, de procédures et d'actions adaptés aux caractéristiques propres de chaque société.*

Et d'une façon générale, contribue à la maîtrise de ses activités, à l'efficacité de ses opérations et à l'utilisation efficiente de ses ressources. Il doit lui permettre de prendre en compte de manière appropriée les risques significatifs, qu'ils soient opérationnels, financiers ou de conformité.

En contribuant à prévenir et maîtriser les risques de ne pas atteindre les objectifs que s'est fixée la société, le dispositif de contrôle interne joue un rôle clé dans la conduite et le pilotage de ses différentes activités. Toutefois, le contrôle interne ne peut fournir une garantie absolue que les objectifs de la société seront atteints. »

D'après la définition de l'AMF, le dispositif de contrôle interne ne se limite pas aux seuls processus comptables et financiers mais il vise bien plutôt à assurer la fiabilité des informations financières, la conformité aux lois et règlements, l'application des objectifs fixés par la direction générale, le bon fonctionnement des processus internes de la société...

Les procédures de contrôle interne et de gestion des risques doivent obéir aux principes généraux énoncés dans le cadre de référence de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) relatifs à la gestion des risques et au contrôle interne. En effet, les sociétés doivent définir et mettre en place les principes généraux du contrôle interne qui reposent sur le cadre de référence sur le contrôle interne et les recommandations publiées par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) ainsi que sur le référentiel du contrôle interne COSO.

1.1.2.5. Le système comptable des entreprises tunisiennes

La Norme Comptable Générale NC 01 du nouveau système comptable des entreprises tunisiennes (SCE) a défini les règles générales relatives à l'organisation comptable et au système de contrôle interne des entreprises. En outre, la loi 96-112 du 30 décembre 1996 relative au système comptable des entreprises de Tunisie a défini le contrôle interne d'une organisation,

globalement, comme étant un processus mis en œuvre par la direction, la hiérarchie, le personnel d'une entreprise, et destiné à fournir une assurance raisonnable quant à la réalisation des objectifs : promouvoir l'efficacité et l'efficacités,

- protéger les actifs,
- garantir la fiabilité de l'information financière,
- assurer la conformité aux dispositions légales et réglementaires.

Cette définition donnée par la loi 96-112 du 30 décembre 1996 au contrôle interne est applicable à toutes les sociétés tunisiennes faisant appel public à l'épargne.

Après avoir étudié l'origine et les définitions du contrôle interne, il est important d'étudier les référentiels et modèles conceptuels du contrôle interne.

1.2. Les référentiels du contrôle interne

Pour la mise en place d'un dispositif de contrôle interne efficace, l'organisation dispose de nombreux référentiels et modèles conceptuels de contrôle interne. Selon Renard (2012, p 17), les travaux de COSO et l'AMF permettent de définir les conditions indispensables à un bon contrôle interne et qui concernent toutes les dimensions du concept. À travers ce qui suit, nous présentons les référentiels les plus connus et les plus utilisés.

1.2.1. L'évolution du référentiel COSO

Plusieurs référentiels ont essayé de définir la notion de contrôle interne. Néanmoins, le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) a donné la définition la plus communément acceptée. En effet, le référentiel mondial COSO définit le contrôle interne, décrit ses objectifs et éléments et fournit des critères par lesquels les dispositifs de contrôle peuvent être appréciés (Gumb et Noël, 2007). Dans ce qui suit, nous étudions l'évolution du référentiel du contrôle interne COSO dans le temps.

1.2.1.1. Le premier Framework COSO (1992)

Le premier Framework COSO-I est une initiative conjointe de cinq organisations du secteur privé : American Accounting Association (AAA), American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), Financial Executives International (FEI), l'Institute of Internal Auditors (IIA) et Institute of Management Accountants (IMA). Ces organisations internationales jouent un rôle crucial en matière d'élaboration de lignes directrices et de

référentiels concernant la gestion des risques, le contrôle interne et la lutte contre la fraude. En 1992, les travaux du COSO ont abouti à un premier référentiel du contrôle interne intitulé Internal Control-Integrated Framework (Contrôle interne-Cadre de référence). Cet ouvrage anglo-saxon a été traduit, en 1994, par l'Institut Français des Auditeurs et Contrôleurs Internes (IFACI) et PriceWaterhouse Coopers (PwC) sous le titre « La pratique du contrôle interne ». Il est mentionné dans les règlements et législations comme un cadre de référence.

Ce référentiel, dit COSO-I, fixe cinq composantes essentielles jugées indispensables pour un bon contrôle interne. Selon le COSO-I, le système de contrôle interne comprend cinq composantes étroitement liées :

- Environnement de contrôle ;
- Evaluation des risques ;
- Activités de contrôle ;
- Information et communication ;
- Pilotage ;

Le COSO-I est généralement présenté sous la forme d'une pyramide. Le modèle de contrôle interne COSO-I repose sur un socle, appelé l'environnement de contrôle, et une charpente, intitulé l'information et la communication. La pyramide comporte trois niveaux : l'évaluation des risques, les activités de contrôle interne et le pilotage.

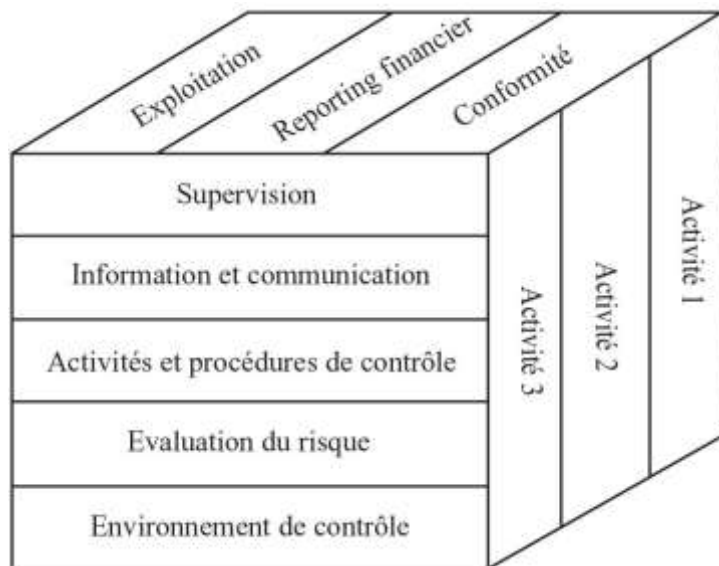
Figure 2. Pyramide du COSO-I



Source : COSO-I

Le COSO report est un modèle mondial d'évaluation du contrôle interne. Le lien entre les objectifs de l'entité et les composantes du contrôle interne est schématisé sous forme d'un cube (figure 2). La composante « Environnement de contrôle » est nécessaire pour chaque objectif. L'organisation doit s'assurer que les objectifs du contrôle interne sont mis en place. Les composantes du COSO report sont applicables à chaque activité ou directement l'entité dans son ensemble.

Figure 3. Démarche globale du référentiel intégré de contrôle interne



Source: Schéma adapté du COSO's internal control – Integrated framework

1.2.1.2. Le second framework COSO (2004)

A l'échelle internationale, le référentiel intégré de contrôle interne COSO-I est le plus répandu. Néanmoins, le changement économique et le progrès technologique ont exigé la publication d'un référentiel contrôle interne plus large.

Aux Etats-Unis, dans un but d'approfondissement de la notion de contrôle interne et à la suite de la loi Sarbanes-Oxley, la première version du COSO a été actualisée en 2004 donnant naissance à COSO-II (également intitulé Enterprise Risk Management ERM). Le COSO-II, complète le modèle COSO-I, en ajoutant des dimensions de management des risques.

Selon COSO-II, les quatre objectifs du contrôle sont d'ordre stratégique, opérationnel, reporting et conformité. Selon ce cadre de référence, les quatre objectifs de contrôle interne sont : l'efficacité et l'efficience des opérations, la fiabilité et l'intégrité des informations

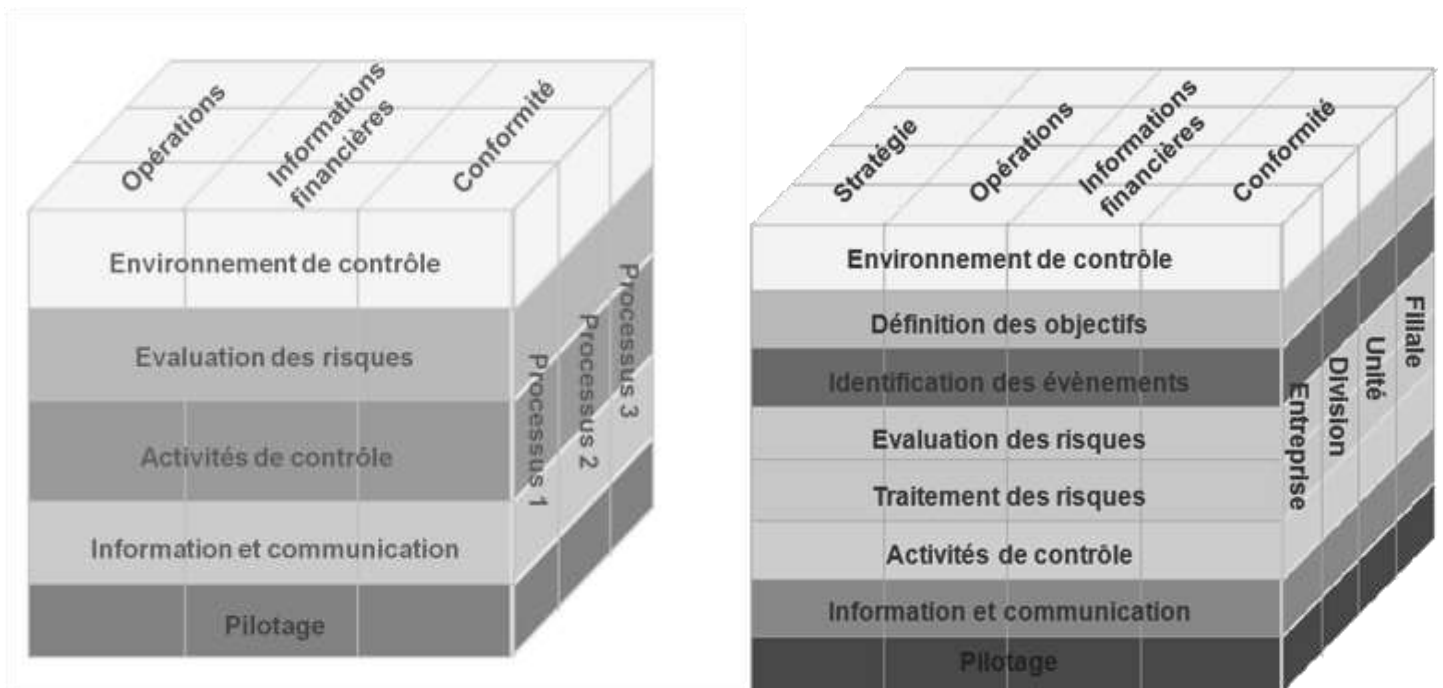
financières et opérationnelles, la protection du patrimoine et le respect des contrats, normes, lois et règlements

En outre, aux cinq composantes de base d'un dispositif de contrôle interne s'ajoutent trois autres composantes qui se rattachent à la gestion des risques : la fixation des objectifs, l'identification des événements et le traitement des risques. Chacune de ces composantes du système de contrôle interne se déclinent sur chaque fonction et activité de la société.

De la pyramide de COSO-I au cube de COSO-II, la composante essentielle du contrôle interne « Evaluation des risques » a été détaillée en créant trois autres composantes : l'identification des risques, l'évaluation des risques et le traitement des risques. En outre, la nouvelle expression « environnement interne », donnée par COSO II à la composante « Environnement de contrôle », indique la réunion en interne les capacités et moyens permettant la création des conditions jugées à un contrôle interne efficace.

La figure ci-après synthétise le passage du COSO-I au COSO- II. A la face du cube, les composantes essentielles associées à l'environnement, l'organisation, l'évaluation des risques, l'information et la communication et les activités de contrôle et de surveillance, du sommet, les objectifs, et à droite les ensembles organisationnels.

Figure 4. Du COSO-I au COSO-II



Source : COSO - II

Le COSO-II s'appuie sur le COSO-I comme référentiel du contrôle interne en approfondissant la notion de gestion des risques. La définition de la gestion des risques donnée par le COSO-II est la suivante : « un processus mis en œuvre par le conseil, les dirigeants et le personnel d'une organisation, exploité pour l'élaboration de la stratégie et transversal à l'entreprise, destiné à :

- identifier les événements potentiels pouvant affecter l'organisation ;
- maîtriser les risques afin qu'ils soient dans les limites du « Risk Appetite (appétence au risque) ;
- fournir une assurance raisonnable quant à la réalisation des objectifs de l'organisation».

La définition de la gestion des risques présente le contrôle interne comme un sous-ensemble de la gestion des risques de l'entité. Du contrôle interne à la gestion des risques, le COSO-II a permis d'approfondir l'examen du contrôle interne en mettant l'accent sur les risques. L'ambition de la réforme COSO-II est, donc, de mieux intégrer la notion de gestion des risques de l'entreprise.

1.2.1.3. L'actualisation du COSO 2013

Suite aux changements financiers, économiques et technologiques, le COSO a fait l'objet, le 14 mai 2013, d'une mise à jour aux Etats Unis. Ce référentiel actualisé est applicable, d'une manière définitive, à partir de décembre 2014. Le but de cette actualisation est de prendre en considération les attentes ou exigences des personnes intéressées par le contrôle interne et les évolutions des environnements commerciaux et opérationnels au cours des deux dernières décennies.

Le référentiel intégré de contrôle interne COSO de 2013 reprend, en particulier, la définition, les cinq composantes et les critères d'évaluation essentiels de celui de 1992. Il considère le contrôle interne comme un instrument permettant de maîtriser les activités de l'entreprise. La Commission Treadway a proposé, en 2013, la définition suivante : « *Le contrôle interne est un processus mis en œuvre par le conseil, le management et les collaborateurs, et qui est destiné à fournir une assurance raisonnable quant à la réalisation des objectifs suivants : la réalisation et l'optimisation des opérations, la fiabilité des informations financières et la conformité aux lois et réglementations en vigueur.* »

Selon le cabinet d'audit PricewaterhouseCoopers (exerçant sous la raison sociale de PwC), l'intérêt de ce nouveau référentiel est qu'il élargit le spectre couvert : il ne s'agit plus simplement des domaines comptables et financiers, de la conformité, et des sujets opérationnels, mais aussi de toute la communication extra-financière, le reporting sur la responsabilité sociale et environnementale, la sécurité, tant d'éléments essentiels à la bonne gouvernance.

Le COSO 2013 définit les éléments essentiels du contrôle interne au travers de 17 principes structurants. Les apports du nouveau COSO sont complémentaires aux principes de COSO-II. Ces apports sont essentiellement :

- l'appui d'une organisation « efficace » sur trois lignes de maîtrise :

- risques de gestion ;
- management opérationnel ;
- audit interne.

- 17 principes permettant de guider l'organisation dans la mise en place et l'appréciation du contrôle interne (bonnes pratiques).

1.2.2. Les autres Référentiels et modèles conceptuels du contrôle interne

Comme le COSO, de plusieurs référentiels et modèles conceptuels ont essayé de définir la notion de contrôle interne. Néanmoins, le référentiel COSO est considéré comme ayant la forte notoriété. S'inspirant du COSO, certains pays ont également élaboré leur référentiel ou cadre de référence de contrôle interne en ajoutant quelques recommandations et/ou précisant un détail de contrôle interne. Les plus répandus sont le CoCo (Canada), le COBIT, le cadre de référence de l'AMF (France) et le Turnbull guidance (Grande Bretagne).

Il convient donc ici de rappeler les définitions données au contrôle interne par ces différents référentiels et cadres référence.

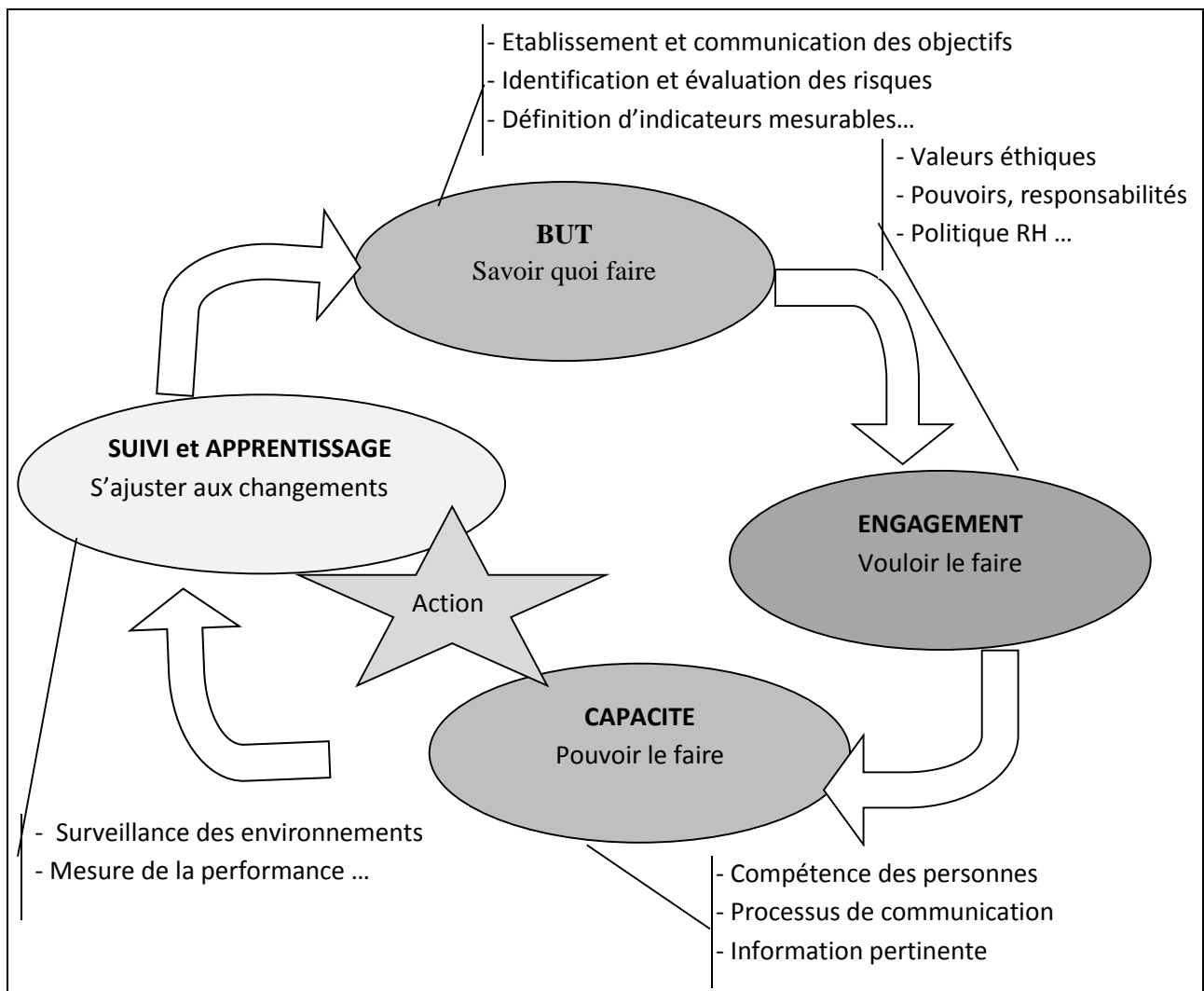
1.2.2.1. Le CoCo (Criteria On Control Committee)

Le Comité sur les Critères de Contrôle de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) a émis, en 1995, des normes en matière de systèmes de contrôle dans un rapport sur le contrôle interne intitulé le CoCo (Criteria Of Control) ou Recommandations sur le contrôle. En outre, le cadre du CoCo (Criteria Of Control) offre une perspective de gestion tandis que celui du COSO présente une perspective d'audit (Bédard et Gosselin, 2000).

Le deuxième modèle anglo-saxon de contrôle interne CoCo a donné vingt critères de contrôle. La personne accomplit une tâche en se fondant sur la compréhension du but de cette tâche (l'objectif à atteindre) et en s'appuyant sur sa capacité (information, ressources, fournitures et compétences). Pour bien exécuter la tâche au fil du temps, la personne doit s'engager. Elle fait le suivi de sa performance et surveille l'environnement externe pour apprendre à mieux accomplir la tâche et à identifier les changements requis. Cela s'applique également à une équipe ou à un groupe de travail.

Comme le COSO I et II, le CoCo met en évidence des éléments essentiels au contrôle et à la réalisation des objectifs. Dans ce cadre, le but, l'engagement, la capacité, le suivi et l'apprentissage sont les éléments essentiels du contrôle dans toute organisation.

Figure 5. Modèle canadien COCO



Source : SCHICK P., VERA J., BOURROUILH-PAREGE O, (2014), « Audit interne et référentiels de risques », 2^e édition, DUNOD, p27.

1.2.2.2. Le COBIT

Le rapport américain « COBIT » a défini le contrôle interne comme « *l'ensemble de politiques, de procédures, de pratiques et de structures organisationnelles visant à fournir une assurance raisonnable que les objectifs de l'entreprise sont atteints et que les situations indésirables sont prévenues ou détectées et corrigées* ».

En matière de système d'information, le COBIT (Objectifs de contrôle de l'Information et des Technologies Associées) est une source de référence de contrôle interne. Ce référentiel du contrôle interne du système d'information des organisations a été publié par l'ISACA (Information Systems Audit and Control Association) en 1996. La version 5 de COBIT, apparue en 2012, fournit les bonnes pratiques de gouvernance et de management du système d'information pour les gestionnaires et les professionnels du système d'information.

1.2.2.3. Le Turnbull guidance

En 1999, la Grande Bretagne a publié un guide sur le contrôle interne intitulé « Internal Control – Guidance for Directors on the Combined Code » communément appelé le *Turnbull guidance* ou Turnbull Report. Selon Renard (2012, p99), le Turnbull guidance, une infrastructure générale du contrôle interne, a complété et enrichi les cadres de référence précédents.

Ce document a donné la définition suivante : « *Un système de contrôle interne englobe les politiques, processus, tâches, comportements et autres aspects de l'entreprise qui, combinés :*
- *facilitent l'efficacité et l'efficience (y inclus la protection des actifs) ;*
- *aident à assurer la qualité du reporting ;*
- *aident à assurer la conformité aux lois et règlements.* » .

En Octobre 2005, le Financial Reporting Council (FRC) a publié une version actualisée des recommandations sur le contrôle interne. Cette version met l'accent sur la nécessité de suivre de contrôler la bonne application de ces recommandations. En Septembre 2014, le référentiel britannique de contrôle interne a été remplacé par le « FRC Risk Guidance ».

1.2.2.4. Le cadre de référence de l'Autorité des Marchés Financiers français

Le groupe de travail « de place » a proposé, en janvier 2007, un référentiel du contrôle interne aux sociétés françaises, intitulé « Cadre référence de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), qui prévoit que « *chaque société est responsable de son organisation propre et donc de son contrôle interne* ». Le cadre de référence de l'AMF comprend :

- des principes généraux du contrôle interne et de gestion des risques ;
- deux questionnaires de portée générale, l'un relatif au contrôle interne comptable et financier, l'autre afférent à l'analyse et à la maîtrise des risques, composante essentielle de tout dispositif du contrôle interne ;
- un guide de l'application relatif au contrôle interne et à la gestion des risques de l'information comptable et financière publiée par les émetteurs.

Après la mise à jour des différents référentiels du contrôle interne (COSO, Turnbull guidance, ...), le cadre de référence de l'AMF a été mis à jour, en 2010, en introduisant l'obligation de rédaction du « rapport du président » sur le contrôle interne et la gestion des risques.

Section 2. Les caractéristiques essentielles

Dans ce qui suit, nous exposons, tout d'abord, les objectifs du système de contrôle interne. Ensuite, nous appréhendons les composantes essentielles du contrôle interne afin de présenter les principes fondateurs du contrôle interne. Enfin, nous présentons les approches et limites du contrôle interne.

2.1. Les objectifs

Comme la comptabilité et la finance, le contrôle interne est devenu un pilier de l'entreprise. L'objectif général du dispositif de contrôle interne, quel que soit le référentiel et la réglementation, est la continuité de l'entreprise dans le cadre de la réalisation des buts poursuivis (Renard, 2013, p143).

Toutefois, l'objectif global du dispositif de contrôle peut se décliner en trois groupes (COSO, 1992). Ces derniers sont les suivants : la réalisation et optimisation des opérations, la fiabilité des informations financières, le respect des réglementations (lois, règlements et contrats). Dans ce cadre, le COSO-II, a ajouté, en 2004, un autre objectif aux trois objectifs permanents prévus par le COSO de 1992 : la protection du patrimoine.

Les objectifs du dispositif de contrôle interne visent à assurer en permanence la sécurité, l'efficacité et l'efficience des opérations (objectifs opérationnels), la fiabilité de l'information financière (objectifs d'information) et la conformité aux lois et les réglementations en vigueur (objectifs de conformité) (Bâle, 1998 ; AMF, 2007). D'après Pigé (2010), les objectifs du contrôle interne sont au nombre de trois : les objectifs opérationnels, les objectifs de reporting et les objectifs de conformité.

2.1.1. Les objectifs opérationnels

Les objectifs opérationnels concernent, en premier lieu, la réalisation des opérations qui se traduit par l'amélioration des performances et la sécurité et la protection du patrimoine, et en deuxième lieu, l'optimisation des ressources qui suppose une utilisation efficace et efficiente des ressources (actifs matériels, immatériels et humains) et autres ressources.

Selon l'AMF (2007), le contrôle interne doit assurer l'application des instructions et des orientations fixées par la Direction Générale ou le Directoire. En effet, les instructions et orientations doivent être communiquées aux collaborateurs concernés, en fonction des objectifs assignés à chacun d'entre eux, afin de fournir des orientations sur la façon dont les activités devraient être menées. Ces instructions et orientations doivent être établies en fonction des objectifs poursuivis par la société et des risques encourus. En outre, le contrôle permet d'assurer le bon fonctionnement des processus internes de la société, notamment ceux concourant à la sauvegarde de ses actifs.

Pour l'activité bancaire, le processus de contrôle interne cherche, ainsi, à s'assurer que l'ensemble du personnel contribue à l'atteinte des objectifs, sans entraîner des coûts supplémentaires ni privilégier d'autres intérêts que ceux de la banque (Bâle, 1998).

2.1.2. Les objectifs de reporting ou d'information

Un contrôle interne de qualité doit produire une information financière et comptable de qualité. La production d'une information fiable est l'un des objectifs du contrôle interne. En effet, la mise en œuvre d'un bon système de contrôle interne permet de saisir, d'une manière fiable, toutes les activités que la firme réalise.

Une information comptable et financière doit répondre à certaine exigence standard, à savoir :

1) sincère et régulière : si rien ne permet a priori de douter de la sincérité des informations volontaires (hors l'opportunisme des dirigeants), leur régularité est difficile à évaluer car il n'y a pas de règles par définition. Elles doivent simplement être exactes par rapport à une source donnée ;

2) exhaustive : ces informations sont souvent parcellaires (voir pro forma par exemple) et orientées par les objectifs des dirigeants : la dissymétrie de comportement possible concernant les bonnes ou les mauvaises nouvelles laisse un doute quant à l'exhaustivité des données volontaires ;

3) comparable : sans normalisation, il n'est pas possible de certifier qu'elles sont comparables dans l'espace, et même dans le temps.

Les objectifs de reporting ou d'information du système de contrôle interne portent sur l'établissement des états financiers et autres communications financières fiables (sincères à partir de règles et principes comptables bien définis, exhaustifs et vérifiables) et indispensables à la prise de décision par les dirigeants et responsables ou destinés à des utilisateurs externe de l'organisation.

D'après le comité de Bâle sur le contrôle interne (1998), les informations notifiées à la direction générale, le conseil d'administration, les actionnaires et les autorités de contrôle devraient être d'une qualité et d'une intégrité suffisante pour que leurs utilisateurs puissent s'y référer pour fonder leurs décisions.

Selon l'AMF (2007), l'objectif de fiabilité d'une information financière ne peut s'obtenir que grâce à la mise en place de procédures de contrôle interne visant à la bonne prise en compte des opérations réalisées par l'organisation.

La qualité de ce dispositif de contrôle interne peut-être recherchée au moyen :

- d'une séparation des tâches qui permet de bien distinguer les tâches d'enregistrement, les tâches opérationnelles et les tâches de conservation ;
- d'une description des fonctions devant permettre d'identifier les origines des informations produites, et leurs destinataires ;
- d'un système de contrôle interne comptable permettant de s'assurer que les opérations sont effectuées conformément aux instructions générales et spécifiques, et qu'elles sont comptabilisées de manière à produire une information financière conforme aux principes comptables généralement admis.

2.1.3. Les objectifs de conformité

Le contrôle interne doit assurer le respect des directives et normes applicables (conformité aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur et dispositions internes de l'organisation) pour réaliser les objectifs fixés par la direction générale ou le conseil d'administration à un horizon donné.

En ce qui concerne les banques, la mise en place d'un dispositif de contrôle interne efficace garantit que toutes les activités sont réalisées en conformité avec les exigences prudentielles et

lois ou réglementations en vigueur ainsi qu'avec les procédures et les politiques internes (Bâle, 1998).

D'après l'AMF (2007), les lois et les règlements en vigueur fixent des normes de comportement que la société intègre à ses objectifs de conformité. Compte tenu du grand nombre de domaines existants (droit des sociétés, droit commercial, environnement, social, etc.), il est nécessaire que la société dispose d'une organisation lui permettant de :

- connaître les diverses règles qui lui sont applicables ;
- être en mesure d'être informée en temps utile des modifications qui leur sont apportées (veille juridique) ;
- transcrire ces règles dans ses procédures internes ;
- informer et former les collaborateurs sur celles des règles qui les concernent.

En conclusion, le contrôle interne permet d'assurer une conformité aux normes, aux règlements et aux lois, de favoriser une maîtrise des activités qui répond aux objectifs fixés par la direction ou le conseil d'administration de l'organisation et de garantir une image fidèle de l'information financière.

2.2. Les éléments et les principes du contrôle interne

Les différents référentiels du contrôle interne (COSO I et II, CoCo, Turnbull guidance, cadre de référence de l'AMF) parlent des éléments de contrôle interne. Par exemple, le COSO I présente de façon théorique les éléments essentiels d'un système de contrôle interne (Cappelletti, 2004). Ce référentiel mondial COSO I classe en cinq composantes essentielles le dispositif de contrôle interne d'une organisation. Dans ce cadre, l'AMF retient les composantes du dispositif de contrôle interne du COSO I. En effet, le cadre de référence de l'AMF reprend les principes généraux du COSO en les complétant et les affinant, et s'enrichit d'un questionnaire comptable et financier, d'un questionnaire sur le management des risques et d'un guide d'application (Renard, 2012, p99).

De même, la norme ISA 315 entend définir certaines composantes de contrôle interne destinées à permettre à l'auditeur de comprendre le contrôle interne de l'entité et énonce cinq composantes : l'environnement de contrôle, la procédure d'évaluation des risques de l'entité, le système d'information (y compris les processus opérationnels connexes) pertinent pour l'information financière et la communication, les activités de contrôle et le suivi des contrôles.

Toutefois, l'autorité des marchés américains (SEC) a mentionné le COSO comme le référentiel à privilégier pour aider les entreprises à évaluer et améliorer leurs systèmes de

contrôle interne (Gumb et Noël, 2007). Selon Renard (2013), le législateur américain fait toujours référence à la définition proposée par le référentiel mondial COSO.

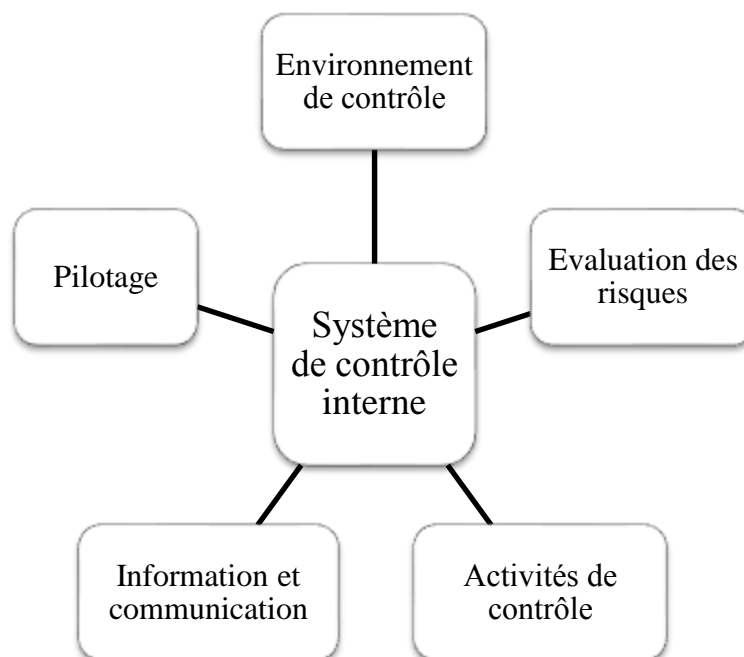
En revanche, le nouveau COSO report, publié en 2013, donne des principes liés aux cinq composantes de contrôle interne applicables à toutes les entités, quelle que soient leur culture, activité, complexité de gestion, taille et âge.

Il est donc important d'étudier les composantes et caractéristiques essentielles de contrôle interne du COSO puis d'avancer les principes fondateurs de ce dispositif.

2.2.1. Les éléments essentiels du contrôle interne

Selon le COSO, le dispositif de contrôle interne est découpé en cinq composantes : l'environnement de contrôle, l'évaluation des risques, les activités de contrôle, l'information et communication et le pilotage (voir Figure 6). Ces composantes ont été symboliquement schématisées sous la forme d'une pyramide avec une base, une charpente et un sommet. Elles réunissent les conditions nécessaires à l'efficacité d'un système de contrôle interne (Qin, 2018). Dans ce cadre, Cappelletti (2004) a réalisé une étude observationnelle, mais non statistique, sur le contrôle interne entre 1993 et 1997. Les résultats des observations effectuées dans le contexte français confirment la dimension organisationnelle des éléments du contrôle selon le COSO. Dans même, Chuc Anh et *al.* (2020) ont menée à une enquête auprès de 210 gestionnaires et employés des entreprises vietnamiennes pour étudier l'efficacité du système de contrôle interne. Les auteurs ont montré que les éléments essentiels du contrôle interne selon le COSO I ont une relation positive avec l'efficacité du contrôle interne.

Figure 6. Les composantes du système de contrôle interne selon le COSO I



Source : COSO 1992

2.2.1.1. L'environnement de contrôle

L'environnement de contrôle interne constitue la base de la pyramide du COSO. Il est considéré comme l'ensemble des normes, des processus et des structures qui constituent le socle de la mise en œuvre du contrôle interne dans toute l'organisation. Le conseil et la direction générale font preuve d'exemplarité en ce qui concerne l'importance du contrôle interne, et notamment les normes de conduite attendues (COSO, 2013).

Toutefois, d'après le cadre de référence de l'AMF, le dispositif de contrôle interne ne se limite pas à un ensemble de manuels de procédures et de documents. Sa mise en œuvre et son organisation reposent sur la sensibilisation et l'implication des acteurs. En effet, l'environnement de contrôle est fortement influencés par les organes de gouvernance (conseil d'administration, le comité d'audit, l'audit externe,...).

Dans ce sens, l'étude de Ramos (2004) a montré que les composantes de l'environnement de contrôle sont essentiellement la culture d'entreprise, l'intégrité et l'éthique. Par conséquent, l'environnement de contrôle est influencé par l'histoire de l'organisation, ses valeurs, ses marchés ainsi que le contexte réglementaire. Dans ce cadre, certaines études empiriques ont

examiné la relation entre l'environnement de contrôle et l'efficacité de contrôle interne. Ces études ont montré qu'un environnement de contrôle efficace a un grand impact sur l'ensemble du système de contrôle interne (Ho, 2016 ; Chuc Anh et *al.*, 2020)

2.2.1.2. L'évaluation des risques

La deuxième composante de la pyramide du COSO est l'évaluation des risques. Théoriquement, un risque est un événement éventuel dont la survenue réelle est susceptible de provoquer un dommage non négligeable à l'entreprise. En effet, le référentiel COSO a défini le risque comme « *la possibilité qu'un événement survienne et ait un impact défavorable sur la réalisation des objectifs* ». Dans ce sens, l'Autorité des Marchés Financiers (2010) reprend la définition du risque donnée par le COSO « *le risque est la possibilité qu'un événement survienne et dont les conséquences seraient susceptibles d'affecter les personnes, les actifs, l'environnement, les objectifs de l'organisation* ». Ces deux définitions mettent l'accent sur les conséquences négatives de cette notion en l'associant à un préjudice ou à une perte.

De même, l'IFACI reprend la définition proposée par le COSO au risque en soulignant la contribution de l'audit et du contrôle interne à la maîtrise des risques : « *le risque est un ensemble d'aléas susceptibles d'avoir des conséquences négatives sur une entité et dont le contrôle interne et l'audit ont notamment pour mission d'assurer autant que faire se peut la maîtrise* ». En effet, la définition de l'IFACI montre le rôle prédominant du contrôle interne et de l'audit dans la maîtrise des risques. Par conséquent, l'importance de ces deux mécanismes de contrôle dans l'évaluation des risques.

D'après la norme ISA 315, les risques significatifs de l'entité résultent, de la survenance ou l'absence des événements qui peuvent compromettre la capacité de l'entité à réaliser ses objectifs. Plusieurs types de risque peuvent être appréciés par le contrôle interne à savoir : le risque opérationnel, le risque de crédit, le risque d'illiquidité, le risque de taux d'intérêt, le risque de fraude, le risque de change, le risque de conformité, le risque de mission.

L'évaluation des risques implique l'identification et l'analyse des risques susceptibles d'affecter la réalisation des objectifs de l'organisation. Pour le COSO, le CoCo, le Turnbull et le cadre de référence de l'AMF, la fixation des objectifs est une condition préalable à l'étape d'évaluation des risques. En effet, les objectifs doivent être clairs et compréhensibles par le personnel de l'entreprise (Bertin, 2011).

Dans ce sens, le COSO (2013) stipule que la première étape d'évaluation des risques est l'identification des risques. Une fois les risques identifiés, il est indispensable d'évaluer les

risques en fonction de la probabilité d'apparition, la significativité et la durée de survenance. Dans ce cadre, Cappelletti (2004) montre que l'évaluation des risques consiste en l'identification et l'analyse des risques susceptibles d'affecter la réalisation des objectifs. L'auteur constate, ainsi, que de cette composante du dispositif de contrôle interne permet de déterminer comment ces risques devraient être gérés.

Ainsi, l'établissement et la mise en œuvre de mesures d'évaluation des risques auront un impact sur l'efficacité du contrôle interne. En effet, l'évaluation des risques aide une organisation à disposer de la meilleure mesure de gestion des risques. Par conséquent, l'évaluation des risques a une relation positive avec l'efficacité du contrôle interne (Chuc Anh et *al.*, 2020).

2.2.1.3. Les activités de contrôle

Le COSO a défini les activités de contrôle interne comme l'application des normes et des procédures qui contribuent à garantir la mise en œuvre des orientations émanant du management. Elles constituent le troisième élément du cube du COSO I qui schématisait les cinq composantes essentielles du contrôle interne.

Ces activités sont réalisées à tous les niveaux de l'organisation et à chaque activité. Dans ce cadre, l'étude de Cappelletti (2004) montre que les activités de contrôle sont généralement menées à tous les niveaux hiérarchiques et fonctionnels d'une unité et comprennent des actions variées qu'approuver et autoriser, vérifier et rapprocher, apprécier les performances opérationnelles, la sécurité des actifs ou la séparation des tâches.

D'après la norme ISA 315, les activités de contrôle interne sont les procédures et politiques qui aident à s'assurer que les règles sont appliquées avec efficacité. Elles visent à minimiser les risques et apporter l'assurance raisonnable que les instructions du management pour maîtriser les risques sont susceptibles d'affecter la réalisation des objectifs. Elles devraient être effectuées pour vérifier l'exactitude et l'exhaustivité des informations (Ramos, 2004a).

De même, le Cadre de référence proposé par l'AMF aux sociétés françaises souligne que les activités de contrôle doivent être réalisées pour s'assurer que les actions nécessaires sont prises en vue de maîtriser les risques susceptibles d'impacter la réalisation des objectifs de l'organisation (Bertin, 2011).

Dans ce sens, Le Maux et Alloul (2005) définissent les activités de contrôle comme les règles et les procédures mises en œuvre pour traiter les risques. Elles regroupent les dispositifs de contrôle jugés indispensables pour prévenir et maîtriser les risques inhérents à ses activités. Ces activités constituent l'un des composants contribuant à la réalisation des objectifs de

l'organisation. Par conséquent, les activités de contrôle constituent un élément clé d'un système de contrôle interne efficace (Ho, 2016 ; Chuc Anh et *al.*, 2020).

2.2.1.4. L'information et la communication

L'élément essentiel du dispositif de contrôle interne « Information et communication » facilite le bon fonctionnement de l'ensemble de ses éléments. Il favorise la réalisation des objectifs de l'organisation. Selon le COSO, le système d'information de l'organisation doit identifier et recueillir les données financières et non financières. Il doit ainsi traiter et communiquer en temps opportun les informations requises. L'information désigne des données qui sont regroupées pour répondre aux besoins des utilisateurs. En effet, l'information doit être fiable, pertinente et communiquée aux individus qui en ont besoin en temps opportun.

La communication est définie comme étant « *un processus continu et itératif par lequel l'information nécessaire est fournie, partagée et obtenue. La communication interne est le vecteur par lequel l'information est diffusée dans toute l'organisation, en amont, en aval, et de façon transversale. Elle permet à la direction générale d'adresser aux collaborateurs un message clair sur l'importance des responsabilités de chacun en matière de contrôle* ». (COSO, 2013).

En revanche, les différents référentiels du contrôle interne prévoient la nécessité de mettre en œuvre des systèmes de communication permettant au personnel de l'organisation de remonter des défaillances du dispositif de contrôle interne (Betin, 2011). D'après le cadre de référence de l'AMF, l'organisation doit mettre en place un processus assurant la communication des informations financières et non financières aux individus concernés de l'organisation. Pour le référentiel Turnbull, une mise en œuvre des moyens de communication est nécessaire. En effet, la communication permet aux personnes concernées par l'organisation de remonter toute non-conformité aux règlements et lois ainsi que tous actes illégaux ou contraire à un code de conduite ou l'éthique de l'organisation.

Les systèmes d'information et de communication efficace s'articulent autour des quatre autres composantes du système de contrôle interne (Cappelletti, 2004). Dans ce cadre, la littérature comptable a confirmé que le système d'information et de communication est un déterminant de l'efficacité du contrôle interne (Ho, 2016 ; Nguyen, 2018).

2.2.1.5. Le pilotage

La mise en œuvre d'un processus de pilotage est prévue par plusieurs référentiels à savoir : le COSO, le Turnbull, le COCO, l'AMF, ... Toutefois, il existe des différences de vocabulaire entre les approches (Bertin, 2011). Par exemple, le référentiel COSO parle de pilotage et évaluation mais l'AMF parle de surveillance.

Selon le COSO, le processus de pilotage portant sur le système de contrôle interne suppose une évaluation ponctuelle de son efficacité. Il permet de réaliser une analyse de la structure du dispositif du contrôle interne et des résultats des travaux effectués. Cependant, l'AMF prévoit la mise en œuvre d'un processus de surveillance permanente du dispositif de contrôle interne et l'examen régulier de son fonctionnement. En général, le pilotage vise à déterminer si chacune des composantes de contrôle interne sont mises en œuvre et fonctionnent correctement. Pour ce faire, l'organisation procède à des évaluations ponctuelles. Le responsable doit piloter l'ensemble de l'organisation.

La littérature comptable suggère que le pilotage est l'un des éléments les plus importants du système de contrôle interne dans toute organisation. Selon Cappelletti (2004), le dispositif de contrôle interne doit faire l'objet de contrôles périodiques pour en mesurer la performance, c'est le rôle de l'audit interne et d'un pilotage permanent pour l'animer : sans cette activité de pilotage, le dispositif de contrôle interne devient inerte. De même, une recherche plus récente a montré que le pilotage fait une évaluation du système de contrôle interne d'une manière continue ou séparée dans le temps (Nguyen, 2018). Dans ce cadre, Chuc Anh et *al.* (2020) ont montré que le pilotage a un effet positif sur l'efficacité de contrôle interne. Par conséquent, le pilotage du système de contrôle interne apporte une contribution essentielle à l'évaluation de l'efficacité du contrôle interne par l'entité.

2.2.2. Les principes du dispositif de contrôle interne permanent

L'organisation ne produirait pas des informations comptables fiables sans un système de contrôle interne, mais avec un système de contrôle interne « *parfait* » elle serait paralysée (Bonsergent et *al.*, 2016, p86). Par conséquent, les spécialistes en matière de contrôle interne font recours à des techniques et des principes adaptés à l'organisation. Dans ce contexte, le référentiel de 1992 a fait l'objet d'une mise à jour publiée le 14 mai 2013 aux Etats-Unis pour mieux maîtriser les évolutions de l'environnement réglementaire et économique.

Ce nouveau COSO décline 17 principes fondateurs liés aux les cinq composantes de contrôle interne. Ces 17 principes du COSO 2013 sont complétés par des points d'attention et des illustrations qui traduisent les grandes caractéristiques des principes.

Tableau 1. Principes proposés par le nouveau COSO 2013

Composantes	Principes
Environnement de contrôle	1. L'organisation démontre son engagement en faveur de l'intégrité et de valeurs éthiques. 2. Le conseil d'administration fait preuve d'indépendance vis-à-vis de management. Il surveille la mise en place et le bon fonctionnement du dispositif de contrôle interne. 3. Le management, agissant sous la surveillance du conseil d'administration, définit les structures, les rattachements, ainsi que les pouvoirs et les responsabilités appropriés pour atteindre les objectifs. 4. L'organisation démontre son engagement à attirer, former et fidéliser des collaborateurs compétents conformément aux objectifs. 5. L'organisation instaure pour chacun un devoir de rendre compte de ses responsabilités en matière de contrôle interne.
Évaluation des risques	6. L'organisation spécifie les objectifs de façon suffisamment claire pour permettre l'identification et l'évaluation des risques associés aux objectifs. 7. L'organisation identifie les risques associés à la réalisation de ses objectifs dans l'ensemble de son périmètre de responsabilité et elle procède à leur analyse de façon à déterminer les modalités de gestion des risques appropriée. 8. L'organisation intègre le risque de fraude dans son évaluation des risques susceptibles de compromettre la réalisation des objectifs. 9. L'organisation identifie et évalue les changements qui pourraient avoir un impact significatif sur le système de contrôle interne.
Activités de contrôle	10. L'organisation sélectionne et développe les activités de contrôle qui contribuent à ramener à des niveaux acceptables les risques associés à la réalisation des objectifs. 11. L'organisation sélectionne et développe des contrôles généraux informatiques pour faciliter la réalisation des objectifs. 12. L'organisation met en place les activités de contrôle par le biais de règles qui précisent les objectifs poursuivis, et de procédures qui mettent en œuvre ces règles.
Information et communication	13. L'organisation obtient ou génère, et utilise, des informations pertinentes et fiables pour faciliter le fonctionnement des autres composantes du contrôle interne. 14. L'organisation communique en interne les informations nécessaires au bon fonctionnement des autres composantes du contrôle interne, notamment en matière d'objectifs et de responsabilités associés au contrôle interne. 15. L'organisation communique avec les tiers au sujet des facteurs qui affectent le bon fonctionnement des autres composantes du contrôle interne.
Activités de pilotage	16. L'organisation sélectionne, met au point et réalise des évaluations continues et/ou ponctuelles afin de vérifier si les composantes du contrôle interne sont mise en place et fonctionnent. 17. L'organisation évalue et communique les FCI en temps voulu aux responsables des mesures correctives, notamment à la direction générale et au conseil d'administration.

Source : COSO (2013)

2.3. Les approches et les limites

Dans ce qui suit, nous analysons, d'abord, les approches du contrôle interne. Ensuite, nous présentons les limites du contrôle interne.

2.3.1. Les approches du contrôle interne

Deux grandes voies d'approches du contrôle interne peuvent être distinguées : une approche classique et une approche par la gestion des risques.

2.3.1.1. Les approche classique du contrôle interne

L'approche classique du contrôle interne est une vision des plus anciennes du contrôle interne, basée sur le modèle cybernétique. Selon Bernard et *al.* (2013, p37), deux grandes catégories de contrôles interne sont reprises au travers l'approche classique. La première catégorie concerne les contrôles administratifs ou opérationnels dont le but est, pour la direction, de s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés à l'aide de pratiques permettant d'accroître l'efficacité dans toutes les fonctions de l'entreprise. Ces pratiques devront être appliquées par du personnel compétent et dont les opérations devront être supervisées et contrôlées. La deuxième catégorie concerne les contrôles financiers ou comptables qui se caractérisent par une organisation et des procédures directement liées à la préservation des actifs et à la fiabilité des états financiers.

- le fonctionnement du contrôle interne au sein de l'entreprise (contrôle administratif ou fonctionnel). Ce type de contrôle a pour but de s'assurer de la réalisation des objectifs fixés moyennant des pratiques de gestion permettant d'améliorer la performance de l'entreprise. Ces pratiques de gestion sont contrôlées et supervisées par la Direction ;
- le contrôle et l'évaluation des actifs et passifs et la fiabilité des états financiers (contrôle financier ou comptable).

Malgré son importance, l'approche classique de contrôle interne (COSO-I) souffre de plusieurs insuffisances et limites et laisse place à une autre approche basée sur le management des risques.

2.3.1.2. Les approche du contrôle interne par la gestion des risques

Le dispositif du contrôle interne fait partie intégrante de la gestion des risques. Selon le COSO-I, le contrôle interne est un processus destiné à aider à la maîtrise des risques en fournissant une assurance raisonnable quant à la réalisation de ces objectifs. Ainsi, il est

considéré comme un moyen préventif des risques destiné à fournir une assurance raisonnable quant à la réalisation des objectifs liés aux opérations, au reporting et à la conformité.

Cependant, un dispositif de contrôle interne comporte des risques que les objectifs ne sont pas atteints (Kinney, 2000). En effet, certains risques de contrôle peuvent empêcher la réalisation des objectifs du dispositif de contrôle interne. A cet effet, il est important d'étudier l'approche moderne du contrôle interne.

Selon l'approche moderne du contrôle interne en utilisant une méthodologie rigoureuse d'évaluation des risques dite méthode MIRIS (Maîtrise Interne des risques et Sécurité), le contrôle interne est « *une démarche de détermination des risques ayant pour objectif la maîtrise permanent des activités.* ». (Bernard et al., p39, 2013). Dans ce contexte, le rôle du contrôle interne est fondamental dans l'identification et la gestion des risques rencontrés par l'entreprise.

L'approche, dite par la gestion des risques, est étudiée essentiellement de point de vue de sa relation avec l'élaboration et la présentation des états financiers. Les objectifs de l'approche par les risques sont recherchés par les responsables opérationnels, les dirigeants et l'audit interne (Coopers et Lybrand, 1994).

Selon COSO-II report, le contrôle interne fait partie intégrante du dispositif de management des risques. En effet, le management des risques de l'entreprise est un processus mis en œuvre par le conseil d'administration, la direction générale, le management et l'ensemble des collaborateurs de l'organisation. Elle contribue à la minimisation des pertes et à la réalisation des objectifs de performance et de rentabilité de l'entreprise (Ben Arab et Mardassi, 2015).

L'instauration d'un système de contrôle interne débute par la détermination des risques et des problèmes de l'entreprise. En effet, le degré d'exposition aux risques est le premier critère de classification des risques par ordre de significativité (élevée, moyenne et faible). En outre, le degré de significativité varie selon l'activité de l'organisation et le type du risque.

Etant un mécanisme de gouvernance de l'entreprise, le contrôle interne permet de réduire les risques auxquels l'organisation est exposée (Ebondo Wa Mandzila, 2006). Dans ce contexte, les accords du comité de Bâle II (2004) ont pour but d'encourager les institutions bancaires à renforcer leur contrôle interne. En effet, le système de contrôle interne efficace constitue la pierre angulaire de la gestion des risques.

2.3.2. Les limites du contrôle interne existants

Aussi bien conçu et aussi bien appliqué, le système de contrôle interne n'est pas toujours en mesure de réaliser, d'une manière raisonnable, les objectifs fixés par l'organisation. En effet, il souffre souvent de certains freins et limites qui exposent l'organisation à des risques. Selon le comité des normes de vérification de l'institut canadien des comptables agréés, les limites résultent de nombreux facteurs ayant une influence importante sur l'efficacité du système de contrôle interne notamment les incertitudes du monde extérieur, les dysfonctionnements, l'erreur de jugement, la qualité du personnel, le rapport coûts/bénéfices ...

2.3.2.1. Les incertitudes du monde extérieur

Au fil des ans, le dispositif de contrôle interne ne prévient pas des évolutions législatives et économiques à la firme. En effet, les firmes doivent s'adapter, évoluer, se restructurer afin de progresser dans un cadre juridique et administratif complexe qui limite leur espace de liberté et de changement du système d'information. Ainsi, des nouvelles procédures et règles doivent être mis en œuvre afin d'éviter la survenance de risques pouvant conduire à une mauvaise maîtrise de l'activité et de protection des ressources. Par conséquent, certaines limites du système de contrôle interne peuvent être un résultat des incertitudes du monde extérieur.

En raison de l'incertitude du monde extérieur, aucun système de contrôle interne mis en place par la direction de l'organisation ne fournit une garantie absolue que les objectifs fixés seront réalisés.

2.3.2.2. Les dysfonctionnements

Un dysfonctionnement peut influencer, d'une manière directe, le système de contrôle interne mis en place dans les firmes, qui doit être de haut niveau afin d'assurer la transparence de l'information comptable et financière. En effet, un dysfonctionnement, qui présente une limite inhérente au contrôle interne, peut être survenu à la suite d'une défaillance humaine ou technique ou d'une simple erreur (Chevalier et Houle, 1991, p98). Dans ce sens, la dimension humaine est un déterminant de réussite d'un dispositif de contrôle interne efficace et que tout dysfonctionnement de ce dispositif est lié à ce déterminant (Karfoul et Lamarque, 2011).

Se tromper est humain, ne pas le dire, le cacher est impardonnable, persévérer est pire encore « Errare humanum est, perseverare diabolicum ! » disaient les anciens (Renard, 2012, p148). Selon Gumb et Noël (2007), la probabilité d'atteindre les objectifs fixés est soumise

aux limites inhérentes à tout système de contrôle interne, et notamment, aux dysfonctionnements survenus lors de la prise de décisions ou dans l'application de celles-ci ou aux erreurs humaines commises. Par exemple, la production de documents comptables erronés et un non-respect des lois et règlements en vigueur sont considérés comme une erreur humaine inhérente aux processus de l'entreprise qui peut entraîner une influence négative sur le contrôle interne.

Face à ces obstacles, la direction générale ou le directoire sont tenus, d'une façon régulière, informés des dysfonctionnements et des difficultés d'application du système de contrôle interne. En général, les responsables sont chargés de définir, d'inciter et de surveiller le système le mieux adéquat à la situation et à l'activité de l'organisation (Bonin et Rossignol, 2007).

2.3.2.3. L'erreur de jugement, de mauvaises appréciations ou des interprétations erronées

L'exercice de la faculté de jugement en matière de contrôle interne des informations comptables et financières est associé à certaines erreurs. Néanmoins, le dispositif de contrôle interne ne prévient pas des jugements défaillants. Ainsi, une interprétation erronée en matière de contrôle interne peut induire en erreur le jugement des responsables, et par conséquent, limiter l'efficacité du système de contrôle interne (Chevalier et Houle, 1991, p98).

Lors de la prise de décisions et de jugement, les responsables de l'organisation se basent souvent sur les informations recueillies et disponibles dans un temps court. Cependant, les informations restent incomplètes, et par la suite, les jugements et les appréciations peuvent être erronés. En outre, la complexité de gestion ou du système opérationnel et/ou fonctionnel d'une organisation peut influencer de manière défavorable les décisions des responsables. En effet, la masse des procédures et des opérations ne permet pas de réaliser le respect des règles de base du contrôle interne.

2.3.2.4. La qualité du personnel

Malgré l'influence positive d'un bon système de contrôle interne sur la qualité d'information comptable et financière, et par conséquent, sur la performance de l'entreprise, sa mise en place et son fonctionnement rencontrent des limites et des obstacles. En effet, le contrôle interne est constitué des comportements de la direction et du personnel de l'organisation (Turnbull Report, 1999). Certes, les réactions négatives du personnel constituent un des grands obstacles d'un contrôle interne efficace.

Un système de contrôle interne efficace est basé sur un personnel de qualité. Selon le référentiel ISO 9000, la qualité définit comme étant « *l'aptitude d'un ensemble de caractéristiques intrinsèques à satisfaire des exigences* ». S'agissant de la qualité du personnel, les caractéristiques qualitatives sont essentiellement la compétence, l'intégrité, l'indépendance, la motivation... Toutefois, la qualité du personnel peut dégrader l'efficacité du contrôle interne en faisant face à la pression liée à l'activité de la firme ou en dérogeant aux règles et procédures prescrites pour tirer un profit personnel.

Ainsi, le respect des règles du système de contrôle interne implique un changement organisationnel ou des modifications des responsabilités, d'autorité et d'attribution. En revanche, la résistance au changement peut frapper un nombre important de personnes de l'organisation.

En plus, les procédures de contrôle interne mises en œuvre par la direction sont, parfois, considérées par le personnel comme étant un contrôle de la qualité de leur travail. C'est pourquoi, la direction doit expliquer au personnel l'intérêt de la mise en place de telles procédures pour la réussite d'un bon contrôle interne (Bonin et Rossignol, 2007).

2.3.2.5. La collusion

Les risques ne sont jamais mis sous contrôle dans leur intégralité. Certes, la collusion entre plusieurs agents économiques, agissant collectivement pour accomplir et dissimuler une partie de leur activité, peut limiter les moyens du contrôle interne et faire échouer le système de contrôle interne et fausser les états informations financières (Gumb et Noël, 2007). En outre, le risque de collusion visant le non-respect des règles de contrôle interne à savoir la séparation des tâches est, aussi, une limite inhérente au contrôle interne (Chevalier et Houle, 1991, p98). En revanche, un dispositif de contrôle interne peut être utilisé à des fins malveillantes, comme l'abus de pouvoir, ou simplement remplacé par les personnes chargées de la mise en place comme un résultat d'une collusion (Kinney, 2000).

2.3.2.6. Le rapport coût/bénéfice

Il est, toujours, important de tenir compte du rapport coût /bénéfice en phase de conception du dispositif de contrôle interne et de ne pas mettre en place un tel dispositif inutile à l'organisation. Certes, le rapport coût/bénéfice peut avoir une influence notable et négative sur l'efficacité du contrôle interne.

En revanche, la mise en place d'un système de contrôle interne adéquat à l'entreprise est primordial afin d'assurer le bon fonctionnement d'un tel contrôle. Dans ce sens, Gumb et Noël (2007) ont trouvé d'après leur étude des failles du système de contrôle interne sur un échantillon d'entreprises françaises que la probabilité de réaliser les objectifs fixés est soumise aux limites inhérentes au contrôle interne à savoir au cas où la mise en place, voire le maintien d'un contrôle, ne serait plus onéreuse que le risque qu'il est censé pallier .

Le choix de traitement d'un risque s'effectue notamment en arbitrant entre les opportunités à saisir et le coût des mesures de traitement du risque, prenant en compte leurs effets possibles sur l'occurrence et/ou les conséquences du risque, ceci afin de ne pas entreprendre des actions inutilement coûteuses. En revanche, la direction générale doit veiller à l'engagement des actions correctives nécessaires.

Malgré les freins et limites du système de contrôle interne, il nous semble intéressant d'appréhender, d'une manière approfondie, ce système pour contribuer à la littérature comptable et financière en matière de contrôle interne .Il convient, alors, d'examiner les déterminants des faiblesses importantes du contrôle interne, et plus précisément, les faiblesses qui persistent dans le temps.

Section 3. La culture du contrôle interne

Le dispositif de contrôle interne trouve ses origines dans la comptabilité et dans le contrôle de gestion. Le COSO (1992) présente le contrôle interne, de façon théorique, en cinq composantes de base : l'environnement de contrôle, l'évaluation des risques, les activités de contrôle, l'information et communication et le pilotage.

Les travaux de recherche de l'IFACI considèrent que la distinction entre des pays à une infrastructure comptable différente est un problème qui peut venir de variables culturelles (IFACI, 2011). Dans ce sens, le contrôle interne peut être renforcé par des mécanismes informels comme la culture organisationnelle.

La culture du contrôle interne implique une éthique qui nécessite le déploiement d'une culture organisationnelle qui s'appuie sur des règles, des normes et des comportements. Toutefois, la culture organisationnelle est influencée par l'environnement de contrôle et par les autres composantes du contrôle interne, et vice versa (COSO, 2013).

La prise en compte de la culture apparaît, donc, essentielle dans l'étude du contrôle interne des entreprises tunisiennes. Il convient d'étudier le concept de culture et les dimensions

culturelles et d'analyser la relation entre le contrôle interne et la culture dans les littératures relatives au contrôle interne (littérature comptable et littérature managériale) afin de pouvoir examiner le contrôle interne dans le contexte culturel tunisien, connu pour son évolution et son changement.

3.1. Les définitions de la culture et les dimensions culturelles

La culture est une notion récente en anthropologie. Tylor (1871), l'un des premiers qui a élaboré cette notion, la définit comme suit : « *la culture est un tout complexe qui comprend les croyances, les connaissances, le droit, l'art, la morale, les coutumes et les autres capacités et habitudes acquises l'homme en société* ». Cette définition est descriptive et large mais autonome de la culture humaine en général d'où la nécessité d'exposer les principales définitions utilisées dans la littérature managériale pour pouvoir identifier les dimensions culturelles.

3.1.1. La culture/ la culture d'entreprise

La notion « culture » est mobilisée dans la littérature managériale pour répondre aux exigences des organisations et prendre en compte la dimension culturelle. En effet, de nombreux chercheurs en sciences de gestion se sont attachés à la définir depuis les années soixante-dix, notamment Hofstede (1980). Selon Hofstede (2001, p6), la culture est définie comme étant une sorte de « *programmation collective de la pensée qui permet de distinguer les membres d'un groupe ou d'une catégorie de personne d'une autre* ». A travers cette définition, Hofstede montre que la culture est programmée dans l'esprit des individus en développant des réactions vraisemblables et probables qui gouvernent leur manière de penser et de se comporter. Cette programmation mentale collective apparaît comme un ensemble de normes, de valeurs et de comportements communs, permet de distinguer les membres d'une société donnée par rapport à une autre.

Dans ce cadre, les recherches sur les organisations ont donné naissance à plusieurs définitions dont celle sur la culture de l'entreprise qui se distingue de la culture nationale, professionnelle, La culture d'entreprise, ou culture organisationnelle, désigne un ensemble de valeurs, d'attitudes et croyances communes qu'acquièrent les membres d'une organisation et qui guident leur comportement (Barney, 1986).

Pour Schein (1985), la culture d'entreprise, appelée également culture organisationnelle, correspond à « *l'ensemble d'hypothèses fondamentales* » qui symbolisent la façon dont la firme fonctionne en apprenant à résoudre ses problèmes d'adaptation à son environnement et d'intégration interne. Ces hypothèses ont été confirmées comme un portefeuille de solutions

valables aux problèmes définis par les membres et présentée comme la manière correcte de pouvoir penser et sentir les problèmes de l'action collective.

En revanche, Cappelletti (2004) montre que l'environnement de contrôle, socle de la mise en place du contrôle interne, est un élément qui s'apparente à la culture de l'organisation et détermine le niveau de sensibilisation des individus au besoin de contrôle. Selon Le Maux et Alloul (2005), l'environnement de contrôle correspond, pour l'essentiel, aux valeurs diffusées dans l'entreprise. Dans ce sens, l'environnement de contrôle démontre l'engagement de l'organisation en faveur de l'intégrité et des valeurs éthiques. Par conséquent, la culture du contrôle interne, ou l'environnement de contrôle, peut être défini comme un ensemble d'attitudes et de croyances partagées au sein de l'entreprise et qui conditionnent la manière dont chacun de ses membres est sensible à l'importance du contrôle interne.

Dans ce cadre, Renard (2012) a précisé cinq domaines culturels qui vont avoir une influence sur la nature, la coloration et le degré de relativité du contrôle interne :

- la compréhension de l'environnement de contrôle ;
- la mise en place d'un dispositif de contrôle interne en cohérence avec la culture ;
- la formulation par l'audit interne de recommandations cohérentes avec la culture ;
- le déploiement et l'amélioration continue du contrôle interne ;
- le marketing du contrôle interne.

Dans ce sens, la culture d'entreprise est un élément crucial qui constitue le socle des éléments du contrôle interne. Par conséquent, les dimensions culturelles s'imposent pour caractériser l'environnement de contrôle.

3.1.2. Les dimensions culturelles identifiées par les travaux empiriques

Les travaux empiriques de D'Iribarne (1989, 2003) et d'Hofstede (1980, 2001, 2010) sont considérées comme les références clés dans la littérature managériale. Cependant, la majorité des recherches en domaine comptable et financier ont mobilisé le modèle de Gray (1988) pour expliquer la relation entre les dimensions culturelles et les pratiques comptables.

Dans ce qui suit, nous présentons, tout d'abord, les résultats des travaux empiriques de D'Iribarne et le modèle d'Hofstede (1980, 2001, 2010). Ensuite, nous étudions la relation entre les dimensions culturelles et la comptabilité.

3.1.2.1. Les travaux empiriques d'Iribane (1989,2003)

En général, les relations entre les individus mais aussi entre services et unités et sont régies par l'accord informel et la coutume que par les règles et les normes. Toutefois, D'Iribarne (1989) a étudié les systèmes de contrôle organisationnels. Il a expliqué la nature des relations entre les individus de la firme par l'appartenance à une firme régie par l'honneur. Ces relations influencent la mise en œuvre et le fonctionnement des pratiques de contrôle. D'autre part, D'Iribarne a montré, avec son enquête comparative des cultures françaises (logique de l'honneur), américaines (logique du contrat) et néerlandaises (logique du consensus) en 1989, qu'une pratique de gestion universelle n'existe pas mais des pratiques de gestion locales.

En 2003, D'Iribarne a tenté d'identifier les particularités d'exercice de l'autorité, de coopération et de management des conflits ainsi que de l'organisation auprès des entreprises multinationales dans des différents pays (Maroc, Cameroun, Argentine et Mexique). Ces travaux empiriques de D'Iribarne (2003) montrent que les modes de gestion standards peuvent être conciliés avec les spécificités culturelles du pays.

3.1.2.2. Les travaux empiriques d'Hofstede (1980, 2001, 2010)

La majorité des travaux empiriques, traitant l'impact des cultures nationales et régionales sur les organisations, se basent essentiellement sur le modèle d'Hofstede (1980). Ce modèle a permis à de nombreuses études d'analyser les dimensions culturelles d'un pays donné et de faire des arguments sur les différences culturelles entre les nations. En effet, le chercheur Hofstede a mené, en 1980, une étude empirique à l'aide des enquêtes impliquant 116 000 personnes de 40 pays d'une seule entreprise multinationale IBM dont l'objectif d'étudier les dimensions culturelles qui différencient les sociétés. Cette étude a mis en évidence quatre grandes dimensions : la distance hiérarchique, le contrôle de l'incertitude, le degré d'individualisme - collectivisme et le degré de masculinité-féminité. En outre, le chercheur a développé une grille de lecture pour caractériser et mesurer les différences culturelles entre les sociétés observées. Les travaux empiriques d'Hofstede (1980, 2001, 2010) ont abouti aux résultats présentés dans le tableau suivant :

Tableau 2 : Dimensions culturelles d'Hofstede (1980, 2001, 2010)

Dimensions culturelles	Traits associés	Mesure
Distance hiérarchique	Degré d'inégalité accepté par un individu au sein d'une société. Privilèges et symboles de statut accordés aux détenteurs de pouvoir.	Faible <i>versus</i> Fort
Contrôle de l'incertitude	Degré de stress des membres d'une société face aux événements futurs inconnus. Besoin de codes rigides	Fort <i>versus</i> Faible
Individualisme	Relations entre l'individu et le groupe	Faible <i>versus</i> Fort
Masculinité	Degré d'inégalité entre les deux sexes. comportements envers le travail, les confrontations, les réalisations, etc.	Masculinité <i>versus</i> Féminité
Orientation vers le long terme	Attitudes envers le futur, le passé et le présent	Long terme <i>versus</i> Court terme
Indulgence	Gratification par rapport au contrôle des désirs humains fondamentaux liés à la vie appréciée	Indulgence <i>versus</i> Retenue

Source : Hofstede et al. (2010)

- La distance hiérarchique

La distance hiérarchique, appelée également la relation à l'autorité, est liée aux différentes solutions au problème fondamental de l'inégalité humaine. Elle mesure le degré d'inégalité accepté par l'individu le plus faible au sein d'une société et les comportements envers les coopérations et les conflits. En effet, la distance hiérarchique renvoie aux privilèges et symboles de statut accordés aux détenteurs de pouvoir.

Une distance hiérarchique élevée se traduit par les principales caractéristiques suivantes : le pouvoir est un fait social de base ; les rapports économiques et sociaux sont marqués par l'inégalité et la dépendance ; une grande importance est accordée au statut socioprofessionnel. En effet, les pays à grande distance hiérarchique acceptent l'ordre hiérarchique sans explications. Par exemple, les pays arabes ont généralement une forte distance hiérarchique contrairement aux pays anglo-saxons. Cette inégalité humaine est visible principalement dans la répartition des avantages de la société (éducation, ...).

- Le contrôle de l'incertitude

Le contrôle de l'incertitude correspond au comportement envers l'incertitude dans la vie. Elle mesure le degré de stress d'inconfort, le mal être des membres d'une société face à un avenir inconnu. Cette aversion à l'incertitude conduit au maintien de règles formelles et réglementations et au maintien d'organismes garantissant une conformité aux croyances.

Selon Hofstede (1980), Singapour est le pays celui qui est moins préoccupé d'éviter l'incertitude tandis que la Grèce est le pays celui qui supporte le plus mal l'incertitude, parmi les 53 cultures étudiées.

- L'individualisme versus le collectivisme

L'individualisme renvoie aux relations entre l'individu et le groupe. Cette dimension culturelle est liée à l'intégration des individus dans les groupes primaires : croire aux actions ou décisions individuelles plutôt qu'à celles du groupe. Une culture à orientation individualiste signifie que l'individu est indépendant du groupe et les liens sociaux sont plutôt directs. Toutefois, dans une culture à orientation collectiviste, l'individu tisse des liens de dépendance très forts avec son groupe et les relations sociales sont plutôt indirectes. Par exemple, les Etats-Unis sont classés comme les premiers sur l'échelle de l'individualisme.

- La masculinité versus la féminité

En étudiant les comportements du personnel de l'entreprise multinationale IBM dans plusieurs pays, Hofstede (1980) a identifié la masculinité à travers les attitudes et les comportements des hommes et des femmes envers le travail, les confrontations, les réalisations, etc. En effet, cette dimension culturelle mesure le degré d'inégalité entre les femmes et les hommes. Elle est liée à la division des rôles émotionnels entre les deux sexes.

Une société à dominante masculine se caractérise par la recherche du succès matériel, de l'excellence et la priorité accordée à l'image extérieure. Inversement, des comportements qualifiés de féminin signifient l'importance accordée aux valeurs de solidarité et la recherche de l'harmonie. Par exemple, les pays arabes se caractérisent par une culture à dominante masculine. Toutefois, la culture africaine se caractérise par une faible masculinité.

- L'orientation long terme versus court terme (Hofstede, 2001)

En 2001, Hofstede a ajouté à son modèle une nouvelle dimension culturelle : orientation long terme/court terme ou rapport au temps. Ces dimensions culturelles ne sont pas indépendantes les unes des autres. Cette dimension mesure les attitudes des individus envers l'avenir ou le présent et le passé. Elle évoque l'horizon temporel d'un pays.

Dans cette enquête menée en 2001, la dimension « orientation long terme/court terme » oppose les valeurs liées à la persévérance, le sens de l'économie et le respect du rang de chacun dans les relations sociales (l'orientation à long terme) aux valeurs de solidarité, de tradition, de respect de la tradition et de réciprocité des politesses, faveurs et cadeaux (orientation à court terme). Par exemple, la dimension « rapport au temps » placent les pays d'Asie du Sud parmi les sociétés qui sont caractérisées par une orientation Long terme. Par contre, les pays arabes et de l'Afrique du sud sont classés parmi les cultures à orientation Court terme.

- L'indulgence versus la retenue ou la sévérité (Hofstede et al. ; 2010)

Plus récemment, Hofstede a ajouté à son modèle de 1980 en collaboration avec Michael Minkov une nouvelle dimension en 2010 : l'indulgence. Cette sixième dimension décrit la gratification par rapport au contrôle des désirs humains fondamentaux et naturels liés au fait de s'amuser et au plaisir de la vie. Une société indulgente se caractérise par le grand pourcentage de personnes heureuses, le grand optimisme. En effet, l'indulgence traduit la tendance d'une société à favoriser la gratification relativement libre des désirs de l'homme.

Inversement, cette dimension considère comme une société retenue ou exigeante une société qui accorde une importance aux valeurs de solidarité et un faible pourcentage de personnes heureuses. En effet, elle régule et contrôle la satisfaction des besoins par des normes sociales rigoureuses.

L'indulgence est élevée dans les pays d'Amérique latine, les pays occidentaux et certains pays africains. Par ailleurs, le monde musulman, les pays d'Europe de l'Est et plusieurs pays d'Asie de l'Est (par exemple Hong Kong, la Chine, le Bangladesh et l'Inde) se caractérisent par la sévérité.

3.1.2.3. L'application du modèle de Gray (1988) en littérature comptable

Le modèle de Gray (1988) a été mobilisé dans la majorité des études antérieures pour aborder le facteur culturel en domaine comptable et financier. En effet, le modèle de la relation entre les dimensions culturelles d'Hofstede (1980) et les valeurs comptables de Gray (1988) permettent d'étudier l'impact de la culture sur les pratiques comptables.

A ce stade, nous rappelons que le modèle d'Hofstede (1980) attribue à la culture d'une nation quatre grandes dimensions : la distance hiérarchique, le contrôle de l'incertitude, le degré d'individualisme –collectivisme et le degré de masculinité-féminité. Les valeurs comptables de Gray (1988) ont relié les dimensions culturelles identifiées par Hofstede (1980) aux quatre valeurs comptables : la professionnalisation versus la régulation par la loi, l'uniformité versus la flexibilité, le conservatisme versus l'optimisme, la confidentialité versus la transparence.

- Le professionnalisation versus la régulation par la loi

Le professionnalisme est : « *le degré de préférence pour l'exercice du jugement professionnel individuel et le maintien d'une autorégulation professionnelle* » (Gray, 1988, p8). Cette dimension distingue les pays qui favorisent le jugement des professionnels comptables de ceux qui sont pour la conformité aux contrôles statutaires et aux prescriptions légales.

Un degré de professionnalisme élevé indique une préférence des normalisateurs et des professionnels comptables pour une autorégulation de la profession comptable et de la comptabilité. Par exemple, le système comptable anglo-saxon se caractérise par un degré de professionnalisme plus élevé. En revanche, les pays d'Europe continentale se caractérisent par une grande conformité aux exigences et aux contrôles légaux.

- L'uniformité versus la flexibilité

La valeur comptable « uniformité » présente une préférence pour l'application des méthodes comptables à toutes les firmes ou laisser une grande flexibilité pour tenir compte des circonstances ou des situations particulières. En effet, la flexibilité montre une certaine souplesse dans l'application des méthodes comptables.

Les pays anglo-saxons se caractérisent par un degré d'uniformité plus faible où une certaine flexibilité est accordée aux entreprises. En revanche, certains pays d'Europe, par exemple la France, se caractérisent par l'importance de l'uniformité (Gray, 1988).

- Le conservatisme versus l'optimisme

La valeur comptable «conservatisme » différencie les pays qui préfèrent une approche prudente de ceux qui privilégient une pratique optimiste. En effet, le conservatisme (ou la prudence) désigne une préférence pour une évaluation prudente de la mesure des actifs et des résultats face l'incertitude des événements futurs. Toutefois, l'optimisme montre une approche du « laisser faire », plus risquée et moins prudente.

Dans ce cadre, Nobes (1984) classent les Etats – Unis et le Royaume-Uni comme des pays optimistes (un niveau de prudence faible). En revanche, l'auteur montre un degré de conservatisme très élevé dans les entreprises françaises et allemandes.

- La confidentialité versus la transparence

La «confidentialité» désigne une préférence pour le secret et la divulgation restreinte des informations comptables et financières, par opposition à une tendance à une large publication et une diffusion transparente. Cette valeur comptable est étroitement liée aux pratiques de communication et à l'étendu de la discrétion d'une société.

Par exemple, les Etats-Unis se caractérisent par une discrétion faible en adoptant une approche transparente pour une communication des informations liées à l'entreprise. Toutefois, les pays arabes, comme la Tunisie, sont classés parmi les pays optant pour la confidentialité et la limitation d'accès aux données comptables à ceux qui sont impliqués dans le financement et le management de l'entreprise.

L'application du modèle d'Hofstede (1980) par Gray (1988) a abouti aux résultats présentés dans le tableau suivant :

Tableau 3. Le lien entre dimensions culturelles d'Hofstede (1980) et les valeurs comptables de Gray (1988)

Dimensions culturelles Valeurs comptables	Professionnalisation/ Régulation par la loi	Uniformité/ Flexibilité	Conservatisme/ Optimisme	Confidentialité/ Transparence
Distance Hiérarchique	Négative	Positive	Pas de relation	Positive
Contrôle de l'incertitude	Négative	Positive	Positive	Positive
Individualisme/ Collectivisme	Positive	Négative	Négative	Négative
Masculinité/ Féminité	Pas de relation	Pas de relation	Négative	Négative

Source : Gray (1988)

3.1.2.4. Le retour sur le modèle d'Hofstede

Les travaux de recherche d'Hofstede ont connu trois périodes principales dans son évolution, et un quatrième est sans doute en train de commencer. La première période (du début des années 80 au milieu des années 90) est marquée par la domination du modèle d'Hofstede en littérature comptable (Chow et *al.*, 1995). Dans ce cadre, des auteurs ont recensé les revues ayant cité comme référence bibliographique les travaux empiriques d'Hofstede (Baskerville, 2003 ; Livian, 2011). Ces auteurs constatent que les travaux de recherche en sciences de gestion s'appuient explicitement sur les dimensions culturelles d'Hofstede. Par exemple, Baskerville (2003) trouve que le nombre d'articles en sciences de gestion atteint les 712 entre 1981 et 1998. Toutefois, Cameron (1986) a étudié la fiabilité et la validité des dimensions culturelles identifiées par Hofstede (1980). Il a montré qu'il n'existe pas un cadre exhaustif de culture nationale mais que les cadres les plus appropriés doivent capturer autant que possible la réalité et intégrer et saisir les dimensions proposées.

La deuxième période (des années 90 au début des années 2000) est focalisée sur la critique du modèle d'Hofstede. En effet, de nombreuses critiques lui ont été adressées. Elles concernent, principalement : les données obsolètes, les hypothèses d'homogénéité ethnique dans un pays, le lien étroit entre les dimensions culturelles et les données socio-économiques, les données initiales IBM qui ne sont pas représentatives du monde entier et surtout, plus récemment l'inapplicabilité des dimensions à tous les pays et toutes les cultures (Khlif, 2016) et donc l'impossibilité de l'universalité du modèle.

La fin de cette période est marquée par des débats sur la culture nationale et des interrogations sur l'efficacité du modèle d'Hofstede. En effet, l'étude de la culture nationale, en sciences de gestion, est souvent discutable, parce que mis à part le modèle d'Hofstede, il existe d'autres valeurs sur lesquelles la culture nationale peut être examinée. Dans ce sens, des études ont constaté que l'ethnicité constitue un concept qui peut influencer la culture nationale. De même, la religion, un facteur culturel, est fréquemment oubliée dans la littérature comptable. En revanche, les critiques adressées aux dimensions culturelles d'Hofstede (1980) peuvent tout de même être utiles dans l'analyse des cultures nationales, notamment en améliorant le modèle de base par des recherches supplémentaires faites par Hofstede lui-même en 2001 ou en essayant d'alimenter ce modèle par des approches alternatives. Selon Baskerville (2003), la poursuite des recherches en comptabilité et audit utilisant les dimensions culturelles d'Hofstede montre l'absence de prise en compte des raisons du rejet d'une telle approche universelle. Ainsi,

Joannide et *al.* (2012) ont évalué l'impact des critiques du modèle d'Hofstede par Bhimani (1999), Harrison et McKinnon (1999), McSweeney (2002) et Baskerville (2003) sur la recherche comptable. Les résultats révèlent que les critiques n'ont eu qu'un faible écho, le modèle d'Hofstede restant prédominant. De même, Livian (2011) montre que le modèle d'Hofstede reste dominant dans les études culturelles dans le domaine du management.

La troisième période, qui a commencé à la toute fin des années 90, jusqu'aux années 2000, voit un désintéressement des travaux d'Hofstede. En effet, la recherche en sciences de gestion est centrée sur la dimension organisationnelle (Bouquin, 2004). Pendant cette période, le nombre d'articles ayant cités comme référence l'œuvre d'Hofstede a baissé (Khlif, 2016). Selon Oriji (2010), le modèle d'Hofstede a été établi il y a plus de 30 ans et il concerne la stabilité de la culture d'un pays qui demande beaucoup de temps à se modifier et de développer dans le temps. Toutefois, la culture d'un pays donné est fortement influencée par le développement économique. Par conséquent, le modèle d'Hofstede doit pouvoir s'adapter et connaître certains changements, en particulier dans les pays en voie de développement.

La quatrième période, qui a commencé à la toute fin des années 2000, et qui se poursuit actuellement présente un retour à l'utilisation des dimensions culturelles d'Hofstede. Le retour aux travaux d'Hofstede peut être expliqué par l'ajout de la sixième dimension culturelle. En effet, Hofstede a essayé de montrer que son approche est scientifique et que ses résultats sont valables en publiant son dernier ouvrage « Cultures et Organizations » en 2010. Selon Khlif (2016), le modèle d'Hofstede a pris de l'ampleur au cours de la dernière décennie. Khlif (2016) constate que la majorité des études utilisant les dimensions culturelles d'Hofstede dans la recherche comptable ont été publiées depuis 2005.

3.2. L'analyse de la relation culture - contrôle interne en littérature comptable

L'actualité concernant le domaine comptable et financier se concentrait sur la dimension organisationnelle (Chiapello, 1996 ; Bouquin, 2004). Néanmoins, certaines recherches se sont penchées sur les dimensions culturelles (Chow et *al.*, 1995 ; Chouchane, 2010, ...). En effet, les dimensions culturelles d'Hofstede (1980) sont jugées les plus utilisées en littérature comptable (Chow et *al.*, 1995).

Nous rappelons que notre travail de recherche est centré sur le contexte tunisien. De ce fait, l'analyse de la relation culture- contrôle interne comptable et financier dans le contexte

tunisien revêt un intérêt tout particulier pour notre recherche puisque la Tunisie a connu des changements dans plusieurs domaines à savoir le domaine comptable et financier.

Dans ce qui suit, nous exposons les principaux travaux théoriques et empiriques traitant de l'influence de la culture sur les systèmes comptables. Nous essayons, ensuite, de faire une présentation des principales évolutions du domaine comptable et financier en Tunisie. Enfin, nous étudions la culture du contrôle interne comptable et financier dans le contexte tunisien.

3.2.1. Les effets de la culture sur les systèmes comptables

Les facteurs environnementaux, principalement la culture, ont un impact significatif sur la gouvernance des entreprises (OCDE, 2004). En effet, le facteur culturel semble être important pour comprendre les pratiques de gouvernance d'entreprise et les systèmes comptables (Cappelletti, 2004 ; Le Maux et Alloul, 2005).

Un système comptable représente l'ensemble de pratiques et de normes comptables appliquées par les firmes dans un pays donné (Nobes, 1998). La culture constitue un facteur déterminant pour les systèmes comptables existants (Nobes, 1983). Dans ce cadre, les modèles d'Hofstede (1980) et de Gray (1988) ont été activement mobilisés pour étudier la relation qui existe entre la culture et le système comptable (Chow et *al.*, 1995 ; Chouchane, 2010).

Chow et *al.* (1995) ont mobilisé les modèles d'Hofstede (1980) et de Gray (1988) afin d'analyser la réforme comptable d'une perspective culturelle dans le contexte chinois. Les résultats de cette étude montrent que l'influence de la culture sur les pratiques comptables en Chine est très grande. Les résultats montrent, entre autres, que ces modèles constituent un cadre de référence pour étudier les pratiques comptables dans un pays donné.

De même, Chouchane (2010) a mobilisé le cadre théorique de Gray (1988) pour étudier la pertinence des normes comptables internationales IAS/IFRS au contexte culturel tunisien. Les résultats montrent que l'environnement culturel a un effet particulier sur les pratiques comptables.

Dans une étude plus récente, Zeghal et Mhedhbi (2006) ont étudié les facteurs (culture, croissance économique, existence d'un marché financier, ...) de l'adoption des normes comptables internationales par les pays développés. Les auteurs ont montré l'existence d'une relation significative et positive entre l'appartenance à la culture anglo-américaine et l'adoption

des normes IAS/IFRS. En outre, les résultats ont montré que les pays en voie de développement enregistrent un retard dans l'adoption des normes IAS/IFRS.

Plus récemment, Matoussi et Jardak (2012) ont étudié les déterminants de la protection des investisseurs à travers le monde et leur impact sur le développement des marchés financiers. Les résultats confirment que la combinaison des classifications fondées sur les dimensions culturelles d'Hofstede (1980), les systèmes juridiques et les politiques est importante pour expliquer la disparité de la protection des investisseurs. Les résultats montrent, entre autres, qu'il existe des différences significatives entre les pratiques de gouvernement d'entreprises notamment liées à la culture, à la législation et à la politique à travers le monde.

De même, Damak-Ayadi et Ben Salem (2012) ont étudié la relation entre la culture et l'adoption des normes internationales IAS/IFRS. Les facteurs culturels examinés ont été la religion, la langue, la colonisation et le niveau d'enseignement supérieur. Cette étude a confirmé l'existence d'une certaine interaction entre la culture et le recours aux normes IFRS.

3.2.2. Les évolutions du domaine comptable et financier tunisien

Le développement du système comptable tunisien a été expliqué essentiellement par le changement culturel. En effet, la culture comptable tunisienne est passée d'une culture francophone à une culture anglo-saxonne. Avant 1997, la Tunisie, un pays de tradition comptable française, s'était dotée d'un plan comptable général de 1968 (PCG) inspiré du plan comptable français. Et depuis l'année 1997, les entreprises tunisiennes appliquent le nouveau système comptable des entreprises de la Tunisie (SCE) inspiré de la culture anglo-saxonne.

A ce stade, nous rappelons que le nouveau SCE est doté d'un cadre conceptuel et un corps de normes comptables compatible avec les normes internationales (Colasse, 1997). Il a défini les règles générales relatives à l'organisation comptable et au système de contrôle interne des entreprises. Le nouveau SCE a pris en compte des spécificités du contexte culturel et du tissu industriel tunisien qui comprend essentiellement des petites et moyennes entreprises et des micros entreprises.

Cependant, l'influence de la culture organisationnelle sur la conception et le fonctionnement des systèmes de contrôle de gestion et d'audit été rarement explorée par les chercheurs en comptabilité (Bédard et Gosselin, 2000). Dans ce cadre, Chouchane (2010) a essayé d'analyser la relation entre la culture et l'évolution de la comptabilité dans le contexte tunisien et de souligner l'importance de la culture dans l'élaboration d'un système comptable

et de proposer un cadre de comptabilité et d'information financière différentielle en adoptant le modèle de Gray (1988). Cette étude montre une évolution de la culture comptable en Tunisie suite au passage du Plan Comptable Général (PCG), inspiré du plan français, au Système Comptable des Entreprises (SCE) doté de normes comptables compatible avec les normes internationales. Ce passage des pratiques comptables françaises à celles américaines implique le passage d'une culture comptable francophone à une culture anglo-saxonne.

3.2.3. La culture du contrôle interne comptable et financier dans le contexte tunisien

Si la réglementation comptable nationale a beaucoup évolué ces dernières décennies, le dispositif de contrôle interne n'est pas en reste. Il a connu de nombreuses évolutions, qui ont marqué le contexte réglementaire et l'environnement économique, dont notamment la publication du premier cadre de référence de contrôle interne COSO.

Selon le cadre de référence COSO, « *le contrôle interne est un processus mis en œuvre par l'organe de direction, la direction générale et le personnel d'une organisation, destiné à fournir une assurance raisonnable que les objectifs, fixés à l'égard des éléments suivants, seront atteints : l'efficacité et l'efficience des activités, la fiabilité de l'information financière présentée et la conformité aux lois et règlements applicables* » (COSO, 2013). Cette définition est une émanation du contexte Anglo-Saxon. Elle est la plus communément acceptée malgré la multitude et diversité de définitions proposées au dispositif de contrôle interne.

Le changement de la culture comptable culturel, introduit par le SCE inspiré de la culture anglo-saxonne, constitue, également, un changement culturel du contrôle interne. En effet, la définition donnée au contrôle interne par le SCE est également inspirée de la définition anglo-saxonne COSO. Selon cette définition, le contrôle interne d'une organisation a été défini comme étant un processus mis en œuvre par la direction, la hiérarchie, le personnel d'une entreprise, et destiné à fournir une assurance raisonnable quant à la réalisation des objectifs fixés (Norme Comptable Générale NC 01 du SCE).

Toutefois, un dispositif de contrôle interne efficace ne peut pas être uniquement le résultat des nouvelles réglementations mais, le résultat de l'interaction entre les dimensions culturelles, les règles et les normes. En effet, l'environnement culturel du système de contrôle interne est déterminé par plusieurs facteurs (règles, normes, comportements, ...). Dans ce sens, Zafar (2002, p485) montrent que la profession comptable doit jouer un rôle dans le développement des systèmes de contrôle interne efficaces permettant de détecter et d'éviter les risques

significatifs, de suivre la bonne maîtrise des activités et l'utilisation efficiente des ressources afin de réaliser les objectifs fixés par les entreprises .

En Tunisie, les entreprises n'ont pas reproduit le modèle de contrôle interne universel. Elles ont réussi à mettre en œuvre un modèle qui s'appuie sur les spécificités culturelles du pays (la religion, la morale, les connaissances ...). En effet, le modèle COSO importé des Etats-Unis a été profondément adapté aux dimensions culturelles tunisiennes. Dans ce cadre, l'OCDE (2014) montre que le modèle généralement reconnue par les comptables et les auditeurs tunisiens pour le contrôle interne est le «COSO adapté au contexte culturel tunisien ».

A notre connaissance, aucune étude n'a été entreprise pour mesurer la relation entre la culture organisationnelle et le système de contrôle interne comptable et financier. En effet, l'étude des dimensions culturelles en domaine comptable et de gestion est fréquemment oubliée. Toutefois, Noubbigh (2014) a mené une enquête par questionnaire auprès des auditeurs internes des entreprises afin d'examiner l'impact de la qualité de l'audit interne sur le reporting financier. L'auteur a intégré des questions concernant l'utilisation des référentiels du contrôle interne (IFACI, COSO 1, COSO). Les résultats montrent que la plupart des entreprises se sont dotées d'un référentiel hybride adapté aux besoins et aux ressources. En outre, ces entreprises ne respectent pas un référentiel du contrôle interne bien déterminé.

Par ailleurs, les travaux d'Hofstede (1980) montrent que la dimension culturelle exerce une influence notable sur la gouvernance d'entreprise et la perception des systèmes de contrôle dans une organisation. Dans ce cadre, de nombreuses recherches ont essayé d'analyser la relation entre la culture et la comptabilité dans le contexte tunisien en s'appuyant, principalement, sur le modèle de Gray (1988). Nous rappelons que le modèle Gray (1988) tisse la relation entre les valeurs sociétales et les valeurs comptables. Par exemple, l'étude de Chouchane (2010) montre, en mobilisant le modèle de Gray (1988), que le contexte culturel tunisien en domaine comptable est caractérisé par un niveau faible de professionnalisme et une préférence pour les lois, un niveau élevé de discrétion, une grande uniformité et un niveau élevé de conservatisme.

3.3. L'analyse de la relation Culture - contrôle interne en littérature managériale

Au-delà de la dimension comptable et financière, le système de contrôle interne de gestion, ou la maîtrise des activités, repose sur la culture d'entreprise (COSO, 1992). Il est étroitement lié aux dimensions culturelles de l'organisation. De ce fait, les dimensions culturelles sont susceptibles d'influencer le système de contrôle interne.

Les travaux théoriques et empiriques traitant la relation entre la culture et les pratiques comptables sont abondants. Toutefois, des études antérieures peu nombreuses se sont concentrées sur l'analyse du lien entre le contrôle interne de gestion et la culture d'entreprise. Même les études qui ont été menées, ont examiné l'influence de la culture organisationnelle sur le contrôle interne de gestion, notamment les dimensions culturelles d'Hofstede (1980, 1991) et les travaux d'Ouchi (1977, 1979).

Dans ce qui suit, nous étudions, d'abord, les effets de la culture sur le contrôle interne de gestion, ensuite, nous analysons la relation entre les dimensions culturelles d'Hofstede (1980) et le contrôle interne comme un outil de gestion dans le contexte culturel tunisien.

3.3.1. Les effets de la culture sur le contrôle interne de gestion

Dans une perspective managériale, le contrôle interne dépend des dispositifs et des outils de contrôle de gestion (Pigé, 2010 ; Renard, 2013). Il existe de nombreuses définitions de contrôle proposées par les auteurs en gestion. Selon Hofstede (1967, p13), le contrôle organisationnel peut être défini comme étant « *un processus par lequel un élément (une personne, un groupe, une machine, une institution, une norme) affecte intentionnellement les actions d'un autre élément* ». Ce type de contrôle concerne le contrôle des comportements influencés intentionnellement par les managers au sein des organisations.

Toutefois, la définition du contrôle véhiculée en littérature managériale est beaucoup plus restreinte. Pour Anthony (1965), « *le contrôle de gestion est le processus par lequel les responsables s'assurent que les ressources sont obtenues et utilisées avec efficacité et efficience dans l'accomplissement des objectifs de l'organisation* ». Cette célèbre définition rejoint celle proposée par le COSO américain (1992) (Bédard et Gosselin, 2000).

Par ailleurs, les dimensions culturelles ont un intérêt particulier du fait de son influence sur le processus de gestion et la prise de décision. Dans ce cadre, Ouchi (1977, 1979) montre que la culture d'entreprise est considérée comme un facteur déterminant dans la mise en place et le fonctionnement des systèmes de contrôle dans l'organisation.

Par conséquent, l'étude de la relation entre le contrôle interne de gestion et la culture est essentielle à la compréhension des systèmes de gestion conçue dans les entreprises. Selon Bédard et Gosselin (2000), l'étude de l'influence de la culture organisationnelle sur la conception des systèmes de contrôle nécessite des variables qualitatives et quantitatives de la

culture organisationnelle. Les dimensions culturelles développées par Hofstede (1980) pourraient être utilisées afin de mener une telle étude.

Dans ce cadre d'analyse, de nombreuses recherches managériales ont insisté sur l'importance d'une prise en considération des dimensions culturelles depuis les travaux empiriques d'Hofstede (1980). A ce stade, nous rappelons que la distance culturelle dans un contexte donné est mesurée moyennant un score proposé par Hofstede (1980) qui comporte quatre dimensions originales : la distance hiérarchique ; le contrôle de l'incertitude ; l'individualisme et la masculinité. Ainsi, le système de contrôle de gestion, qui est une émanation du contexte Anglo-Saxon, est caractérisé par un environnement à tendance masculine, faible distance au pouvoir, un fort individualisme, fortement orienté vers la prise de risque en référence au modèle d'Hofstede (1980). Le système de contrôle interne, selon le référentiel COSO américain, est, donc, caractérisé par les mêmes valeurs culturelles que celles du contrôle de gestion.

3.3.2. Le contrôle interne outil de gestion dans le contexte culturel tunisien

Etant donné que la prise en compte de la distance culturelle est importante dans la mesure où il existe des différences d'attitudes et de valeurs entre les individus de diverses nations, toute entreprise doit être en mesure d'intégrer les dimensions culturelles dans la conception et le fonctionnement de ses systèmes de contrôle. En effet, les entreprises peuvent concilier les modes de gestion universelles avec les valeurs culturelles locales (D'Iribarne, 2003).

Dans le contexte tunisien, la plupart des recherches empiriques sur la culture d'entreprise font référence aux travaux empiriques d'Hofstede (1980) et les travaux d'Ouchi (1977, 1979) (Ben Fadhel, 1992 ; Zghal, 1994 ; Lassoued, 2005 ; Lassoued, 2008). Ben Fadhel (1992) a validé le modèle d'Hofstede (1980) moyennant un questionnaire auprès de 150 individus en tenant compte des quatre grandes dimensions culturelles de ce modèle. L'auteur a identifié, en sus des quatre dimensions culturelles d'Hofstede (1980), deux autres dimensions : la tolérance et l'anxiété.

Restant dans le même contexte, Zghal (1994) a validé trois des quatre dimensions culturelles d'Hofstede (1980). En effet, l'étude de relation entre la culture et le comportement organisationnel effectué par Zghal (1994) a validé dans le contexte tunisien la distance hiérarchique, le contrôle de l'incertitude et l'individualisme.

Lassoued (2005) a étudié l'impact de la culture d'entreprise sur les pratiques de contrôle de gestion des entreprises tunisiennes en se basant sur les travaux antérieurs d'Ouchi (1977, 1979). Les résultats montrent que la relation entre la culture organisationnelle et les pratiques de contrôle de gestion dans les entreprises tunisiennes étudiées est relativement faible selon les travaux d'Ouchi (1977, 1979). Les résultats montrent, entre autres, que le contrôle de gestion est une pratique récente en Tunisie.

Dans une étude plus récente, Lassoued (2008) a examiné le contrôle de gestion dans le contexte culturel tunisien en se basant sur les travaux d'Hofstede (1980, 1991). Les résultats de cette étude empirique ont abouti à la configuration culturelle suivante : des valeurs à tendance masculine, des valeurs plutôt collectivistes, un contrôle de l'incertitude plutôt faible et une distance hiérarchique plutôt forte. Un décalage culturel a été constaté devant la mise en place et le fonctionnement du système de contrôle de gestion dans les entreprises tunisiennes.

Tableau 4. La relation entre le contrôle de gestion et le contexte culturel tunisien

	Distance hiérarchique	Contrôle de l'incertitude	Individualisme	Masculinité
Contrôle de gestion	Très négative	Très négative	Très positive	Très positive
Tunisie	Plutôt Positive	Plutôt Négative	Plutôt Négative	Plutôt Positive

Source : Lassoued (2008), L'adaptation culturelle du contrôle de gestion cas de la Tunisie

A ce stade, nous rappelons que l'analyse du contrôle interne de gestion dans le contexte culturel tunisien se limite aux quatre grandes dimensions culturelles qui sont identifiées grâce aux scores obtenus par Hofstede (1980) pour chacune des nations étudiées. Il est à noter que les firmes d'un même pays ont des scores similaires sur les différentes dimensions culturelles (sur échelle de 0 à 100).

Toutefois, il n'existe pas de scores attribués par Hofstede (1980) à la Tunisie. Par ailleurs, le contexte culturel tunisien est caractérisé par un mélange de culture arabe, musulmane, africaine et française. Une cohérence avec les scores des pays arabes obtenus par Hofstede (1980) a été confirmée par les recherches antérieures. En effet, le score attribué au monde arabe constitue celui le plus proche du contexte culturel tunisien.

Tableau 5. Les dimensions culturelles d’Hofstede (1980) pour les Etats-Unis et Pays Arabes

	Distance hiérarchique	Contrôle de l’incertitude	Individualisme	Masculinité
Etats- Unis	Faible	Faible	Elevée	Elevée
Pays Arabes (Tunisie)	Elevée	Elevé	Faible	Elevée

Source : Hofstede (1980)

Dans ce qui suit, nous analysons les effets des dimensions culturelles d’Hofstede (1980) sur le dispositif de contrôle interne des entreprises tunisiennes.

- Les effets de la distance hiérarchique sur la culture du contrôle interne de gestion dans le contexte tunisien

- Pour la distance au pouvoir, le monde arabe est caractérisé par une forte distance hiérarchique (Hofstede, 1991). Cependant, des études ont montré des différences de distance hiérarchique entre les différents pays arabes. Pour Ben Fadhel (1992) et Zghal (1994), le contexte tunisien est caractérisé par une moyenne distance au pouvoir. Cette situation peut être expliquée par l’importance des valeurs d’égalité entre les hommes et le rejet de la distribution inégale du pouvoir.

Toutefois, une étude plus récente, Lassoued (2008) a examiné la relation entre la culture d’entreprise et le contrôle de gestion moyennant une enquête basée sur des entretiens semi – directifs effectués auprès de professionnels impliqués dans le domaine du contrôle de gestion en Tunisie. L’auteur montre que le tissu social tunisien est marqué par une distance hiérarchique assez grande. Cette distance au pouvoir s’observe dans les traditions de centralisation et dans les relations hiérarchiques. De même, Chouchane (2010) montre que la distance hiérarchique tend à être plus faible dans le contexte culturel tunisien.

Nous rappelons que le système de contrôle de gestion américain est caractérisé par une faible distance au pouvoir en référence au modèle d’Hofstede (1980). Cet environnement implique une forte participation dans les décisions. Par conséquent, la distance hiérarchique a un impact sur les pratiques de contrôle de gestion (Lassoued, 2008) et sur le modèle américain de contrôle interne dans les entreprises tunisiennes.

- Les effets du contrôle de l'incertitude sur la culture du contrôle interne de gestion dans le contexte tunisien

Concernant le contrôle de l'incertitude, les scores des pays arabes ne sont pas très différents. Pour cette dimension, Hofstede (1991) montre que le monde arabe est caractérisé par un contrôle d'incertitude assez élevé. Ce score élevé des pays arabes montre le niveau d'anxiété généré par le futur. Selon Ben Fadhel (1992), la dimension culturelle «contrôle de l'incertitude» de la société tunisienne est cohérente avec les scores des pays arabes obtenus par Hofstede (1980).

Dans ce cadre, des études empiriques ont été menées afin de déterminer l'influence du contrôle de l'incertitude sur les systèmes de contrôle de gestion existants. Par exemple, Chouchane (2010) montre que le contrôle de l'incertitude tend à être plus faible dans le contexte culturel tunisien.

Toutefois, le contrôle de gestion est fortement orienté vers la prise de risque selon les travaux d'Hofstede (1980). Par conséquent, le contrôle de l'incertitude a une influence sur le contrôle interne de gestion dans le contexte culturel tunisien.

- Les effets de l'Individualisme sur la culture du contrôle interne de gestion dans le contexte tunisien

En ce qui concerne la dimension culturelle «Individualisme », l'étude empirique d'Hofstede (1991) montre que les pays arabes ont un esprit collectiviste. Selon Zghal (1991), les valeurs sociétales de la Tunisie donnent une importance aux rapports sociaux. De même, Ben Fadhel (1992) montre que le contexte culturel tunisien a une orientation collectiviste. Cette tendance collectiviste se traduit par le souci de s'intégrer à un groupe.

En s'appuyant sur le modèle d'Hofstede (1980), certaines études traitant le contexte culturel tunisien affirment que la dimension culturelle «Individualisme» a connu des changements. En effet, l'orientation collectiviste des valeurs culturelles tunisiennes tendent à être atténuée depuis quelques années. Dans ce cadre, Lassoued (2001) a étudié l'influence de la culture d'entreprise sur les pratiques de contrôle de gestion moyennant un échantillon composé de 50 entreprises tunisiennes évoluant dans différents secteurs industriels. Les résultats montrent que le collectivisme a connu une dimension moyennement répandue qui se traduit par une apparition de certaines valeurs individualistes. De même, Chouchane (2010) montre que l'individualisme tend à être plus élevé dans les entreprises tunisiennes.

En revanche, le système de contrôle de gestion est caractérisé par un environnement fortement individualiste selon le modèle d'Hofstede (1980). Par conséquent, la valeur culturelle « Individualisme » a un effet considérable sur les pratiques de gestion (Lassoued, 2008) et le contrôle interne des entreprises tunisiennes.

- Les effets de la masculinité sur la culture du contrôle interne de gestion dans le contexte tunisien

Pour la dimension culturelle « masculinité », Hofstede (1991) montre que certains pays arabes sont caractérisés par une tendance masculine. Dans les pays à tendance masculine, la gestion présente est un moyen qui permet d'atteindre les objectifs financiers de l'entreprise (Hofstede G. et Hofstede G.J., 2005).

Dans la société tunisienne, l'étude de Ben Fadhel (1992) a validé la dimension masculinité identifiée par Hofstede. Cette étude montre un équilibre entre les caractéristiques masculines et celles féministes. En effet, la société tunisienne se caractérise par un esprit masculin à travers le désir de réaliser la réussite personnelle (Ben Fadhel, 1992). Par conséquent, la Tunisie est considérée comme un pays masculin. De même, Chouchane (2010) montre que la dimension culturelle « masculinité » tend à être plus élevée dans le contexte culturel tunisien.

Par ailleurs, le contrôle de gestion, selon le modèle américain, est caractérisé par un environnement à tendance masculine (Hofstede, 1980). Dans ce cadre, Lassoued (2008) montre une association entre la dimension culturelle « masculinité » et le système de contrôle de gestion dans le contexte culturelle tunisien. Par conséquent, la dimension culturelle « masculinité » de la culture tunisienne s'adapte avec les pratiques de contrôle de gestion américaine.

A la lumière de la revue de la littérature, nous pouvons conclure que les dimensions culturelles tunisiennes ont connu une évolution pour s'adapter aux mutations économiques et aux nouveaux systèmes de contrôle internationaux. En effet, la mise en place d'un système de contrôle interne conformément aux référentiels internationaux de contrôle interne passe par un changement d'infrastructure comptable et financière.

En revanche, la culture du pays a un effet sur la mise en place et le fonctionnement d'un système de contrôle interne. Par conséquent, la culture de chaque pays doit être prise en compte pour résoudre les problèmes de management (D'Iribarne 1989, 2003).

Conclusion du premier chapitre

Dans ce premier chapitre, nous avons tenté de circonscrire et d'étudier le concept du système de contrôle interne, les caractéristiques essentielles et la culture du contrôle interne ainsi que la culture du contrôle interne.

La notion américaine de « internal control » utilisée dans les référentiels et modèles conceptuels est synonyme de contrôle interne. En effet, plusieurs définitions ont été proposées par un certain nombre de référentiels et modèles conceptuels qui ont essayé de définir la notion de contrôle interne. Néanmoins, la définition la plus communément acceptée est celle du cadre de référence COSO.

Une définition globale du contrôle interne est retenue : « *Le système de contrôle interne peut être défini comme étant un l'ensemble des politiques, processus, tâches, comportements et autres aspects de l'entreprise mis en œuvre au niveau de l'organisation destiné à fournir une assurance raisonnable que les objectifs de l'entreprise sont atteints et que les situations indésirables sont prévenues ou détectées et corrigées* ».

Le référentiel intégré de contrôle interne COSO distingue trois familles d'objectifs : objectifs liés aux opérations, objectifs liés au reporting et objectifs liés à la conformité. En outre, les 17 principes du COSO 2013 sont complétés par des points d'attention et des illustrations. Le nouveau COSO a identifié 81 points d'attention liés aux principes.

Toutefois, un dispositif de contrôle interne, même bien conçu et appliqué soit-il, peut faire l'objet de certaines limites et obstacles à savoir les incertitudes du monde extérieur, les dysfonctionnements, l'erreur de jugement, la collusion, le rapport coûts/bénéfices.

Il nous est apparu dans l'étude des composantes essentielles et du cadre réglementaire du dispositif de contrôle interne que la culture fait partie de l'environnement de contrôle interne qui influence ce dispositif en général, et son fonctionnement en particulier. Nous avons exposé les principales définitions proposées à la culture dans la littérature managériale et les dimensions culturelles.

Par conséquent, il s'avère pertinent de s'interroger sur l'évaluation du système de contrôle interne et les moyens de communication sur les FCI en matière de la transparence de l'information financière. C'est l'objet de notre deuxième chapitre qui se concentrera sur les FCI.

CHAPITRE II. LES FAIBLESSES DU SYSTEME DE CONTROLE INTERNE

Introduction

Un système de contrôle interne efficace doit permettre de disposer des états financiers fiables (Norme d'audit AS 5, PCAOB). En effet, un système de contrôle interne efficace nécessite une meilleure adaptation des différentes dimensions organisationnelles (Bouquin, 2004 ; Pigé, 2010) ainsi que financières et culturelles.

Par ailleurs, les systèmes comptables et financiers ont poussé les législateurs à écrire et réécrire sans cesse sur le système de contrôle interne. En effet, la question de l'évaluation du dispositif de contrôle interne et les faiblesses qui s'y attachent ont fait couler beaucoup d'encre pendant ces trois dernières décennies. L'auditeur externe, par exemple, doit évaluer le système de contrôle interne et communiquer les résultats au gouvernement d'entreprise dans son dossier de travail (Norme internationale d'audit ISA 200).

Toutefois, la passivité ou l'absence des systèmes de contrôle interne entraîne un manque de fiabilité de l'information financière (Ebondo Wa Mandzila, 2015). En présence des faiblesses matérielles, l'efficacité du système de contrôle interne est remise en question.

Dans la pratique, une faiblesse matérielle de contrôle interne est une faiblesse, ou un ensemble de faiblesses, du système de contrôle interne qui pourrait raisonnablement conduire à ce qu'une fausse déclaration dans les états financiers périodiques de la société ne puisse pas être évitée ou détectée à temps. (Auditing standard n°5, PCAOB, 2007).

Or, la communication de données financières de la firme s'effectue à l'interne mais aussi à l'externe de l'entreprise. Le contrôle interne est perçu comme un véritable outil de communication interne de l'information financière. En outre, certaines informations relatives aux systèmes de contrôle interne sont communiquées uniquement à l'interne de l'entreprise. En revanche, la communication externe se réalise sous deux types. Le premier type est en réponse à une obligation légale, c'est-à-dire la firme est dans l'obligation de publier des informations selon une forme et une fréquence imposée. Pour le deuxième type de communication externe est celui en l'absence de contrainte légale de communiquer sur le contrôle interne.

Ce deuxième chapitre est, ainsi, consacré à l'étude des FCI. Dans la première section, nous présentons les principaux acteurs et le cadre réglementaire de l'évaluation du contrôle. Dans la deuxième section, il s'agit d'exposer une classification des FCI pour cerner la notion de faiblesses matérielles du contrôle interne (désormais FMCI). La troisième section présentera la communication interne ainsi qu'externe sur ce système.

Section 1. L'évaluation du système de contrôle interne

En général, tous les membres de l'entreprise sont concernés par le dispositif du contrôle interne. Néanmoins, certains membres sont spécialement visés par la réglementation pour évaluer le contrôle interne. Selon Cappelletti (2004), les référentiels existent pour normaliser l'évaluation du contrôle interne à la fois dans le cadre de missions d'audit interne et externe.

En revanche, les scandales financiers sont à l'origine de plusieurs décisions des législateurs nationaux et internationaux portant sur l'évaluation du contrôle interne. Par conséquent, l'examen des nouvelles réglementations traitant l'évaluation de contrôle interne, notamment celui du contexte tunisien, est central pour notre recherche étant donné que notre étude empirique concerne les sociétés cotées à la bourse de Tunis.

Cette section est scindée en deux paragraphes. Le premier paragraphe présentera les acteurs d'évaluation du contrôle interne. Le deuxième paragraphe est consacré à l'étude du cadre réglementaire de contrôle interne.

1.1. Les acteurs d'évaluation du contrôle interne

Bien entendu, l'évaluation du système de contrôle interne est effectuée par l'auditeur interne (IIA) mais aussi par l'auditeur externe (COSO). Le système de contrôle interne est un objectif pour l'audit interne alors qu'il est un moyen pour l'audit externe (Cappelletti, 2004). Par conséquent, l'auditeur interne et l'auditeur externe sont les principaux acteurs de l'évaluation du système de contrôle interne. Par conséquent, l'auditeur interne et l'auditeur externe sont les principaux acteurs de l'évaluation du système de contrôle interne.

Dans ce qui suit, nous présentons les principaux acteurs de l'évaluation interne et externe du dispositif de contrôle interne.

1.1.1. L'évaluation du contrôle interne par l'auditeur interne

De nombreuses sources de normes portent sur l'audit interne au niveau régional et international. Selon l'Institut des Auditeurs Internes (Institute of Internal Auditors, IIA), l'audit interne est une activité indépendante et objective qui donne à une organisation une assurance sur le degré de maîtrise de ses opérations en évaluant ses processus de contrôle interne, de management des risques et de gouvernement d'entreprise et en faisant des propositions pour renforcer leur efficacité (IFACI, 2000).

Dans ce sens, la responsabilité de l'auditeur interne, également appelé auditeur opérationnel, est d'évaluer l'efficacité du dispositif de contrôle interne. En effet, l'auditeur interne évalue, d'une façon régulière, le système de contrôle interne. La fréquence et l'étendue de l'évaluation du contrôle interne varient en fonction de l'ampleur des risques sous contrôles et des moyens visant à les réduire. Par conséquent, l'audit interne est un élément interne chargé de l'évaluation et de la surveillance continue de contrôle interne relative à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

D'après le Chartered Institute of Public Finance and Accountancy «CIPFA» (organisme professionnel du Royaume-Uni en matière de comptabilité et de finances dans le secteur public), l'audit interne est une fonction d'assurance et de conseil destinée à produire une valeur ajoutée et à améliorer le fonctionnement d'une entité. La fonction d'audit interne aide une entité à atteindre ses objectifs par une approche systématique et méthodique visant à évaluer et à améliorer l'efficacité de ses processus de gestion des risques, de contrôle et de gouvernance.

Les définitions de l'IIA et CIPFA données à l'audit interne s'accordent sur le rôle de l'audit interne dans l'évaluation du système de contrôle interne et contrôler l'utilisation adéquate des ressources de l'entreprise, en toute objectivité. En effet, la définition du CIPFA est conforme au cadre de l'IIA.

Ainsi, l'Institute of Internal Auditors (IIA) a proposé des normes internationales pour la pratique professionnelle de l'audit interne, dites normes d'audit interne, qui ont pour principal objet de fournir un cadre de référence pour la réalisation et la promotion d'un large éventail d'activités d'audit interne apportant une valeur ajoutée. Selon la norme d'audit interne n°2130, intitulée Contrôle, « *l'audit interne doit aider l'organisation à maintenir un dispositif de contrôle approprié en évaluant son efficacité et son efficacité et en encourageant son amélioration continue* » (IFACI, 2014).

Aux termes de la norme sur le contrôle n° 2130 A.1, l'évaluation interne de la pertinence et l'efficacité du dispositif de contrôle doit porter sur les aspects suivants :

- L'atteinte des objectifs stratégiques de l'organisation ;
- La fiabilité et l'intégrité des informations financières et opérationnelles ;
- L'efficacité et l'efficacité des opérations et des programmes ;
- La protection des actifs ;
- Le respect des lois, règlements, règles, procédures et contrats.

La norme d'audit interne n° 2130.C1, relative au contrôle, stipule que les auditeurs internes doivent utiliser leurs connaissances des systèmes de contrôle acquises lors de missions de conseil lorsqu'ils évaluent les dispositifs de contrôle de l'organisation. En outre, les objectifs de la mission de conseil de l'auditeur interne doivent être en adéquation avec les objectifs et les valeurs de l'entreprise.

Toutefois, et malgré son importance dans l'évaluation du dispositif de contrôle interne, le rôle de l'audit interne a été renforcé, suite aux scandales financiers, par les nouvelles lois relatives à la sécurité financière dans nombreux pays. En effet, le dispositif de contrôle interne s'est fortement développé à l'échelle internationale, en général, et à l'échelle nationale en particulier.

Selon Descheemaeker (2003), les dispositions de la loi américaine « Sarbanes-Oxley » en matière de contrôle interne ont contribué à l'amélioration de l'information financière et comptable. En effet, l'article 404 de la loi SOX rappelle la responsabilité de la direction générale dans la mise en place d'un dispositif et de procédures de contrôle interne en vue de garantir la fiabilité du rapport annuel.

En France, la loi de sécurité financière française, adoptée le 17 juillet 2003 publiée le 2 août 2003, impose au conseil de surveillance ou le conseil d'administration l'établissement d'un rapport, joint au rapport de gestion et, qui doit porter notamment sur les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière. En effet, l'imposition d'établissement du rapport sur les procédures de contrôle interne incombe notamment à l'auditeur interne puisque l'objectif principal de sa mission est l'évaluation du dispositif du contrôle interne.

A l'instar de ses nombreux homologues européens et américains, le législateur tunisien a renforcé les obligations incombant aux acteurs internes d'évaluation du système de contrôle interne. Dans ce sens, l'auditeur interne été identifié, par la loi tunisienne, comme le responsable principal de l'évaluation et l'amélioration du dispositif de contrôle interne à l'égard de l'information financière. Toutefois, il n'existe pas d'organisations professionnelles qui régissent la pratique de l'audit interne. En effet, l'Association Tunisiennes des Auditeurs Internes ne dispose pas d'un pouvoir disciplinaire sur ses membres responsables de la fonction d'audit interne. Contrairement à l'Ordre des Experts Comptables De Tunisie (OECT), l'adhésion à l'Association (ATAI) n'est pas conditionnée par des examens à passer au préalable. Par conséquent, l'audit interne ne dispose pas d'un statut aussi important que l'audit externe.

Dans ce cadre, plusieurs textes et lois ont contribué à l'organisation de la fonction d'audit interne des entreprises tunisiennes cotées à savoir :

- l'Article 38 (nouveau) de la loi n°94-117 du 14 novembre 1994 portant réorganisation du marché financier (modifié par l'Arrêté du Ministre des Finances du 24 septembre 2005, art.2) : « *La société dont les titres font l'objet d'une demande d'admission au marché doit justifier de l'existence d'une structure d'audit interne qui doit faire l'objet d'une appréciation du Commissaire aux Comptes dans son rapport sur le système de contrôle interne de la société.* » ;

- l'Article de la circulaire aux établissements de crédit n°2006-19 du 28 novembre 2006 relatif au contrôle interne : « *Les établissements de crédit et les banques non résidentes doivent disposer en permanence d'une structure d'audit interne indépendante des entités opérationnelles et adaptée à leur taille et à la nature de leurs opérations* ».

Sur le plan académique, les recherches empiriques antérieures ont montré que l'auditeur interne contribue à préserver l'efficacité du contrôle interne dans son rôle d'évaluation de la conception, de fonctionnement et de l'efficacité des systèmes de contrôle interne. En effet, la fonction d'audit interne est concentrée sur l'évaluation et l'amélioration du système de contrôle interne et la gestion des risques (Alzeban et Gwilliam, 2014). Selon Hughes (1977), une fonction d'audit interne performante permet de rendre le système de contrôle interne de plus en plus performant. Par conséquent, l'audit interne est qualifié comme étant le contrôle du «*contrôle interne*» (Schick et al., 2014, p42).

1.1.2. L'évaluation du contrôle interne par l'auditeur externe

L'audit externe, comme l'audit interne, se situe au centre de ce débat dans la mesure où, non seulement, il est susceptible de garantir la transparence de l'information financière et comptable (la fiabilité et l'intégrité du reporting financier), mais aussi car il peut être appréhendé comme un moyen permettant de répondre aux besoins des utilisateurs. L'audit externe, au sens littéral du terme, correspond à une fonction indépendante de l'entreprise dont la mission est de certifier l'exactitude des comptes, résultat et états financiers (Renard, 2013, p79).

Selon Colasse (1998), l'audit externe, appelé audit financier, a pour objectif d'aider les firmes à mieux fonctionner et à améliorer leurs performances. A cet effet, l'auditeur externe doit confirmer que les dirigeants ont mené l'auto-évaluation de façon effective et diligente et affirme l'efficacité des procédures et la réalité de leur bon fonctionnement en ce qui a trait à la

communication de l'information financière. Egalement, l'auditeur externe a la responsabilité d'évaluer le dispositif de contrôle interne. En effet, l'évaluation de ce dispositif est une étape importante dans les travaux d'audit externe afin de s'assurer de la fiabilité des informations financières.

Dans ce contexte, l'auditeur externe peut être en mesure d'utiliser les travaux d'audit interne, et par conséquent, les résultats des travaux d'évaluation interne du contrôle interne. Dans ce sens, la norme d'audit interne 2050 de l'Institute of Internal Auditors (IIA) stipule que le responsable de la fonction d'audit interne doit partager les informations et coordonner avec les prestataires internes et externes de service. En outre, la Norme d'Exercice Professionnel 610, intitulée « Prise de connaissance et utilisation des travaux de l'audit interne », présente les conditions dans lesquelles l'auditeur externe peut s'appuyer sur l'audit interne de l'entreprise.

En France, l'évaluation externe du contrôle interne a pour objectif d'exprimer, dans un rapport joint au rapport de gestion qui doit être revue et certifiée par les commissaires aux comptes, une opinion sur la conception, le fonctionnement et l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière. Néanmoins, cette documentation n'est pas destinée au public. En outre, le commissaire aux comptes doit joindre au rapport d'audit externe sur la certification des comptes un rapport consignait ses observations sur les procédures de contrôle interne de l'organisation.

Dans le même objectif, l'arrêté du 21 juin 2011 portant homologation de la norme d'exercice professionnel relative à la communication des FCI prévoit que le commissaire aux comptes doit communiquer à la direction, au niveau de responsabilité approprié, au moment qu'il juge approprié, les FCI identifiées au cours de l'audit qu'il estime d'une importance suffisante pour mériter son attention, sauf s'il considère cette démarche inappropriée en la circonstance. Il effectue cette communication par écrit lorsqu'elle porte sur des faiblesses qu'il estime significatives.

En Tunisie, l'évaluation du système de contrôle interne par l'auditeur externe est régie par le Code des Sociétés Commerciales (CSC), la loi de sécurité financière n°2005-96 du 18 octobre 2005 et les normes internationales d'audit (ISA). En outre, certaines lois subséquentes qui ont complétés et modifiés le CSC réglementent la mission de l'auditeur externe en matière d'évaluation du système de contrôle interne.

Toutefois, aucun référentiel, norme professionnelle ou guide d'inspiration tunisienne en matière d'évaluation et de certification du contrôle interne n'ont vu le jour jusqu'aujourd'hui.

A cet égard, les professionnels d'audit tunisiens adoptent les normes d'audit ISA de l'IFAC pour évaluer le système de contrôle interne.

En général, l'auditeur externe légal, appelée commissaire aux comptes, pour une mission de certification des comptes annuels de la société conformément à la loi en vigueur relative au système comptable des entreprises. Le commissaire aux comptes doit vérifier périodiquement l'efficacité des systèmes de contrôle interne des sociétés faisant appel public à l'épargne (Article 266, alinéa 2 du CSC). Il doit, ainsi, vérifier annuellement l'efficacité du système de contrôle interne (loi 2005-96 du 18 octobre 2005). En outre, le rapport général du commissaire aux comptes doit contenir une évaluation générale du contrôle interne.

Les normes internationales d'audit ISA, adoptées officiellement en Tunisie à partir de l'année 2002, ont défini les principes d'audit externe en mettant la prise de connaissance du contrôle interne et son évaluation au centre des préoccupations de la mission d'audit. Selon la norme ISA 315, l'objectif de l'auditeur externe est d'identifier et d'évaluer les risques d'anomalies significatives, provenant de fraudes ou résultant d'erreurs, au niveau des états financiers et des assertions, par la connaissance de l'entité et de son environnement, y compris de son contrôle interne, fournissant ainsi une base pour concevoir et mettre en œuvre des réponses aux risques évalués d'anomalies significatives.

Selon la norme ISA 265, une faiblesse significative du contrôle interne est une faiblesse, ou ensemble de FCI qui, selon le jugement professionnel de l'auditeur, est suffisamment importante pour mériter l'attention des personnes constituant le gouvernement d'entreprise.

De même, la norme internationale d'audit ISA 330 impose à l'auditeur externe la prise en compte des raisons qui l'ont conduit à l'évaluation des risques d'anomalies significatives au niveau des assertions pour chaque flux d'opérations, solde de comptes et informations fournies dans les états financiers. En outre, l'auditeur externe doit évaluer, lors de son évaluation de l'efficacité du fonctionnement du contrôle interne, si les anomalies détectées lors de contrôles de substance révèlent que ceux-ci n'ont pas fonctionné efficacement.

Dans sa mission d'audit externe, l'auditeur a le choix entre approches : l'approche par les risques de l'IAASB (l'auditeur évalue procédures de contrôle interne qui ont un impact sur le reporting financier) et l'approche selon le modèle du COSO (l'auditeur évalue les procédures de contrôle interne en termes financiers, non financiers, opérationnels et stratégiques). Dans les deux approches, le contrôle interne constitue le support de l'auditeur tout au long de sa

mission de certification, dont l'objectif ultime est l'expression d'une opinion sur les états financiers émis. (Qualité de l'audit, Benoit PIGE, p28).

D'après Richard (2003), l'audit externe d'une entreprise peut se définir comme le contrôle indépendant de la représentation donnée par les managers de la situation financière de leur société à un moment donné, de manière à constituer une base objective et sûre pour la prise de décision des investisseurs.

Les nouvelles lois de sécurité financière ont une influence notable sur le contrôle interne et sur l'audit externe. Nous rappelons que les dispositions les plus importantes découlant de la loi Sarbanes-Oxley sont relatives à l'obligation de certifier des états financiers par les directeurs financiers CFO et les directeurs exécutifs CEO (Section 302) et la publication d'un rapport annuel contenant un rapport sur l'évaluation de l'efficacité de contrôle interne (Section 404), validé par les auditeurs externes, pour vérifier que les opérations effectuées par la société sont dûment autorisées. En effet, la section 404 de loi SOX impose que les auditeurs externes doivent faire une validation du rapport sur l'évaluation annuelle du système de contrôle interne réalisée par les dirigeants de la firme.

Les scandales financiers sont à l'origine de plusieurs décisions des législateurs nationaux et internationaux portant sur l'évaluation du contrôle interne par l'audit externe. Aux Etats-Unis, l'article 404 de la loi SOX stipule que les auditeurs externes doivent attester, dans leurs rapports, l'évaluation de l'efficacité du système de contrôle interne réalisée par la firme. Les organisations doivent publier les ajustements comptables identifiés par l'audit externe. En outre, les auditeurs externes ont l'obligation de publier les faiblesses importantes du système de contrôle interne à l'égard de l'information financière.

En conclusion, l'évaluation du dispositif du contrôle interne est différente entre l'audit interne et l'audit externe. En effet, l'évaluation du contrôle interne par l'auditeur externe (audit financier et légal) vise uniquement la régularité des comptes, par contre, l'auditeur interne vise aussi l'efficacité du dispositif. Toutefois, l'appréciation du contrôle interne constitue une préoccupation importante pour les deux professions d'audit malgré les points de convergence elle vise à mettre en exergue les forces et faiblesses du système de contrôle interne. En revanche, l'auditeur interne doit vérifier, en collaboration avec l'auditeur externe, la fiabilité du contrôle interne des informations comptables (Ebondo Wa Mandzila, 2007, p22). Il est, donc, crucial que l'auditeur interne et l'auditeur externe coordonnent leurs travaux d'évaluation du contrôle interne dans un souci d'efficacité et s'appuient sur leurs connaissances et compétences.

1. 2. Les nouvelles réglementations

La réglementation internationale et nationale en matière de contrôle interne a récemment évolué dans la plupart des pays développés. En effet, les nouvelles réglementations (SOX, LSF, LRRSF) sont orientées principalement vers des dispositifs de fiabilisation de l'information financière et le renforcement des règles de contrôle interne.

Certains auteurs montrent que les entreprises qui exercent leurs activités dans un cadre plus réglementé en matière de contrôle interne comptable et financier sont susceptibles de fournir une meilleure qualité d'information comptable que ceux qui fonctionnent dans un cadre moins réglementé en matière de contrôle interne comptable et financier. Selon Altamuro et Beatty (2010), un cadre hautement réglementé oblige les entreprises à mettre en œuvre des systèmes de contrôle interne plus efficace si un système de contrôle interne plus efficace améliore la qualité de l'information comptable. De même, Oh et *al.* (2014) montrent qu'une réglementation plus stricte en matière de contrôle interne comptable et financier peut améliorer la qualité des informations comptables dans le contexte coréen. Les résultats montrent, entre autres, que les investisseurs étrangers pourraient bénéficier de la rigueur des règles de contrôle interne à l'égard de l'information comptable et financière régissant l'entreprise cible lors de l'utilisation du reporting financier dans leur prise de décision.

Toutefois, la promulgation des règles strictes en matière de contrôle interne comptable et financier ne garantit pas l'amélioration de la qualité de l'information comptable puisque la qualité d'informations comptables publiées est déterminée conjointement en fonction du cadre réglementaire, d'application et du respect de ces règles. Dans ce sens, Leuz et *al.* (2003) ont montré que le degré d'application est étroitement lié à la qualité de l'information comptable.

Dans ce qui suit, nous exposons brièvement le cadre réglementaire du contrôle interne dans différents contextes.

1.2.1. Les nouvelles réglementations dans le contexte américain

Depuis les faillites frauduleuses (Enron, Worldcom,...) et les crises financières, le contrôle interne est au centre des préoccupations des autorités de réglementation et des législateurs. En effet, la réponse légale aux différents scandales financiers aux Etats-Unis et à la crise de confiance a entraîné la mise en place de réformes dans la gouvernance d'entreprise, la comptabilité des sociétés cotées et la protection des investisseurs.

Dans le contexte de l'adoption de la loi de sécurité financière américaine, la direction de la firme est responsable de la mise en œuvre et de management d'un dispositif de contrôle interne adéquate et de procédures pour la communication financière (Loi Sarbanes-Oxley, Article 404). Selon Stolowy et *al.* (2003), les trois grands principes de la Sarbanes-Oxley sont : l'exactitude et l'accessibilité de l'information, la responsabilité des gestionnaires et l'indépendance des organes vérificateurs.

Cette réaction brutale du législateur américain a mené, en juillet 2002, à l'adoption de la loi « Sarbanes-Oxley» (Descheemaeker, 2003). Elle constitue la plus importante réforme aux États-Unis. En outre, une nouvelle loi qui modifie la loi Sarbanes-Oxley, appelée loi « Dodd-Frank », a été adoptée à la suite de la crise financière mondiale de 2008.

1.2.1.1. Les apports de la loi Sarbanes-Oxley Act (SOX)

La loi américaine « Sarbanes-Oxley » a pour objectif de renforcer la transparence financière et l'indépendance des auditeurs afin de restaurer la confiance des investisseurs sur le marché boursier américain. La loi dite Sarbanes-Oxley est la première loi fondamentale qui définit les obligations des firmes en matière de contrôle interne (Barlas, 2003). Dans ce cadre, les firmes cotées sur les marchés américains doivent mettre en place des structures de contrôle interne.

Cette nouvelle loi contient deux principaux articles en matière de contrôle interne. Il s'agit de l'article 302 relative à la certification des états financiers par les dirigeants et l'article 404 relative à la validation par les auditeurs externes de l'évaluation annuelle du contrôle interne réalisée par les dirigeants.

Les obligations de la loi SOX concernent, principalement, le contrôle des processus comptables et financiers. Dans ce qui suit, nous étudions les principales obligations des articles 302 et 404 de la loi SOX.

1.2.1.1.1. L'article 302 de la loi SOX

La loi Sarbanes-Oxley contient divers articles, principalement article 302, concernant les nouvelles responsabilités des dirigeants d'entreprise en matière de contrôle interne (Stolowy et *al.*, 2003). En effet, les dirigeants sont responsables de la mise en œuvre et du fonctionnement du dispositif de contrôle interne.

De même, l'article 302 de la loi SOX prévoit une évaluation trimestrielle de l'efficacité de contrôle interne relative aux données comptables et financières en vertu de laquelle les dirigeants (chef de la direction «CEO» et le directeur financier «CFO ») sont tenus de reconnaître les déficiences de contrôle interne. En outre, cet article exige que les dirigeants d'entreprise attestent de la conformité des documents avec les dispositions du régulateur des marchés financiers aux États-Unis (la SEC) mais aussi que l'information financière représente une image fidèle des résultats d'exploitation et de la situation financière.

D'après Stolowy et *al.* (2003), l'article 302 de cette loi impose principalement une certification des états financiers annuels ou trimestriels par les directeurs généraux et directeurs financiers mais il a également des conséquences en matière de contrôle interne. Dans ce sens, les directeurs généraux et financiers doivent attester qu'ils ont présenté dans leur rapport annuels (ou rapports trimestriels) leurs conclusions concernant l'évaluation de l'efficacité du contrôle interne comptable et financier. En outre, les dirigeants doivent signaler aux auditeurs externes et au comité d'audit les faiblesses du système de contrôle interne. En plus, ils doivent mentionner dans leur rapport s'il y a eu des changements significatifs dans le contrôle interne après la date d'évaluation.

En revanche, l'article 302 de la loi SOX est entré en vigueur pour l'évaluation du dispositif du contrôle interne comptable et financier dans le cadre des états financiers trimestriels, semestriels ou annuels des firmes américaines couvrant les périodes se terminant après 29 août 2002 (Ge et McVay, 2005).

1.2.1.1.2. L'article 404 de la loi SOX

L'article 404 de la loi SOX, adopté par la Securities and Exchange Commission (SEC) en 2003, prévoit l'établissement d'un rapport annuel contenant une évaluation sur l'efficacité du système de contrôle interne qui confirme la mise en place et de la gestion d'une structure du contrôle interne comptable et financier sous la responsabilité de la Direction Générale. Par ailleurs, l'évaluation du système de contrôle interne réalisée par les dirigeants doit être validée par les auditeurs externes. En plus, les auditeurs doivent attester, dans leur rapport d'audit, l'évaluation du contrôle interne avec l'obligation de publier des faiblesses importantes (« *material weakness* ») de ce système. Cependant, le régulateur des marchés financiers aux États-Unis (SEC) n'a pas donné de gain de précision significatif sur les procédures pour diriger l'évaluation du contrôle interne.

Les résultats de l'évaluation de la structure du contrôle interne doivent être communiqués et réexaminés, avant la divulgation du rapport annuel, par la direction générale et par le conseil d'administration de la société (Sullivan, 2002). Ensuite, l'évaluation de l'efficacité de la structure du contrôle interne de la société devra être dûment communiquée à l'ensemble des autres partenaires de la firme.

En outre, l'article 404 exige que la direction générale présente, dans un rapport joint à son rapport annuel de gestion, une appréciation des procédures de communication de l'information financière et du dispositif de contrôle interne. Ce même article de la loi Sarbanes-Oxley exige que l'auditeur externe doive valider l'évaluation du système de contrôle interne effectuée par la direction générale de la firme. En outre, l'article 404 prévoit que les déposants doivent obtenir une opinion d'audit sur les résultats d'évaluation du système de contrôle interne.

Concernant la date d'entrée en vigueur des dispositions de l'article 404, la SEC a décidé en mai 2003 de donner aux firmes américaines une année supplémentaire en publiant le rapport sur le contrôle interne dans le cadre des exercices comptables se clôturant à partir du 15 juin 2004 (Stolowy et al., 2003).

Le tableau 6 expose un modèle à cinq niveaux sur la base des différentes caractéristiques utilisées pour évaluer l'efficacité du système de contrôle interne en rapport avec le processus d'élaboration de l'information financière. Ce modèle décrit plusieurs niveaux d'efficacité du système de contrôle interne, par exemple, le niveau d'efficacité peut aller d'un niveau initial, le plus bas niveau de l'efficacité, à un niveau optimisé, le plus haut niveau.

Tableau 6 Caractéristiques d'efficacité du contrôle interne

Comment se conformer à la Section 404 de Sarbanes-Oxley ?

Niveau d'efficacité	Documentation	Connaissance et compréhension	Valeur perçue	Procédure de contrôle	Surveillance
Initiale	Très limitée	Sensibilisation de base	Non constitué	Ad hoc, non lié	
Informel	Intermittent, incompatible	Compréhension non communiquée sauf de la gestion	Contrôles sont séparés des opérations commerciales	Intuitive, répétable	
Systématique	Globale et cohérente	Communication formelle et certains contrôles	Contrôles intégrés aux opérations	Formel, standardisé	
Intégré	Globale et cohérente	Formation complète sur les questions liées au contrôle	Processus de contrôle considérés comme faisant partie de la stratégie	Formel, standardisé	Surveillance périodique commence
Optimisé	Globale et cohérente	Formation complète sur les questions liées au contrôle	Engagement à l'amélioration continue	Formel, standardisé	Surveillance en temps réel

Source: Ramos (2004b)

En outre, la section 404 de la loi SOX impose aux entreprises de mettre en place des contrôles internes dont l'efficacité devra être démontrée. Ces contrôles portent sur :

- La gestion des mots de passe : niveau de sécurité, changement à intervalle régulier ;
- Le réseau informatique : vérification de l'authentification des accès, protection du réseau par deux pare-feu, contrôle des accès à internet et bon usage d'internet, révocation des accès en cas de départ de l'employé ;
- La gestion de l'antivirus : analyse virale, contrôle des mises à jour ;
- La sécurité des PGI (progiciel de gestion intégré) : contrôle des accès, longs mots de passe, restriction de l'accès des données aux utilisateurs ;
- Les sauvegardes : régulières, tests de restauration ;
- La gestion des vulnérabilités ;
- La protection des bâtiments ;
- La sécurité physique : mise en place de zones à accès restreints, enregistrement des visiteurs.

1.2.1.2. La Loi Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection

A la suite de la crise financière et économique et la crise des subprimes, une nouvelle loi, appelée loi Dodd-Frank ou Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, a été votée par le Congrès américain en juillet 2010. Cette nouvelle loi a été ajoutée aux lois fédérales des États-Unis en matière de divulgation de l'information financière et de gouvernance.

Grâce à la mise en application des nouvelles dispositions et la surveillance des fournisseurs de services financiers, cette réglementation financière augmente la transparence de *reporting* financier. En effet, la loi Dodd-Frank a pour objectif principal de gérer et prévenir les risques relatifs à l'information comptable et financière afin de restaurer la confiance des investisseurs et d'améliorer la gouvernance et le contrôle interne. Elle a permis la mise en œuvre de réformes de la réglementation financière et des institutions.

Dans ce cadre, une nouvelle agence de réglementation «Financial Stability Oversight Council» a été créé, après la promulgation de cette loi, pour réduire les risques et promouvoir la transparence. La loi Dodd-Frank de réforme financière et de protection du consommateur s'applique aux sociétés pétrolières, gazières ou minières qui déposent un rapport annuel auprès

du régulateur des marchés financiers aux États-Unis (la SEC). Elles sont des sociétés américaines et étrangères cotées sur les bourses de valeurs américaines.

L'article Volcker Rule de la loi Dodd-Frank a introduit de nouvelles exigences de conformité réglementaire. En effet, cette règle prévoit la mise en place d'un audit afin d'adapter les procédures et contrôles et la gestion des risques.

En application de Dodd-Frank Act pour la réforme de Wall Street et la protection des consommateurs, les régulateurs financiers contrôlent le respect de la conformité réglementaire. Dans ce contexte, ils contrôlent la bonne gouvernance et le contrôle interne du reporting financier des sociétés américaines cotées à Wall Street.

En matière de transparence de l'information comptable et financière, les risques résultent des procédures et contrôles internes inefficaces ou des défaillances du dispositif de contrôle interne. Dans ce contexte, la nouvelle réglementation post crise « Dodd-Frank Act » prévoit diverses obligations en matière de transparence. A cet égard, les entreprises sont tenues de divulguer annuellement au public un nouveau formulaire en plus de leur rapport annuel. Ce formulaire contient les paiements que les entreprises versent aux gouvernements dans chacun des pays où elles opèrent, pour chaque projet dans lequel elles sont engagées. Cette nouvelle réglementation est applicable pour tout exercice fiscal clos après le 30 septembre 2013.

1.2.2. Les nouvelles réglementations dans le contexte français

Au cours des dernières décennies, un regain d'intérêt pour le système de contrôle interne à l'égard de l'information financière a été constaté par les autorités de réglementation et les professionnels comptables. En France, la loi nationale du 1^{er} août 2003 sur la sécurité financière, qui est fortement inspirée de la loi américaine SOX du 30 juillet 2002, a introduit des nouvelles obligations en matière de transparence de l'information financière et de contrôle interne mises en œuvre par les sociétés anonymes.

1.2.2.1. L'apports de la Loi de Sécurité Financière

La Loi de Sécurité Financière (ou loi Mer), adoptée le 1^{er} août 2003, comporte quatre titres. Chaque titre se divise lui-même en trois chapitres lesquels sont composés d'un ensemble de sections. Cette loi a principalement introduit, en matière de contrôle interne, des nouvelles obligations qui concernent principalement le président de la société et le commissaire aux comptes.

Cette nouvelle réglementation conduit à l'introduction de l'obligation à la charge du président du conseil d'administration ou de surveillance dans les sociétés faisant appel public à l'épargne, de rendre compte dans un rapport des « *conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par la société.* » (Article 117 de la loi LSF). En effet, le rapport de gestion prévu par la présente loi doit comporter des éléments sur l'évaluation du contrôle interne des sociétés anonymes.

En outre, le commissaire aux comptes doit établir un rapport sur l'efficacité des contrôles internes. Il doit, ainsi, présenter, dans un rapport joint à son rapport général, ses observations sur le rapport de gestion du Président pour la partie des procédures de contrôle interne qui sont relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière (Article L.225-235 du Code de commerce modifié par l'Article 120 de la loi LSF).

Selon Cappelletti (2004), la loi sur la sécurité financière repose sur trois hypothèses fondamentales. La première hypothèse stipule que la fiabilité du processus de contrôle interne conditionne celle de l'information financière. La deuxième prévoit que l'information financière et comptable est capable de refléter, d'une manière fidèle, la performance de la firme. Enfin, la troisième hypothèse qu'une normalisation de l'évaluation et de la documentation du contrôle interne contribue à la qualité du contrôle interne.

En revanche, les procédures de contrôle interne doivent être conçues pour permettre d'alerter et d'informer (Renard, 2012, p148). Dans ce cadre, toutes irrégularités significatives sur la conception des procédures contrôles doivent être divulguées en détail. Cependant, la loi de sécurité financière n'a fourni aucune précision quant à la nature des procédures de contrôle interne à mettre en œuvre au sein des sociétés.

1.2.2.2. L'apports de la 8ème directive

Dans la zone Euro, une prise en compte des enjeux de gouvernement d'entreprise et des systèmes de contrôle interne est provoquée par la crise des banques (Lamarque, 2011). En effet, la révision de la 8ème directive constitue une évolution de la réglementation en matière d'information financière et contrôle légal dans le contexte européen. La directive du 17 mai 2006, dite directive n°2006/431/CE, traite les dispositions spéciales en matière de contrôle légal des comptes des entités d'intérêt public. Ces dispositions s'appliquent, donc, aux contrôleurs légaux des sociétés cotées, les banques et les assurances.

En matière de contrôle interne, la 8^{ème} Directive n°2006/431/CE a introduit une obligation de divulgation d'informations sur le dispositif de contrôle interne. En effet, l'article 40 stipule que les contrôleurs légaux des comptes annuels et des comptes consolidés doivent publier un rapport « de transparence » sur les entités faisant appel public à l'épargne ou auprès d'établissement de crédit qu'ils contrôlent. Dans ce sens, les contrôleurs légaux doivent fournir un rapport sur le gouvernement de la société, une description détaillée sur l'efficacité de son dispositif de contrôle interne.

En raison de la multitude des États membres qui seront soumis à cette réglementation, la huitième directive révisée est beaucoup moins contraignante en termes de mise en œuvre d'un dispositif de contrôle interne.

1.2.3. Les nouvelles réglementations dans le contexte tunisien

La récente évolution réglementaire relative à l'obligation d'information sur le contrôle interne peut être considérée comme un fait mondial entraînant une remise en cause des principes d'action des auditeurs externes. Dans cette évolution réglementaire en matière de contrôle interne, la Tunisie n'est pas en reste.

Selon Causse (2000), l'infrastructure comptable et financière d'un pays est un déterminant d'attractivité d'un territoire des investisseurs étrangers. En effet, la Tunisie a connu une augmentation remarquable dans le développement de la réglementation comptable et financière. L'examen des nouvelles réglementations traitant l'évaluation de contrôle interne, notamment celui du contexte tunisien, est central pour notre recherche étant donné que notre étude empirique concerne les sociétés cotées à la bourse de Tunis.

1.2.3.1. Les apports de la loi de sécurité financière n° 2005-96

A l'instar de la France et des États-Unis, l'évaluation du contrôle interne est devenue un centre d'intérêt en Tunisie, qui s'est concrètement manifesté par la promulgation de la loi de sécurité financière n°2005-96 du 18 octobre 2005.

Dans ce cadre, des nouvelles obligations s'imposent afin de renforcer le dispositif de contrôle interne. En effet, les obligations prévues par la loi de sécurité financière du 18 octobre 2005 sont assez semblables à celles prévues par la loi SOX.

L'article 15 de la loi n° 2005-96 du 18 octobre 2005 relative au renforcement de la sécurité des relations financières, portant modification de l'article 3 de la loi 94-117 du 14 novembre 1994 portant réorganisation du marché financier, prévoit l'établissement d'un rapport

de gestion des sociétés faisant appel public à l'épargne contient obligatoirement des éléments du contrôle interne. En effet, les organes de direction doivent insérer au niveau de leurs rapports de gestion, des éléments sur le système de contrôle interne. Pourtant, les sociétés cotées à la bourse de Tunis ne sont pas dans l'obligation de publier leurs rapports de gestion alors qu'ils devraient communiquer aux différentes parties prenantes des informations relatives à la qualité du système de contrôle interne.

En revanche, le commissaire aux comptes doit vérifier annuellement l'efficacité du système de contrôle interne des sociétés faisant appel public à l'épargne (Article 3 de la loi 94-117 du 14 novembre 1994 tel que modifié par la loi 2005-96 du 18 octobre 2005). Il doit, ainsi, insérer un paragraphe au niveau de son rapport général portant une évaluation générale du contrôle interne.

1.2.3.2. Le code des Sociétés Commerciales et Marché financier Tunisien

Les organes de direction et les chargés des affaires financières et comptables des sociétés commerciales, soumises à l'obligation de désigner un ou plusieurs commissaires aux comptes inscrits au tableau de l'Ordre des Experts Comptable de Tunisie, sont tenus de signer une déclaration annuelle présentée aux commissaires aux comptes (article 13 quinter du Code des Sociétés Commerciales).

Selon l'arrêté du Ministre des Finance du 17 Juin 2006 qui fixe le contenu de la déclaration annuelle signée et présentée aux commissaires aux comptes (JORT n°50 du 23 Juin 2006), les dirigeants sociaux et les directeurs financiers et comptables doivent affirmer, entre autre, qu'ils n'ont « connaissance d'aucune irrégularité, concernant la direction ou les employés qui jouent un rôle important dans la définition et le fonctionnement des systèmes comptables et de contrôle interne, susceptible d'avoir une incidence significative sur les états financiers ».

Le rapport annuel de gestion doit contenir, entre autres, des éléments sur le contrôle interne (Article 44 du règlement du marché financier relatif à l'appel public à l'épargne). D'après le modèle du rapport de gestion publié en annexe du même règlement (point 9), les dirigeants doivent présenter les principales caractéristiques du système de contrôle interne et de gestion des risques conformément au cadre général de contrôle interne prévu par la législation comptable en vigueur. Le rapport fait état de la manière avec laquelle la société a pris en considération l'ensemble des composantes du contrôle interne.

Parallèlement, les commissaires aux comptes peuvent demander à ce que les résultats des activités de pilotage leur soient communiqués. Ils doivent à leur tour, effectuer leur propre évaluation de l'efficacité du système de contrôle interne.

1.2.3.3. La réglementation bancaire

Pour la réglementation bancaire tunisienne, le système de contrôle interne désigne l'ensemble des processus, méthodes et mesures visant à assurer en permanence la sécurité, l'efficacité et l'efficience des opérations, la protection des actifs de l'établissement de crédit ou de la banque non résidente, la fiabilité de l'information financière et la conformité de ces opérations avec les lois et les réglementations en vigueur (Article 3 de la circulaire aux établissements de crédit n°2006-19 du 28 novembre 2006 relatif au contrôle interne).

En effet, il existe une multitude de textes législatifs et réglementaires qui touchent le dispositif de contrôle interne des établissements de crédit. Selon la norme comptable NC22 du système comptable tunisien relative au contrôle interne et à l'organisation comptable dans les établissements bancaires, les établissements bancaires doivent disposer d'un système de contrôle interne efficace.

En outre, l'Article 34 bis de la Loi n°2001-65 du 10 juillet 2001 relative aux établissements de crédit (ajouté par la loi n° 2006-19 du 2 mai 2006) prévoit que chaque établissement de crédit doit mettre en place un système approprié de contrôle interne qui garantit l'évaluation permanente des procédures internes, la détermination, le suivi et la maîtrise des risques liés à l'activité de l'établissement de crédit.

En conclusion, la loi de sécurité financière tunisienne n° 2005-96 du 18 octobre 2005 présente des similitudes, mais certes des différences par rapport aux règles américaines du 30 juillet 2002 et françaises du 1^{er} août 2003 (Tableau 7).

Tableau 7. Tableau comparatif des régimes tunisien, français et américain relatif au contrôle interne

Loi	Loi Sarbanes-Oxley (Etats-Unis) (section 404)	Loi de Sécurité Financière (France) (Article 117)	Loi LRRSF (Tunisie)
Texte	Obligation pour les sociétés d'établir un rapport annuel sur le contrôle interne, devant être certifié par les auditeurs, pour vérifier que les opérations effectuées par la société sont dûment autorisées, que les biens de la société ne sont pas susceptibles de faire l'objet d'un reporting interne.	Le président du conseil d'administration rend compte dans un rapport des conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par la société. Les commissaires aux comptes devront établir un rapport sur le contrôle interne, incluant les observations appelées par les méthodes et procédures de contrôles internes quand elles sont mises en œuvre par la société pour l'élaboration et le traitement de l'information comptable et financière.	Pour les sociétés faisant appel public à l'épargne, le rapport annuel sur la gestion de la société doit comporter des éléments sur le contrôle interne. Pour les sociétés faisant appel public à l'épargne, le rapport du commissaire aux comptes doit contenir une évaluation générale du contrôle interne.
Sociétés en cause	Uniquement les sociétés cotées	Toutes les sociétés anonymes Depuis la loi du 26/7/2005 Uniquement les sociétés cotées	Sociétés faisant appel public à l'épargne
Périmètre	Groupe	Chaque société	Chaque société
Acteur	Management : directeur général (chief executive officer CEO) et directeur financier (chief financial officer CFO)	Président du conseil d'administration ou du conseil de surveillance	Conseil d'administration
Etendue	Uniquement les procédures qui concernent les informations comptables et financières	Toutes les procédures de contrôle interne	
Nature du rapport	Rapport joint au rapport de gestion contenant une description et une évaluation du contrôle interne.	Rapport joint au rapport de gestion rendant compte des procédures de contrôle interne.	Rapport joint au rapport de gestion faisant état d'une description des procédures de contrôle interne.
Portée	Le management : • décrit les procédures • évalue l'efficacité de la structure de contrôle interne et des procédures mises en œuvre	Le président « rend compte »	

Audit	Les auditeurs attestent l'évaluation et établissent un rapport	Les commissaires aux comptes présentent leurs observations sur les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière (article 120)	
Référentiel du contrôle interne	Utilisation obligatoire d'un référentiel reconnu ; mention du COSO par la SEC	L'utilisation d'un référentiel reconnu n'est pas obligatoire.	Le détail et l'étendue des informations à fournir sur le contrôle interne n'ont pas été définis
Entrée en vigueur	Exercices clos après le 15 Juin 2004 (15 avril 2005 pour les sociétés étrangères cotées aux Etats-Unis)	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2003	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2005
Principes d'audit externe	Normes d'audit nationales établie par le Conseil des normes d'audit «Auditing Standard Board» de American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)		Normes internationales d'audit ISA de l'IFAC
Divulgaration des FCI	Les rapports utilisés par les auditeurs externes et le CFO montrent que les écarts salariaux et le nombre de faiblesses majeures Facilitation pour les sociétés ouvertes non accélérées et les émetteurs privés étrangers	Le commissaire aux comptes doit présenter ses observations sur le contrôle interne dans un rapport joint à son rapport général	Les FCI ne sont pas divulguées publiquement. Le commissaire aux comptes présente dans son rapport d'audit son avis sur le système de contrôle interne «un paragraphe qui devrait montrer les faiblesses du contrôle interne». Dans les premières années de la mise en application de la loi, les rapports d'audit ne montrent pas de FCI

Source : Notre réalisation

Après avoir présenté un cadrage réglementaire de l'évaluation du contrôle interne dans différents contextes, nous présentons dans ce qui suit la culture du contrôle interne dans le contexte tunisien.

Section 2. La classification et les typologies des FCI

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière définit comme étant un dispositif mis en place par une organisation. Ce dispositif doit répondre aux besoins de l'organisation et fournir une assurance raisonnable quant à la réalisation des objectifs fixés. Néanmoins, le système de contrôle interne peut contenir des faiblesses du contrôle identifiées par les acteurs d'évaluation du contrôle interne.

L'absence d'un cadre de classification des FCI réside dans l'incohérence des définitions et leurs interprétations (Bedard et Graham, 2011). Dans ce sens, l'apport de l'étude empirique de Doyle *et al.* (2007a) à la littérature comptable et financière est de montrer que la divulgation des FCI varient en fonction de la significativité et la typologie des faiblesses du contrôle. Il convient, alors, de clarifier le concept de FCI qui met en cause la fiabilité et la transparence des informations divulguées et de distinguer entre les différents types de faiblesses.

2.1. La classification des FCI

Aux Etats-Unis, la SEC a défini les lignes directrices et les critères de classification des faiblesses du système de contrôle interne.

En effet, la SEC prévoit que l'organisation doit se conformer à ces critères (probabilité, significativité) pour identifier les FCI à l'égard de l'information financière et les classer dans les catégories « déficiences du contrôle », « déficiences significatives » ou « faiblesses matérielles » (control deficiencies, significant deficiencies or material weaknesses) (AS 5, PCAOB).

Dans sens, le paragraphe 63 de la Norme d'Audit AS 5 du PCAOB indique que la classification des FCI en fonction de la significativité dépend de savoir « *s'il y a une probabilité raisonnable que le système de contrôle interne de la société ne parviendra pas à prévenir ou détecter une inexactitude dans le solde de compte ou dans la divulgation d'un compte ; et l'ampleur de l'inexactitude potentielle résultant de la faiblesse* ».

De même, les normes professionnelles suggèrent l'existence des différences systématiques dans la classification des FCI des entreprises (Bedard et Graham, 2011). D'après la norme NEP-320, la détermination du seuil ou des seuils de signification (matérialité) relève du jugement professionnel. Ce seuil permet aux commissaires aux comptes de juger si une telle faiblesse de contrôle interne est une faiblesse « significative » ou non. En effet, le seuil de signification différent d'une entreprise à l'autre et dépend du jugement des commissaires aux

comptes. Ces différences concernent essentiellement la détection et la divulgation (la recherche et le rapport) des FCI à l'égard de l'information financière (Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007).

En revanche, certains auteurs ont essayé d'analyser la relation entre la significativité des FCI et certaines caractéristiques de l'entreprise (Bryan et Lilien, 2005 ; Ge et McVay, 2005, Doyle et *al.*, 2007a). Ge et McVay (2005) montrent que les entreprises qui divulguent initialement des faiblesses matérielles « *material weaknesses* » du contrôle interne sont les plus petites, plus complexes, les moins rentables que celles qui ne divulguent pas ce type de faiblesses.

De même, des études empiriques plus récentes soutiennent l'hypothèse selon laquelle la présence des cas graves de FCI augmente la présence des faiblesses matérielles futures (Goh, 2009 ; Bedard et Graham, 2011 ; Klamm et *al.*, 2012 ; Hammersley et *al.*, 2012 ; Mazza et Azzali, 2015). Par exemple, Goh (2009) constate que les faiblesses matérielles divulguées sont associées à un retard dans la remise en état de ces faiblesses. Par ailleurs, la mesure des faiblesses majeures donne une information si l'entreprise fait état de ces faiblesses dans ses rapports de contrôle interne.

De même, Klamm et *al.* (2012) ont montré que la présence des faiblesses importantes du contrôle interne sont associées à la correction de ces faiblesses antérieurement divulguées. De même, Hammersley et *al.* (2012) ont étudié un échantillon de sociétés qui ne parviennent pas à corriger les faiblesses matérielles identifiées précédemment. Ils ont constaté que ces sociétés ont révélé les mêmes faiblesses matérielles dans deux rapports annuels consécutifs.

Toutefois, Bedard et Graham (2011) ont mesuré la significativité des FCI en fonction du nombre des faiblesses de chaque classe. Ils montrent que les faiblesses les moins graves persistent bien que les sociétés puissent mettre en œuvre des processus pour évaluer leurs systèmes de contrôle interne. En effet, les sociétés n'ont pas tendance à détecter et à corriger autant de FCI.

Dans le contexte tunisien, Noubbigh (2014) a mené une étude empirique afin d'analyser l'impact de la qualité de l'audit interne sur le reporting financier. L'auteur a mesuré les défaillances du système de contrôle interne par le nombre de faiblesses importantes et le nombre de faiblesses non importantes détectées par les commissaires aux comptes et reportées au niveau de la lettre de mission ou le rapport d'audit.

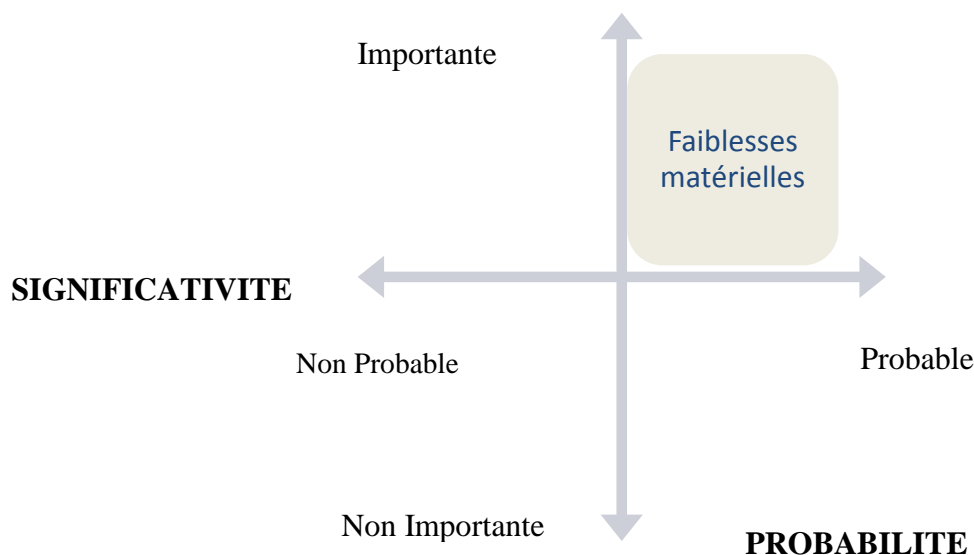
Dans une étude plus récente, Mazza et Azzali (2015) ont analysé la relation entre la significativité (déficiences, déficiences significatives, faiblesses matérielles) et la correction des

FCI des entreprises italiennes. Il ressort de ces recherches empiriques que la significativité des FCI peut empêcher ou retarder la correction des FCI. Les résultats montrent, entre autres, que la probabilité de persistance et de survenance d'une faiblesse de contrôle interne grave (faiblesse matérielle) diminue avec la qualité de l'audit interne.

Par ailleurs, plusieurs études se sont intéressées à l'étude des types des FCI. Certains auteurs ont distingué entre les FMCI et les faiblesses non majeures du contrôle interne (Boritz et al., 2010 ; Klamm et al., 2012). En effet, les FMCI ont été mesurées par le nombre des FMCI et celles non majeures ont été mesurées par le nombre des faiblesses non majeures du contrôle interne (Boritz et al., 2010 ; Klamm et al., 2012).

Dans ce cadre, Ramos (2004b) distingue deux dimensions lors de l'évaluation d'une faiblesse du contrôle interne : la probabilité et la significativité de cette faiblesse potentielle représentée le long des axes horizontaux et verticaux respectivement. En effet, une faiblesse matérielle doit être signalée s'il y a plus qu'une chance éloignée (probabilité) qu'une erreur matérielle (significativité) puisse résulter de la faiblesse. La figure suivante (figure 7) illustre l'évaluation des FCI.

Figure 7. Evaluation des FCI



Source : Ramos (2004b)

2.1.1. Les déficiences du contrôle interne

L'expression « déficience du contrôle interne » désigne une insuffisance dans une ou plusieurs composantes et un ou plusieurs principes, qui réduisent la probabilité que l'entité atteigne ses objectifs. Selon le PCAOB (2004), une déficience du contrôle interne est une déficience dans la conception ou le fonctionnement d'un contrôle de sorte que celui-ci ne permet pas à la direction ou au personnel, dans l'exécution normale des fonctions qui leur sont assignées, de prévenir ou de détecter à temps les inexactitudes.

D'après la norme internationale d'audit ISA 265 intitulée « Communication des déficiences du contrôle interne aux responsables de la gouvernance et à la direction », on entend par « déficience du contrôle interne », l'une ou l'autre situation suivante :

- Un contrôle est conçu, mis en place ou fonctionne d'une manière telle qu'il ne permet pas de prévenir, ou de détecter et corriger, les anomalies dans les états financiers en temps opportun ;
- Un contrôle nécessaire pour prévenir, ou détecter et corriger, les anomalies dans les états financiers en temps opportun est absent.

Le Comité de Bâle (1998) a classé les formes de déficiences des contrôles internes en cinq grandes catégories :

- Les défaillances dans la surveillance et l'exercice des responsabilités de la part de la direction et absence d'une forte culture de contrôle au sein de la banque. Les cas de pertes importantes reflètent tous, sans exception, un manque d'attention et de rigueur de la direction envers la culture de contrôle dans la banque, une orientation et une surveillance insuffisantes de la part du conseil d'administration et de la direction générale ainsi que l'absence d'un exercice clair de ses responsabilités de la part de la direction dans l'attribution des rôles et des tâches. Ces cas révèlent également des incitations insuffisantes à exercer une surveillance hiérarchique rigoureuse et à maintenir un niveau élevé de conscience du contrôle au sein des divers secteurs d'activité ;
- L'évaluation inadéquate du risque inhérent à certaines activités bancaires, tant au niveau du bilan que du hors-bilan. De nombreuses organisations bancaires ayant subi des pertes substantielles négligeaient d'évaluer en permanence les risques liés aux nouveaux produits et activités ou de revoir leurs estimations des risques en fonction des modifications notables de l'environnement ou des conditions d'activité. Plusieurs cas récents montrent clairement que des systèmes de contrôle efficaces pour des produits

traditionnels ou simples sont inopérants pour des instruments plus sophistiqués ou complexes ;

- L'absence ou déficience d'éléments clés du contrôle, tels que séparation des tâches, approbations, vérifications, concordances, analyses des résultats d'exploitation. La non-séparation des tâches, en particulier, a joué un rôle majeur dans les pertes sensibles enregistrées par les banques ;
- La mauvaise communication de l'information entre les niveaux de direction dans la banque, spécialement vers le haut pour signaler les problèmes. Pour être efficaces, les politiques et procédures doivent être communiquées de manière effective à l'ensemble du personnel associé à une activité. Certaines pertes bancaires ont été dues au fait que des agents directement concernés ne connaissaient pas ou ne comprenaient pas les politiques de l'établissement. Dans plusieurs cas, des informations sur des activités inappropriées qui auraient dû être transmises à la direction par la voie hiérarchique n'ont été notifiées au conseil d'administration ou à la direction générale que lorsque les problèmes étaient devenus graves. Dans d'autres cas, le contenu des rapports à la direction était insuffisant ou inexact, donnant ainsi une impression favorable sur la situation d'une activité qui était, en fait, problématique ;
- Les programmes d'audit et autres activités de surveillance inadéquats ou inefficaces. Très souvent, les audits effectués n'étaient pas suffisamment rigoureux pour déceler et notifier les insuffisances du contrôle dans les banques en difficulté. Dans d'autres cas, même si les auditeurs ont fait part des problèmes, ceux-ci n'ont pas été corrigés par la direction.

Dans ce cadre, le conseil des normes de vérification et de certification (CNVC) de l'ICCA a publié, en 2007, un exposé-sondage proposant des normes et des indications à l'intention des vérificateurs ayant pour mission d'effectuer une vérification du contrôle interne à l'égard de l'information financière qui est intégrée dans une vérification des états financiers d'une entité. Selon cet exposé-sondage, l'auditeur doit évaluer la significativité de chaque déficience d'un contrôle dont il a connaissance, afin de déterminer si les déficiences, prises isolément ou collectivement, constituent des faiblesses importantes à la date de l'appréciation de la direction.

La significativité d'une déficience du système de contrôle interne dépend des facteurs suivants :

- L'existence ou non d'une possibilité raisonnable que les contrôles de l'entité ne permettent pas de prévenir ou de détecter la présence d'une inexactitude dans un solde ou dans une information ;
- L'ampleur de l'inexactitude pouvant résulter de la déficience ou des déficiences ;

- Le niveau de détail et le degré d'assurance qui permettraient à des dirigeants prudents d'avoir, dans la conduite de leurs propres affaires, une assurance raisonnable que les opérations sont enregistrées comme il se doit pour permettre l'établissement d'états financiers conformes aux principes comptables généralement reconnus. (Exposé-sondage du CNVC Réf : par. A73 à A77)

2.1.2. Les déficiences significatives du contrôle interne

Selon le référentiel intégré de contrôle interne COSO, une déficience du contrôle interne ou combinaison de déficiences est qualifiée de « **déficience significative** » lorsqu'elle réduit fortement la probabilité que l'entité atteigne ses objectifs.

Dans ce sens, la norme d'audit AS N°2 du PCAOB (2004, p35) a défini la déficience significative du contrôle interne comme étant « *une déficience ou combinaison de déficiences de contrôle interne, qui affecte négativement la capacité de la société à initier, autoriser, traiter, comptabiliser ou communiquer des données financières de façon fiable en respectant les principes comptables généralement admis et telle qu'il n'y a plus qu'une possibilité éloignée qu'une anomalie ayant des conséquences matérielles sur états financiers annuels ou intermédiaires de la société ne soit ni prévenues ni détectées* ».

La norme internationale d'audit ISA 265 (IAASB, 2009) a défini la « *déficience importante du contrôle interne* » comme étant une déficience ou une combinaison de déficiences du contrôle interne qui est suffisamment préoccupante, selon le jugement professionnel de l'auditeur, pour nécessiter l'attention des responsables de la gouvernance. L'importance d'une déficience ou d'une combinaison de déficiences du contrôle interne n'est pas liée uniquement au fait qu'une anomalie se soit produite ou non, mais dépend aussi de la probabilité qu'une anomalie se produise et de l'ampleur qu'elle pourrait prendre. Il peut donc exister des déficiences importantes même si l'auditeur n'a pas relevé d'anomalies au cours de l'audit.

Selon le CNVC, renommé « Conseil des normes d'audit et de certification » (CNAC), une déficience significative est « une déficience ou combinaison de déficiences du contrôle interne à l'égard de l'information financière qui, tout en étant moins grave qu'une faiblesse importante, est suffisamment importante pour nécessiter l'attention des responsables de surveillance de l'information financière de l'entité ».

En conclusion, la probabilité et l'ampleur des inexactitudes dans les états financiers, qui peuvent résulter de l'existence de la déficience, sont considérées comme les principales différences entre une déficience et une déficience significative du contrôle interne. Certes, la

déficiences significatives est plus grave puisqu'elle entraîne une plus grande probabilité d'inexactitude, et que toute inexactitude qui en résulte serait d'une plus grande ampleur.

2.1.3. Les faiblesses « matérielles » du contrôle interne et notion de matérialité

Selon le COSO, une faiblesse du dispositif du contrôle interne peut être identifiée lors des opérations de pilotage et d'évaluation du contrôle interne. Elle peut correspondre à une carence observée, potentielle ou réelle, ou être une opportunité de renforcer le système de contrôle interne, afin d'accroître la probabilité d'atteindre les objectifs de l'organisation (Bertin, 2011). Dans ce cadre, Rice et Weber (2012) montrent que certaines FCI subsistent non découvertes et/ou non divulguées. Ils suggèrent que la reconnaissance des faiblesses dépend des incitations à la détection et la divulgation.

Selon Palmrose et *al.* (2004), les FMCI sont particulièrement plus graves que les déficiences significatives puisqu'elles indiquent des problèmes de contrôle qui sont susceptibles d'entraîner des modifications comptables ainsi que le retraitement des états financiers. Toutefois, Bedard et Graham (2011) soulignent que le fait de juger si la faiblesse du contrôle interne « matérielle » doit être désignée comme importante est difficile, en raison de l'ambiguïté dans la définition de la matérialité.

A ce stade, il nous semble pertinent de bien cerner le concept de FMCI « *material weaknesses* ». Il convient d'étudier, tout d'abord, la notion de matérialité, pour présenter, ensuite, les définitions de ce concept qui ont été présentées dans la littérature comptable et financière.

2.1.3.1. La notion de matérialité « *materiality* »

A notre connaissance, il n'existe pas de définition précise de la notion de matérialité. Dès présent, il faut, donc, évoquer une difficulté portant sur la traduction du mot anglais « *materiality* » en français. Dans un contexte anglo-saxon, le terme « *materiality* » est traduit par matérialité. Néanmoins, la «matérialité» est définie dans le dictionnaire de la langue française comme étant un caractère d'où résulte une tendance à ne s'attacher qu'aux valeurs matérielles. Des autres termes sont proposés pour la traduction du terme « *materiality* » à savoir : importance relative, pertinence, significativité... Nous voyons que le terme « *materiality* » correspond à la significativité.

Dans le cadre des études autour de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et le développement durable (DD), plusieurs référentiels et normes édictent la notion de matérialité à savoir : la norme AA 1000 sur les principes d'accountability (AA1000 Account

Ability Principles) et l'organisation internationale Global Reporting Initiative (GRI). Selon la norme AA 1000 relative aux missions d'assurance, la matérialité permet de déterminer la pertinence et la portée d'un enjeu pour une organisation et ses parties prenantes. À cet effet, le GRI a défini la notion de matérialité comme la couverture par l'information de domaines qui reflètent les impacts significatifs économiques, sociaux et environnementaux (Sustainability Reporting Guidelines, 2006).

En revanche, l'étude de la matérialité des FCI nous amène à traiter la notion de matérialité dans le domaine d'audit financier à travers les textes d'audit et de comptabilité.

2.1.3.1.1. Les textes d'audit

Les travaux de l'auditeur financier conduisent, principalement, à l'évaluation et la certification des états financiers de l'entreprise auditée et son jugement professionnel se fonde sur la notion de significativité « matérialité ». La norme d'audit et d'assurance des systèmes d'information N°1204 de l'ISACA a défini la matérialité comme étant : « un concept d'audit concernant l'importance d'un élément d'information eu égard à son impact ou son effet sur le fonctionnement de l'entité auditée. Une expression de matérialité d'un élément particulier dans le contexte de l'entreprise dans son ensemble» (ISACA, 2013).

Dans la pratique, les missions d'audit financier et de contrôle interne à l'égard de l'information financière ont pour objectif principal la détection des faiblesses, qui prises de façon individuelle ou de façon cumulée sont considérées comme significatives (SAS N°107, AU Section 312 : Audit Risk and Materiality in Conducting an Audit, AICPA).

Dans ce sens, le caractère de matérialité (également appelé caractère significatif, importance relative) est une information comptable ou financière inexacte, insuffisante ou omise, en raison d'erreurs ou de fraudes, d'une importance telle que, seule ou cumulée avec d'autres, elle peut influencer le jugement de l'utilisateur d'une information comptable ou financière (NEP 320). En effet, la significativité des faiblesses est fixée selon des critères chiffrés, mais aussi non chiffrés. En fonction des critères chiffrés, la norme d'exercice professionnelle relative aux anomalies significatives et au seuil de signification applicable à la mission d'audit de comptes (NEP 320) a défini le seuil de signification comme étant un montant au-delà duquel les décisions économiques ou le jugement fondé sur les comptes (par exemples : résultat net, chiffre d'affaires, capitaux propres, endettement net) sont susceptibles d'être influencés.

Le seuil de signification (équivalent à seuil de matérialité) est calculé à partir des éléments suivants : les états financiers intermédiaires annualisés (en extrapolant sur une base annuelle en intégrant d'éventuels ajustements tels que le retraitement des effets de

saisonnalité) ; les états financiers de la (des) période(s) précédente(s) après avoir intégré des ajustements concernant des opérations connues ou attendues (budget de l'exercice audité). En conclusion, le seuil de signification est le niveau au-dessous duquel les erreurs ou risques d'erreurs relevés ne sont pas de nature à remettre en cause la régularité et la sincérité des états financiers sur lesquels l'auditeur est amené à porter une opinion (par exemple : 5% des capitaux propres).

Selon la norme ISA 320 « Caractère significatif en matière d'audit », les anomalies, y compris les omissions, sont considérées comme significatives lorsqu'il est raisonnable de s'attendre à ce que, prises individuellement ou en cumulé, elles puissent influencer les décisions économiques que les utilisateurs des états financiers prennent en se fondant sur ceux-ci. La norme ISA 320 devrait être appliquée conjointement avec la norme ISA 450. La Norme Internationale d'Audit 450 « Evaluation des anomalies relevées au cours de l'audit » traite les obligations d'évaluation de l'incidence des anomalies relevées de contrôle interne sur l'audit et de celles non corrigées, s'il en existe.

2.1.3.1.2. Les textes comptables

Les organisations professionnelles internationales ont essayé de clarifier la notion de matérialité. Au sens des normes comptables internationales IFRS, le mot anglais « *materiality* » a été traduit en français par « importance relative ».

Selon la Fédération internationale des comptables (IFAC), la notion « caractère de matérialité » (ou caractère significatif) désigne une information significative lorsque son omission ou son inexactitude est susceptible d'influencer les décisions économiques prises par les utilisateurs se fondant sur les états financiers. En effet, le caractère significatif permet à l'auditeur financier de délimiter l'étendue de l'audit des états financiers.

Aux Etats-Unis, il faut entendre par significative les informations dont l'omission ou la déformation peuvent avoir une influence sur les évaluations et les décisions induites par les lecteurs des états financiers (norme IAS 5 supprimée et remplacée par IAS 1).

En France, l'article 24 du décret comptable du 29 novembre 1983 précise que « outre les informations obligatoires L'annexe doit comporter toutes les informations d'importance significative sur la situation patrimoniale et financière et sur le résultat de l'entreprise ... ». Le caractère significatif doit prendre en compte toutes les informations qui seraient susceptibles de modifier le jugement de l'utilisateur sur la situation de l'entreprise. En effet, les textes comptables français n'abordent que la notion de significativité, sans évoquer le terme « matérialité ».

2.1.3.2. Les définitions du concept « Faiblesses matérielles du contrôle interne »

Plusieurs régulateurs ont essayé de préciser une définition satisfaisante du concept de FMCI et de classer les faiblesses selon le critère de significativité. Néanmoins, il n'existe pas une définition précise et complète de ce concept. Selon la définition de la loi SOX du 30 Juillet 2002, les faiblesses majeures sont les défaillances du contrôle interne ayant une incidence potentielle sur les états financiers de plus de 5 % du résultat consolidé avant impôt.

Le régulateur des marchés financiers aux États-Unis (SEC) a approuvé, en 17 juin 2004, la norme d'audit N°2 (Auditing Standard N°2). Du PCAOB intitulé « *An Audit of Internal Control Performed in Conjunction with An Audit of Financial Statement* », qui constitue une référence très utile pour l'application des obligations de l'article 404 de la loi SOX, et essentiellement, pour l'évaluation du contrôle interne par la direction et l'expression d'une opinion sur le système de contrôle par les auditeurs. L'apport de cette norme réside dans la détermination des règles d'appréciation de la signification des faiblesses du système de contrôle interne pour juger du bien-fondé de la déclaration par la direction de l'efficacité de ce contrôle interne et de la divulgation ou non de ces faiblesses.

Aux termes de la norme N°2 du PCAOB (2004), une faiblesse matérielle « *material weaknesses* » du contrôle interne est définie comme étant « *une déficience significative ou une combinaison de déficiences significatives du contrôle interne qui affecte la capacité de la société à initier, autoriser, traiter, comptabiliser ou communiquer des données financières en respectant les principes comptables généralement admis et qui entraîne une probabilité plus élevée qu'une anomalie significative des états financiers annuels ou intermédiaires de la société ne sera pas prévenue ou détectée* ».

En comparaison avec la déficience significative, la faiblesse matérielle est associée aux éventuelles inexactitudes importantes, alors que la déficience significative est associée aux éventuelles inexactitudes qui sont plus que sans conséquence mais moins que matérielle. Dans ce sens, la principale différence entre la déficience significative et la faiblesse importante est l'ampleur des inexactitudes dans les états financiers, qui peuvent résulter de l'existence d'une telle faiblesse.

Pour éclairer cette notion complexe, la norme d'audit AS N°2 a donné des exemples d'indicateurs pertinents de faiblesses importantes du contrôle interne, qui sont :

- La publication des états financiers corrigés, l'identification par le commissaire aux comptes d'ajustements d'audit matériels dus à des erreurs ou à la fraude ;

- L'inefficacité des activités de supervision du comité d'audit, l'inefficacité de l'action de l'audit interne dans le cas où le l'audit interne est censé jouer un rôle clef dans la structure de contrôle interne de la société ;
- L'inefficacité des activités des départements liés à la bonne application des règlements dans le cas d'activités fortement régulées ;
- L'identification de fraudes commises par la direction de la société, quel que soit leur montant, un environnement de contrôle jugé inefficace et l'existence de déficiences significative identifiées et communiquées dans le passé à la direction et au comité d'audit et pour lesquelles aucune action correctrice n'a été entreprise par la société.

Etant donné la significativité de ce type de déficience, l'auditeur externe doit émettre une opinion défavorable sur le système de contrôle interne lorsque des faiblesses importantes subsistent après la publication du rapport annuel de gestion conformément à l'article 404 de la loi SOX (PCAOB, 2004).

En décembre 2006, le conseil PCAOB a proposé la norme AS N°5 « *An Audit of Internal Control Over Financial Reporting That Is Integrated with An Audit of Financial Statements* », en remplacement de la norme N°2 et qui a été publié le 24 mai 2007. L'objectif de cette nouvelle norme d'assurer plus de pertinence et d'efficacité au processus d'audit portant sur le contrôle interne dans le cadre de la section 404 de la loi SOX. De ce fait, une nouvelle définition a été apportée à la faiblesse matérielle du contrôle interne : « *Une faiblesse matérielle est une faiblesse, ou un ensemble de faiblesses, du système de contrôle interne qui pourrait raisonnablement conduire à ce qu'une fausse déclaration dans les états financiers périodiques de la société ne puisse pas être évitée ou détectée à temps* ».

Selon les normes internationales d'audit (ISA 265), une faiblesse du contrôle interne est considérée comme significative lorsque une faiblesse, ou ensemble de FCI qui, selon le jugement professionnel de l'auditeur, est suffisamment importante pour mériter l'attention des personnes constituant le gouvernement d'entreprise. D'après cette même norme, une faiblesse du contrôle interne se présente :

- Lorsqu'un contrôle est conçu, mis en œuvre ou fonctionne de telle manière qu'il ne permet pas de prévenir, ou de détecter et corriger, des anomalies contenues dans les états financiers en temps opportun ;
- En l'absence d'un contrôle nécessaire pour prévenir, ou pour détecter et corriger, une anomalie contenue dans les états financiers en temps opportun.

Parallèlement, le Conseil des normes d'audit et de certification canadien (CNAC) a proposé, en 2007, la définition suivante : « *Une faiblesse importante (appelée également*

faiblesse majeure/faiblesse matérielle) est une déficience ou combinaison de déficiences du contrôle interne à l'égard de l'information financière de telle sorte qu'il a une possibilité raisonnable qu'une inexactitude importante dans les états financiers annuels ou intermédiaires de l'entité ne puisse être prévenue ou détectée à temps ».

Dans ce même contexte canadien, l'auditeur doit considérer une déficience ou combinaison de déficiences comme un indice d'une faiblesse importante (matérielle) s'il détermine que la déficience ou la combinaison de déficiences pourrait empêcher des dirigeants prudents de conclure, dans la conduite de leurs propres affaires, qu'ils disposent d'une assurance raisonnable que les opérations sont enregistrées comme il se doit pour permettre l'établissements d'états financiers conformes aux principes comptables généralement reconnus (CNAC, 2007).

En France, le législateur national a défini la faiblesse significative du contrôle interne comme étant « *une faiblesse ou un ensemble de faiblesses du contrôle interne lié à l'information comptable et financière suffisamment importante pour mériter l'attention de l'organe collégial chargé de l'administration ou de l'organe chargé de la direction et de l'organe de surveillance, ainsi que, le cas échéant, du comité spécialisé* ». (Arrêté du 21 juin 2011 portant homologation de la norme d'exercice professionnel relative à la communication des faiblesses du contrôle interne JORF n°0178 du 3 août 2011).

A l'échelle nationale, aucune norme portant sur la classification des faiblesses du système de contrôle interne n'a été publiée malgré l'instauration de la loi sécurité financière tunisienne du 18/10/2005 qui impose des obligations similaires aux règles américaines et françaises. Par conséquent, nous adoptons, dans cette recherche, la définition des normes du PCAOB puisque le législateur tunisien n'a pas défini du cadre conceptuel pour l'évaluation et la classification des FCI.

En conclusion, nous utilisons, tout au long de cette recherche, le terme matérialité puisqu'il englobe les précédentes traductions dans la mesure où l'étude empirique que nous menons concerne le contexte tunisien.

2.1.4. Les termes proches

Dans la pratique, une faiblesse significative est une faiblesse, ou un ensemble de faiblesses, du système de contrôle interne qui pourrait raisonnablement conduire à ce qu'une fausse déclaration dans les états financiers périodiques de la société ne puisse pas être évitée ou détectée à temps (Auditing standard n°5, PCAOB, 2007). Toutefois, la littérature de comptabilité et d'audit présente un ensemble de termes qui sont proches de la notion de

faiblesses significatives du contrôle interne. Il devient alors important de définir ces différents termes.

2.1.4.1. L'anomalie significative du contrôle interne

Le risque de survenance d'anomalies significatives a attiré l'attention de plusieurs organisations professionnelles internationales. En règle générale, le risque d'anomalies significatives est la possibilité qu'une anomalie ne soit pas prévue (donc prévenue), et détectée (donc non corrigée en temps voulu).

D'après le PCAOB (2004), une anomalie significative est définie comme « *une anomalie de contrôle, ou une combinaison d'anomalies de contrôle, qui affecte négativement la capacité de la société à initier, autoriser, enregistrer, traiter, ou rapporter des données financières externes de manière fiable conformément aux principes comptables généralement reconnus telle qu'il n'y a plus qu'une possibilité éloignée qu'une inexactitude des états financiers annuels ou intermédiaires de la société qui est de plus conséquente ne sera pas prévenue ou détectée* ».

Une «anomalie significative» et une «faiblesse matérielle» sont toutes les deux des anomalies dans la conception ou le fonctionnement des contrôles internes, mais les anomalies significatives sont moins graves et les entreprises ne sont pas tenues de divulguer publiquement en vertu des articles 302 ou 404 (SEC, 2004).

Pour la norme d'exercice professionnel (NEP 320), une anomalie significative est « *une information comptable ou financière inexacte, insuffisante ou omise, en raison d'erreurs ou de fraude d'une importance telle que, seule ou cumulée avec d'autres, elle peut influencer le jugement de l'utilisateur d'une information financière ou comptable* ».

2.1.4.2. L'assertion pertinente / significative

Une assertion est un critère dont la réalisation conditionne la régularité, la sincérité et l'image fidèle des comptes (NEP 315). Dans ce sens, la norme d'audit n°5 du PCAOB a donné la définition suivante : « *une assertion significative est celle sous-tendant la préparation des états financiers, pouvant contenir des erreurs, tel que les états financiers ne représenteraient plus fidèlement, la réalité économique de l'entreprise* ».

Dans les normes ISA, on entend par « assertions », les affirmations de la direction, explicites ou non, qui sous-tendent les états financiers et auxquelles se réfère l'auditeur pour examiner les différents types d'anomalies susceptibles de se produire.

Aux termes de la norme ISA 500 « *Eléments probants* », une assertion pertinente est une assertion contenue dans les états financiers qui, sans égard à l'effet des contrôles, est raisonnablement susceptible de comporter une ou des inexactitudes pouvant fausser les états financiers de manière importante (CNAC, 2007).

2.1.4.3. Le compte significative ou information significative

La définition donnée par l'IASB (International Accounting Standards Board) de l'information significative peut être traduite comme suit « *Une information est significative si son omission, ou son inexactitude, peut influencer les décisions économiques que prennent les utilisateurs sur la base des états financiers. L'importance relative dépend de la taille de l'élément ou de l'erreur, jugée dans les circonstances particulières de son omission ou de son inexactitude. En conséquence, l'importance relative fournit un seuil ou un critère de séparation plus qu'une caractéristique qualitative principale que l'information doit posséder pour être utile* ».

D'après le CNAC (2007), un compte significatif ou information significative est un compte ou information qui, sans égard à l'effet des contrôles, pourrait contenir une inexactitude qui, seule ou en combinaison avec d'autres, aurait une incidence importante sur les états financiers, compte tenu du risque de surévaluation comme du risque de sous-évaluation.

2.2. Les types des FCI

Certaines recherches antérieures montrent que les tâches de classification des FCI en fonction de la significativité en vertu de la norme d'audit AS 5 du PCAOB (déficiences du contrôle, déficiences significatives ou faiblesses matérielles) et la probabilité de survenance ne sont pas structurées, complexes et difficiles (Messier et *al.*, 2005 ; Allen et *al.*, 2006). Dans ce sens, une littérature américaine s'est développée autour de la relation entre la correction des faiblesses importantes du contrôle interne et les types des FCI (Bedard et Graham, 2011 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Bedard et *al.*, 2012). Par exemple, Bedard et *al.* (2012) ont étudié les déterminants de correction des FCI. Ils montrent que la probabilité de correction des FCI dépend du type de ces faiblesses. Ils montrent, entre autres, que certains types de FCI sont susceptibles d'être corrigés plus rapidement que d'autres.

Dans ce cadre, certains auteurs classent les FCI en FCI d'un compte spécifique et celles liées au niveau de l'entité (Doyle et *al.*, 2007a ; Bedard et Graham, 2011 ; Hermanson et *al.*, 2009). A cet égard, nous présentons les différents types de FCI.

2.2.1. Les FCI d'un compte spécifique

Les FCI d'un compte spécifique désignent les faiblesses liées aux comptes/cycles : Achats au cycle Achats-Fournisseurs, Chiffre d'affaires au cycle de ventes-clients, cycle stock, cycle trésorerie, cycle investissements, cycle paie-personnel « Rémunération, masse salariale et avantages sociaux », cycle Immobilisations corporelles et incorporelles, le processus de gestion des ressources humaines, les procédures de fin d'exercice et d'élaboration des états financiers, impôt et taxes, ...

A ce stade, nous rappelons que l'objectif de la loi SOX, et plus précisément de son article 404, est d'améliorer la qualité de l'information financière. Par ailleurs, les normes du PCAOB exigent que l'auditeur interne tienne compte de la nature des comptes des états financiers pour évaluer la probabilité d'anomalies qui pourraient résulter d'un contrôle interne inefficace. En effet, ces normes professionnelles d'audit exigent un examen des comptes spécifiques. Il est important d'identifier les domaines spécifiques dans lesquels les problèmes de contrôle sont moins résolubles et plus influents.

Dans ce cadre, certains auteurs américains ont étudié les types des FCI en rapport avec le processus d'élaboration de l'information financière sous l'application des obligations des sections 302 et 404 de la loi SOX. Ge et McVay (2005) ont constaté que les faiblesses matérielles ont tendance à être liés à des revenus déficitaires, absence de séparation des tâches, déficiences du processus de reporting de fin de période et méthodes comptables, et conventions comptables et rapprochement inapproprié des comptes. Les résultats montrent, entre autres, que les faiblesses matérielles les plus courantes liées à un compte spécifique sont présentes dans les comptes courants d'exercice, comme les comptes débiteurs et les comptes de stocks. D'autres faiblesses matérielles fréquentes se produisent dans des comptes complexes, tels que des comptes de produits dérivés et d'impôt sur le revenu.

Dans ce cadre, Grant et al. (2008) ont examiné la relation entre la divulgation des FCI au cours des trois premières années de l'entrée en vigueur de la loi SOX et la qualité de l'information financière. Les résultats de cette étude montrent l'existence de quatre erreurs comptables : la comptabilisation des revenus, des créances, des investissements et de trésorerie ; les problèmes d'inventaire, de fournisseur et de ventes ; l'établissement des états financiers et les notes aux états financiers selon les normes US-GAAP. Les auteurs ont constaté, entre autres, que les problèmes de divulgation des FCI se distinguent par les problèmes communs de reporting financier dans les entreprises qui signalent des FCI liées à la technologie.

Concernant la correction des FCI, la littérature comptable montre que la correction varie en fonction de la nature des FCI liées à un compte spécifique où les faiblesses sont classées en compte/cycle (Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Ge et McVay, 2005 ; Doyle et *al.*, 2007a ; Bedard et Graham, 2011). Aux États-Unis, l'étude Bedard et Graham (2011) a traité l'échec des entreprises à corriger les FCI au cours de l'année où elles ont été découvertes. En revanche, cette étude empirique n'a pas traité l'échec à corriger les faiblesses précédemment publiées. Les auteurs constatent que les faiblesses importantes du contrôle interne du compte «revenus» sont les plus sévères. Les résultats de l'étude de Bedard et Graham (2011) montrent également que les FCI liées à un compte spécifique sont contrôlables et ne présentent pas un problème au niveau de l'établissement et la présentation des états financiers.

De même, Bedard et *al.* (2012) soulignent, dans une étude plus récente, que la probabilité d'une telle correction dépend de l'origine d'une telle faiblesse, c'est-à-dire que certaines faiblesses du système de contrôle interne sont corrigées plus rapidement que d'autres. Les auteurs constatent que les sources de faiblesses importantes du contrôle interne d'un compte spécifique (impôt, revenus et inventaire) sont associées positivement avec la correction des faiblesses importantes. Les résultats de cette étude montrent, entre autres, que la correction de certaines faiblesses d'un compte spécifique est plus difficile que d'autres.

Dans une étude plus récente, Hee (2013) a examiné la relation entre la correction des FCI et les litiges liés à la comptabilité. Il montre que le facteur le plus important de la correction des faiblesses importantes du contrôle interne est le type de compte spécifique.

Hors le contexte américain, l'Italie, par exemple, a promulgué la loi No.262/2005 relative à la protection de l'épargne et à la réglementation des marchés de capitaux. Cette loi a prévu la publication d'un rapport sur les FCI (inspirée de la loi SOX). Dans ce cadre, Mazza et Azzali (2015) ont analysé la relation entre la correction des FCI des entreprises italiennes et les types des FCI sur deux périodes consécutives : la période de démarrage (2007-2009) et la période de fonctionnement (2010-2012) de la loi italienne 262/2005. Les auteurs constatent que, pendant les premières années de la mise en application de la loi No.262/2005, aucune faiblesse du contrôle interne n'a été divulguée au public puisque la Commission nationale pour les entreprises et de la Bourse CONSOB (Commissione Nazionale per le Società e la Borsa) n'exige pas la divulgation des faiblesses détectées. Toutefois, ils montrent, pendant la période de fonctionnement, que les faiblesses liées aux comptes «revenus» sont les plus graves sources de faiblesses du dispositif du contrôle interne à l'égard de l'information financière alors que les

faiblesses liées au processus de gestion des ressources humaines et aux procédures de fin d'exercice et d'élaboration des états financiers sont les faiblesses les plus persistantes dans le contexte italien.

2.2.2. Les FCI liées au niveau de l'entité

Le niveau de l'entité désigne les cinq grandes composantes du contrôle interne en se référant au COSO (l'environnement de contrôle, l'évaluation des risques, les activités de contrôle, l'information et communication et le pilotage) et la technologie de l'information.

Dans ce cadre, Hammersley et *al.* (2012) ont examiné la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne pour déterminer les types des faiblesses qui sont les plus susceptibles d'être non corrigés. Ils constatent que les entreprises qui ne parviennent pas à réparer rapportent une proportion plus faible de faiblesses au niveau du compte, une proportion plus élevée de faiblesses au niveau de l'entité.

Par ailleurs, certaines études empiriques ont analysé la correction des FCI liées au niveau de l'entité en fonction des cinq grandes composantes du contrôle interne selon le COSO (Bedard et Graham, 2011 ; Johnstone et *al.*, 2011; Hammersley et *al.*, 2012). Par exemple, Johnstone et *al.* (2011) ont étudié les FCI générales contre les FCI d'un compte spécifique, ainsi que les cinq grandes composantes du COSO. Les résultats montrent que chaque origine de FCI affecte la correction complète des FCI antérieurement divulguées.

Egalement, Bedard et Graham (2011) ont examiné les FCI liées à un compte particulier et celles liées au niveau de l'entité en fonction des cinq grandes composantes du contrôle interne selon le COSO. Les auteurs constatent que la correction des FCI liées au niveau de l'entité est fortement associée à des contraintes de ressources.

D'autres ont examiné la relation entre la correction des FCI et la technologie de l'information. Dans ce cadre, Boritz et *al.* (2010) ont comparé, de leur côté, le taux de correction des faiblesses majeures liées à la technologie au taux de correction des faiblesses non liées à la technologie, au cours de la période 2004-2007. Les résultats obtenus n'indiquent pas de différence entre ces deux sources de faiblesses.

Section 3. La communication sur le contrôle interne

L'étude de la communication sur le contrôle interne suppose au préalable une définition de la notion de communication financière. D'après le Dictionnaire Larousse, le terme communication signifie bien faire passer quelque chose, c'est-à-dire la transmission de l'information. Selon Laramée et Vallée (1991), la communication est avant tout un lien établi entre deux personnes par l'intermédiaire d'un moyen de communication qui permet un échange d'informations symboliques entre deux correspondants.

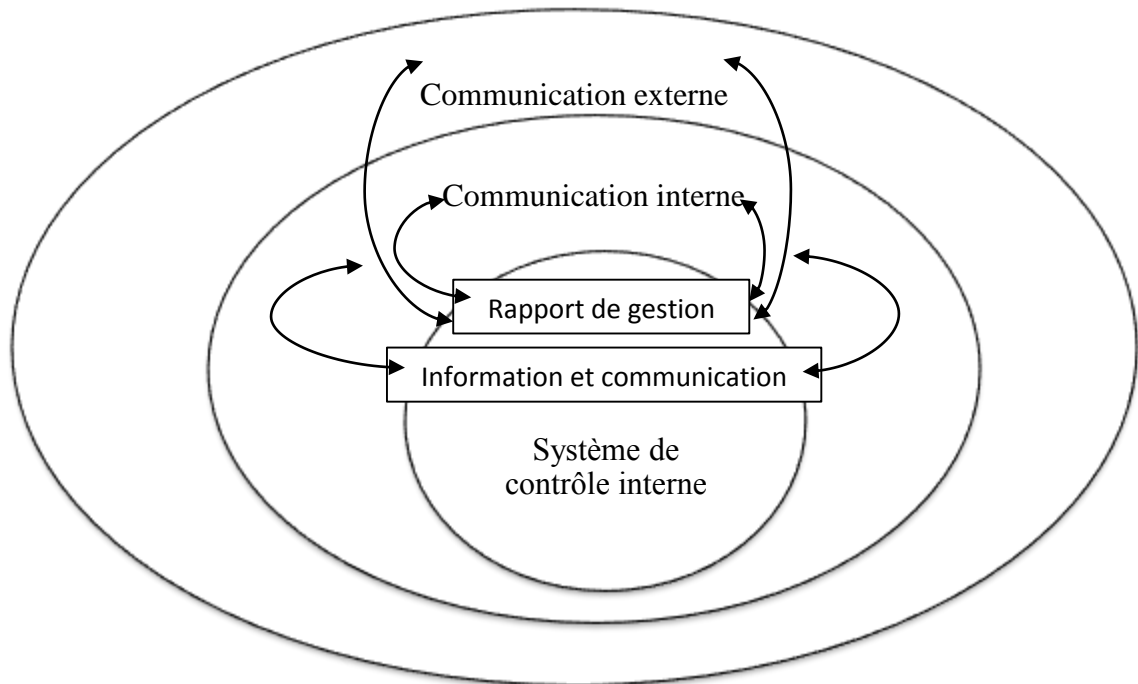
En matière de comptabilité et finance, la communication peut se définir comme étant « *un processus intégré dans la stratégie qui vise à mieux faire connaître l'entreprise et ses dirigeants, promouvoir son image et exprimer ses valeurs auprès des investisseurs et autres parties prenantes, en développant des outils de communication qui permettent d'entretenir sur le long terme des relations à valeur ajoutée* » (Onnée et Chekkar, 2006, p48).

Pour le COSO, l'information et la communication « *information and communication* » est une composante essentielle du dispositif du contrôle interne. Le contrôle interne permet de s'assurer de la correcte transmission des informations, à savoir que les décisions prises sont correctement appliquées (Pigé, 2010). Par conséquent, la communication constitue les voies de transmission des informations financières.

La communication financière, partie intégrante de la transparence financière, vise l'échange au sein de la société et entre la société et les parties prenantes (actionnaires, créanciers, clients, employés, ...). Elle peut, donc, se réaliser sous deux formes : communication interne et communication externe. En outre, les informations financières peuvent être communiquées selon une forme et une fréquence imposée ou en l'absence de contrainte.

La figure suivante (Figure 8) présente l'organisation de la communication financière au travers du système de contrôle interne.

Figure 8 . Communication financière au travers du système de contrôle interne



Source : Notre réalisation

Dans ce qui suit, il convient de présenter, dans un premier temps, le cadre normatif, réglementaire et législatif de la communication interne sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière, pour étudier ensuite le concept de la communication externe (divulgaration) des FCI dans différents contextes.

3.1. La communication interne et le contrôle interne

La communication interne, est présentée dans la littérature comme une communication qui relie les membres de l'organisation (Giroux, 1994). En effet, l'échange d'informations financières et non financières commence au sein de l'entreprise.

Selon le COSO, la communication doit être assurée à l'intérieur de l'organisation. Le contrôle interne est considéré comme un outil informationnel au sein de l'entreprise. En outre, certaines informations relatives aux systèmes de contrôle interne ne sont pas publiques mais elles sont communiquées directement/indirectement aux investisseurs.

En revanche, une politique de communication interne efficace est nécessaire pour améliorer la qualité du contrôle interne. D'après Cappelletti (2004), une communication efficace permet au personnel de recueillir et d'échanger les informations nécessaires à la conduite, la gestion et au contrôle des opérations. Ces informations sont également

communiquées aux employés afin de s'informer sur la situation financière et les stratégies futures de l'organisation.

Pour le Committee of Sponsoring Organizations de 1992, la fiabilité des informations financières est l'un des trois objectifs permanents du contrôle interne. Le contrôle interne des risques favorise la remontée efficace des informations financières et non financières et le respect des réglementations épargnant l'entreprise des conséquences néfastes d'une perte de réputation (Ben Arab et Mardassi, 2015). Dans ce contexte, les risques, les déficiences et les FCI doivent être et pouvoir être portées à la connaissance de la direction.

Pour être efficaces, les informations relatives au système de contrôle interne de l'organisation doivent être communiquées de manière effective à l'ensemble du personnel de l'organisation. Dans ce qui suit, nous présentons les principaux moyens de communication interne sur le contrôle interne.

3.1.1. Le comité d'audit, moyen de communication interne sur le contrôle interne

La communication interne sur le contrôle interne peut être considérée comme un fait nouveau engendrant des nouvelles missions à la charge des comités d'audit. En effet, le comité d'audit procède à l'évaluation du système de contrôle interne par la consultation du rapport sur le contrôle interne qui lui est éventuellement remis, par la revue des rapports d'audit interne ainsi que par le rapport du commissaire aux comptes portant sur le contrôle interne.

Durant la période post-SOX, les sociétés cotées doivent créer un comité dépendant de la direction générale qui serait responsable de l'évaluation de la matérialité des informations obtenues et de la détermination de l'opportunité de leur publication (SEC).

Après la promulgation de la loi SOX, le rôle principal du comité d'audit se concentre sur le suivi et la vérification du dispositif du contrôle interne. La section 301 de la loi SOX confie au comité d'audit la responsabilité de contrôle des auditeurs externes lors de l'établissement ou émission des rapports d'audit. En outre, le comité d'audit doit signaler les FCI et faire des recommandations au conseil pour aider la direction à se conformer aux obligations de la section 302 de la loi SOX.

D'après Bertin et Godowski (2012), le comité d'audit est un moyen de communication interne, permettant de rapporter aux responsables de l'entreprise les irrégularités, les risques et les erreurs, ainsi que les forces et les faiblesses du dispositif de contrôle interne et du management des risques. En outre, il est chargé de la communication avec les auditeurs internes et externes durant le processus d'audit et de contrôle interne (Klein, 2002).

Selon la 8ème directive européenne, le comité d'audit a le rôle de revue des procédures de contrôle interne. Dans ce sens, la mission du comité d'audit est la supervision de la fiabilité des procédures de contrôle interne (Piot et Kermiche, 2009).

De même, l'autorité des marchés financiers (AMF) a détaillé, dans un document intitulé « Le Comité d'audit : rapport du groupe de travail » publié en 2010, le rôle et les missions du comité d'audit. En effet, le rôle du comité d'audit dans la communication financière et la diffusion de l'information financière est également présenté dans le rapport du groupe de travail. En outre, le groupe de travail a essayé de présenter, dans ce rapport, le lien entre le comité d'audit et le rapport du Président sur les procédures de contrôle interne et de gestion des risques.

Selon ce document, la mission générale du comité d'audit est l'assurance du suivi des questions relatives à l'élaboration et au contrôle des informations comptables et financières. En effet, le comité d'audit assure le suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne et de gestion des risques. En cas de dysfonctionnement des systèmes de contrôle interne, le comité d'audit doit apprécier l'importance de ce dysfonctionnement qui lui est communiqué et en informe le conseil d'administration ou le conseil de surveillance, le cas échéant (AMF, 2010).

En Tunisie, le comité permanent d'audit veille au respect par la société de la mise en place d'un système de contrôle interne performant de nature à promouvoir l'efficacité, l'efficacité, la protection des actifs de la société, la fiabilité de l'information financière et le respect des dispositions légales et réglementaires. Le comité assure le suivi des travaux des organes de contrôle de la société, propose la nomination du ou des commissaires aux comptes et agréé la désignation des auditeurs internes (Article 256.bis, Code des Sociétés Commerciales ajouté par l'article 12 de la loi 2005-96 du 18 Octobre 2005).

3.1.2. L'audit interne, moyen de communication interne sur le contrôle interne

Le rapport d'audit interne est par excellence un outil de communication interne sur les procédures de contrôle interne. En effet, l'auditeur externe peut s'appuyer sur les travaux de l'auditeur interne pour s'assurer qu'aucune faiblesse du contrôle interne influençant le processus de communication de l'information financière ne lui échappe (Bertin et Godowski, 2012).

En tant qu'élément de la surveillance du système de contrôle interne, l'audit interne devrait effectuer le suivi des déficiences importantes notifiées et informer dans l'immédiat le

conseil d'administration ou la direction générale de toute insuffisance non corrigée. Pour faire en sorte que toutes les déficiences soient traitées au plus tôt, la direction devrait prévoir un système pour suivre les FCI ainsi que les actions destinées à y remédier (Bâle, 1998).

D'après Gendron *et al.* (2004), le comité d'audit s'appuie sur les travaux des auditeurs internes et le rapport d'audit interne pour évaluer l'efficacité du système de contrôle interne. Par conséquent, le rapport d'audit interne permet de réduire l'asymétrie information entre le comité d'audit et le personnel de l'entreprise (Raghunandan *et al.*, 2001).

3.1.3. L'audit externe, moyen de communication interne sur le contrôle interne

Dans la mission d'audit, l'auditeur externe doit s'assurer que le dispositif de contrôle interne mis en place par l'organisation permet de prévenir les risques d'anomalies significatives, de les détecter et de les corriger (Hamzaoui, 2008, p 94).

Selon le principe n°13 du comité de Bâle sur le contrôle bancaire (1998), les carences détectées dans les contrôles internes par les auditeurs externes quelle qu'en soit la significativité, devraient être signalées dans les meilleurs délais au niveau de direction approprié et faire l'objet d'un traitement rapide. Les déficiences importantes devraient être notifiées à la direction générale et au conseil d'administration. Lorsque ces carences ont été notifiées, il est important que la direction y remédie dans les meilleurs délais.

De même, les normes d'exercice professionnel précisent que l'auditeur externe doit communiquer, au moment qu'il juge approprié et par écrit, à la direction, au niveau de responsabilité approprié, les faiblesses significatives du contrôle interne identifiées au cours de l'audit externe qu'il estime d'une importance suffisante pour mériter son attention, sauf s'il considère cette démarche inappropriée en la circonstance (NEP 265).

Selon la norme internationale d'audit ISA 265, l'auditeur externe doit communiquer par écrit, et en temps opportun, aux personnes constituant le gouvernement d'entreprise les faiblesses significatives du contrôle interne qu'il a relevées au cours de l'audit. En outre, il doit aider l'entreprise à réduire les risques de défaillance et à atteindre ses objectifs.

La mauvaise communication de l'information entre les niveaux de direction dans la banque, spécialement vers le haut pour signaler les problèmes, a été classée parmi les cinq grandes catégories de déficiences des contrôles internes (Bâle, 1998). En effet, certaines informations sur des activités inappropriées qui auraient dû être transmises à la direction de la

banque par la voie hiérarchique n'ont été signalées au conseil d'administration ou à la direction générale que lorsque les problèmes étaient devenus graves.

Selon le comité de Bâle (1998), certaines pertes bancaires ont été dues au fait que des agents directement concernés ne connaissaient pas ou ne comprenaient pas les politiques de l'établissement.

3.2. La communication externe des FCI

Par comparaison à la communication interne, la communication externe peut être identifiée a priori de manière simple comme la divulgation des données financières qui relie l'entreprise et l'ensemble des partenaires concernés. En effet, l'action de divulguer signifie « rendre publique une information » (Dictionnaire Larousse).

Le concept de divulgation ou de communication externe a été définie pour la première fois en 1957 dans le dictionnaire « A Dictionary for Accountants », comme étant une présentation claire d'un fait ou d'une condition dans un bilan, ou autres états financiers, dans les notes aux états financiers ou dans le rapport d'audit (Kohler, 1957).

Selon la définition proposée par Parker (1992), la divulgation est le reporting financier destiné aux utilisateurs d'informations comptables et financières, en particulier aux investisseurs. Alors que Owusu-Ansah (1998) définit la divulgation comme étant la communication d'informations économiques, financières ou non financières, quantitatives ou autres concernant la situation financière et la performance d'une entreprise.

Pour Le Maux (2015), la communication financière externe, l'utilisation du langage pour exprimer des situations financières ou des stratégies d'entreprise, est devenue une activité à part entière dans le monde économique. Par ailleurs, les informations sont divulguées soit obligatoirement soit volontairement par l'entreprise sur le marché. D'après Depoers (2000), le caractère obligatoire des textes de lois et des règlements permet de distinguer entre information obligatoire et information volontaire et de déterminer de la partie obligatoire de l'information publiée par les organisations.

Afin de mieux décrire la divulgation obligatoire des FCI, il apparaît évident d'étudier les conditions de divulgation obligatoire et certains contextes réglementaires des entreprises ayant l'obligation de publier leurs FCI. Ensuite, nous proposons l'analyse de la divulgation volontaire des FCI.

3.2.1. La divulgation obligatoire des FCI

La diffusion des informations financières ou non-financières est obligatoire lorsque les sociétés sont tenues, dans le cadre d'un régime réglementaire de diffusion d'informations, de les diffuser dans la mesure où elles leur sont applicables (Owusu-Ansah, 1998). En matière de contrôle interne, la divulgation obligatoire sur le contrôle interne est celle qui est en réponse à la réglementation ou aux normes comptables et d'audit.

En présence de régulation, les producteurs de l'information financière sont incités à publier des informations obligatoires (financières et comptables) destinées aux utilisateurs externes de la firme. L'information comptable et financière communiquée dans le rapport sur le contrôle interne résulte de pratiques sociales, influencées par des politiques, qui limitent la capacité à représenter fidèlement la performance d'une entreprise (Quairel, 2006).

Dans le contexte américain, la Sarbanes-Oxley a fourni l'occasion, notamment, pour définir les obligations des firmes américaines en matière de contrôle interne (Barlas, 2003). Ces obligations de la loi SOX concernent le rapport sur le contrôle interne dans le cadre des exercices comptables des firmes américaines se clôturant à partir du 15 juin 2004 (Stolowy et *al.*, 2003).

Le législateur exige l'explication si le contrôle interne a détecté des faiblesses importantes ou pas. En outre, la direction générale doit publier les résultats après validation par un auditeur externe. A ce stade, nous rappelons que la loi SOX a défini les procédures de communication des informations relatives au système de contrôle interne sur les marchés financiers. La section 302 de la Sarbanes-Oxley a introduit des nouvelles exigences en matière de divulgation d'informations sur le contrôle interne. En effet, cette loi exige la divulgation des FCI. Dans son article 404, la SOX prévoit l'évaluation du système de contrôle interne par les auditeurs externes avec obligation de publication des faiblesses importantes (« material weakness »). En outre, ce même article 404 impose aux entreprises de publier une opinion d'audit sur les résultats d'évaluation du système de contrôle interne comptable et financier.

En France, la loi de Sécurité Financière a renforcé le contrôle interne en matière de transparence de l'information financière en phase de production et de divulgation et le rôle de certaines institutions comme l'Autorité des Marchés Financiers. En effet, cette loi a été modifiée par la loi de modernisation du 26 juillet 2005 en introduisant l'obligation de publier un rapport sur le contrôle interne des sociétés cotées à la bourse de Paris.

D'après Cappelletti (2004), les rapports de contrôle interne s'adressent principalement aux investisseurs qui n'ont pas la possibilité d'évaluer le dispositif de contrôle interne. La divulgation obligatoire d'une information financière ou non financière est, donc, en faveur des utilisateurs de l'information et par conséquent des investisseurs.

Toutefois, la loi LSF n'a pas défini explicitement les procédures de communication des informations financières aux marchés (Gumb et Noël, 2007). En effet, dans son rapport annuel sur le gouvernement d'entreprise et le contrôle interne (2008), l'AMF indique « que les sociétés doivent, à tout moment, au titre de l'information permanente, communiquer au marché les défaillances ou insuffisances graves de leur contrôle interne. ».

En matière de publication des informations financières et comptables, nous rappelons que la loi du 1^{er} août 2003 sur la sécurité financière crée l'obligation pour le président du conseil d'administration ou du conseil de surveillance des sociétés faisant appel public à l'épargne d'établir un rapport sur les procédures de contrôle interne qui doit être publié en même temps que le rapport de gestion.

Selon Le Maux (2015), le rapport de gestion communiqué par une entreprise permet à l'ensemble des parties prenantes (actionnaires, salariés, clients,...) de comprendre ce qui s'est déroulé au cours d'un exercice comptable. Dans ce cadre, le rapport annuel de gestion, outil de communication financière, est destiné à rassurer l'ensemble des parties prenantes sur la manière dont les risques sont contrôlés au sein de l'entreprise (Gumb et Noël, 2007).

Toutefois, la divulgation et la communication du rapport de contrôle interne sont des points que n'ont pas eu à traiter les différents organismes nationaux et internationaux (Le Maux et Alloul, 2005). En outre, la loi de sécurité financière n'a fourni aucune précision quant à la forme ou au contenu du rapport de contrôle interne. L'absence de précision sur la communication de ce rapport a été critiquée et a été la cause d'une grande hétérogénéité des rapports publiés (Le Maux et *al.*, 2005). En outre, le contenu du rapport était parfois insuffisant ou inexact, en donnant ainsi une impression favorable sur la situation financière de l'organisation qui était, en réalité, défavorable.

En Tunisie, la loi de sécurité financière tunisienne n'a pas exigé, la communication au public d'un rapport sur le contrôle interne contrairement à la loi de sécurité financière française et la loi américaine Sarbanes-Oxley.

Par ailleurs, le commissaire aux comptes doit présenter dans son rapport d'audit son avis sur le système de contrôle interne, un paragraphe qui devrait montrer les FCI. En effet, le législateur tunisien stipule que les faiblesses importantes du système de contrôle interne doivent faire l'objet d'une mention dans le rapport général du commissaire aux comptes qui peuvent, si le volume des remarques est important, renvoyer à un rapport séparé communiqué à l'assemblée.

Dans ce cadre, Ammar (2013) a étudié les rapports portant sur les éléments du contrôle interne des entreprises tunisiennes cotées en bourse. L'auteur constate que les rapports annuels des sociétés cotées à la bourse de Tunisie ne montrent pas de FCI dans les premières années de la mise en application de la loi de sécurité financière.

3.2.2. La divulgation volontaire des FCI

La divulgation volontaire est un concept flou manquant de précision (Pourtier, 2004). D'après Guimard (2007), la divulgation volontaire est un des reflets de la culture de l'organisation qui s'intéresse aux éléments subjectifs en choisissant de présenter certaines informations plutôt que d'autres. En effet, la liste des informations obligatoires est finie alors que celle des informations volontaires est infinie (Pourtier, 2004).

En étudiant le concept de l'information volontaire, certains auteurs considèrent la divulgation d'information volontaire lorsqu'elle va au-delà des seules informations objectives obligatoires (Pourtier, 2004). D'autres auteurs montrent que l'offre volontaire d'information est vue dans le degré de détail des rapports annuels ou leur qualité reconnue (Botosan et Plumlee, 2002).

3.2.2.1. Les incitations à la divulgation volontaire

Une littérature récente s'est développée pour expliquer les incitations à la divulgation volontaire. Certaines études montrent que la divulgation d'informations volontaires constitue un mécanisme alternatif de réglementation qui permet de réduire l'asymétrie d'information et les coûts d'agence (Verrecchia, 1990 ; Ashbaugh- Skaife et *al.*, 2007 ; Basu et *al.*, 2018). Cette forme de divulgation indique que les dirigeants acceptent un niveau de contrôle externe plus élevé, ce qui améliore, par conséquent, la relation entre les dirigeants et les investisseurs. En effet, les dirigeants qui anticipent des transactions sur le marché des capitaux sont incités à fournir une communication volontaire pour diminuer l'asymétrie d'information et ainsi réduire le coût du financement externe.

Pour Basu et *al.* (2018), la direction a une incitation à renforcer la crédibilité auprès des investisseurs afin d'éviter les coûts potentiels du litige. Dans ce cadre, certaines sociétés cotées dépassent le caractère obligatoire en termes de divulgation d'informations financières en développant leur communication financière (Le Maux, 2015).

Par ailleurs, la divulgation des informations sur le contrôle interne d'une entreprise au public devrait intéresser les utilisateurs de l'information financière. Toutefois, la publication des informations complémentaires conduit les dirigeants à engager des coûts supplémentaires.

3.2.2.2. La divulgation volontaire et les FCI

Les récentes évolutions législatives en matière de divulgation d'informations sur le contrôle interne peuvent être considérées comme ayant une incidence notable sur la gouvernance d'entreprise. Les nouvelles lois de la sécurité financières (SOX, LSF, LRRSF, ...) visent à améliorer la fiabilité des informations que les sociétés cotées fournissent aux marchés financiers et renforcer le système de contrôle interne (COSO, 2004 ; PCAOB, 2004). En effet, la communication, composante essentielle du dispositif de contrôle interne, permet de partager les informations avec les parties prenantes internes et externes de l'organisation (COSO, 1992). En outre, la communication des informations relatives au contrôle interne permet de tendre à la réalisation de l'objectif d'information qui porte principalement sur des communications financières et comptables indispensables à la prise de décision par les dirigeants et les investisseurs.

Dans le contexte américain, la section 404 de la loi SOX impose à toutes les entreprises cotées aux Etats-Unis la divulgation des faiblesses importantes de leur système de contrôle interne aux différentes parties prenantes. Toutefois, les entreprises non cotées ne sont pas tenues de se conformer à SOX 404 jusqu'au deuxième rapport annuel après l'introduction en bourse. Selon Gray et *al.* (2011), les sociétés non cotées (avant leur introduction en bourse) ont généralement des systèmes de contrôle interne plus faibles que les sociétés cotées. Ces sociétés doivent améliorer leurs systèmes de contrôle afin de répondre aux exigences des marchés financiers.

En étudiant la relation entre la divulgation volontaire sur le contrôle interne et le contenu informatif du rapport d'audit externe des firmes américaines nouvellement introduites en bourse, Czerney (2015) affirme que la divulgation volontaire est le meilleur moyen pour réduire l'asymétrie de l'information. Dans ce sens, les grandes firmes sont les plus susceptibles de publier des informations volontaires sur leur système de contrôle interne (Mc Mullen, 1996).

L'offre d'informations volontaires aide les parties prenantes de juger sur la fiabilité des comptes annuels déclarés par la direction de l'entreprise (Friedlan 1994). En outre, les créanciers utilisent, par exemple, les informations relatives aux FCI pour allouer le capital (Jonas, 2007).

Gordon et *al.* (2006) ont comparé la divulgation volontaire des FCI des entreprises avant et après la promulgation de la loi SOX. Les résultats montrent que les entreprises divulguent volontairement plus d'informations après la promulgation de la loi SOX. Ces résultats donnent une preuve indirecte des avantages de la divulgation volontaire des FCI. Pour Westfall (2016), les investisseurs peuvent utiliser la divulgation volontaire des FCI relatives à la transparence de l'information financière et comptable pour conclure la crédibilité de la stratégie de communication de la direction. De même, Guo et *al.* (2004) montrent que les sociétés peuvent divulguer des informations volontaires sur les FCI dans leurs rapports annuels afin d'accroître la crédibilité de la divulgation de la direction.

Dans le contexte tunisien, Guidara et *al.* (2016) ont étudié l'effet des FCI et de la structure de propriété sur le coût de la dette. Les résultats montrent que les FMCI et la structure de propriété sont positivement associées au coût de la dette. Les résultats montrent, entre autres, une association positive entre la divulgation volontaire des FMCI et le coût de la dette sous la haute propriété familiale dans le contexte tunisien. En outre, les auteurs constatent une association positive et significative entre la divulgation volontaire des FMCI et le coût de la dette pour les entreprises contrôlées par des cabinets d'audit non « BIG 4 ».

Conclusion du deuxième chapitre

Dans ce chapitre, nous avons étudié l'évaluation du système de contrôle interne. La première section a été consacrée à la présentation des acteurs d'évaluation du contrôle interne qui sont principalement l'auditeur interne et l'auditeur externe et l'analyse du cadre réglementaire d'évaluation du contrôle interne dans différents contextes. En effet, les lois de sécurité financière (SOX, LSF, LRRSF) sont orientées principalement vers les dispositifs de fiabilisation de l'information financière et le renforcement des règles de contrôle interne en réaction aux scandales comptables et financiers. Aux Etats-Unis, par exemple, la SOX prévoit, dans son article 404, des obligations en matière de contrôle interne. Elle exige l'établissement d'une structure du contrôle interne comptable et financière sous la responsabilité de la Direction Générale qui doit faire une évaluation annuelle sur l'efficacité du système de contrôle interne. Cependant, le manque de fiabilité de l'information est essentiellement dû à l'absence ou à l'insuffisance des systèmes de contrôle interne (Ebondo Wa Mandzila, 2015). Généralement, les insuffisances du contrôle interne doivent être classées en tant que déficiences, déficiences significatives ou faiblesses majeures (fixés par la Loi Sarbanes-Oxley).

Pour aborder la recherche sur les FCI, nous avons présenté une analyse des FCI tout au long de la deuxième section. En effet, nous avons essayé d'introduire quelques éclaircissements quant aux définitions mêmes des termes « matérialité » et « faiblesses matérielles » puisque la notion de matérialité (appelée aussi significativité, importance relative) joue un rôle crucial dans le processus d'audit financier et l'appréciation et la présentation des états financiers. De ce fait, nous avons utilisé de manière générique, dans ce travail de recherche, le terme « matérialité » puisqu'il englobe les définitions du terme matérialité.

Dans la troisième section, nous avons présenté une analyse théorique des types de communication des FCI (interne et externe). En effet, les études antérieures relatives à la communication sur le contrôle interne de l'organisation dans les différents contextes montrent que la communication externe sur les FCI, également appelée divulgation des FCI, fait partie intégrante de la notion de la transparence de la l'information financière.

Nous avons jugé qu'il est utile d'étudier, dans le chapitre qui suit, les déterminants de divulgation des FCI.

CHAPITRE III. LES DETERMINANTS DES FAIBLESSES DU CONTROLE INTERNE

Introduction

Le dispositif du contrôle interne est devenu un centre d'intérêt qui s'est concrètement appuyé sur les réflexions des professionnels et les travaux mutualisés des chercheurs. En effet, le contrôle interne a été étudié dans nombreux champs de recherche en comptabilité.

Par ailleurs, l'étude des FCI constitue un champ de recherche important. De ce fait, de nombreuses théories ont été mobilisées pour étudier et expliquer les FCI. Selon la théorie d'agence, le système de contrôle interne est un moyen permettant de veiller à la limitation des pouvoirs et au contrôle des décisions. Dans le cadre de la théorie des parties prenantes, il s'agit d'explicitier la valeur du rapport entre le contrôle interne et la notion de transparence financière. En outre, la publication d'informations relatives au système de contrôle interne constitue un signal pour le marché.

En revanche, la littérature antérieure se focalise sur les déterminants des FCI et la qualité du contrôle interne. Il s'agit ici de facteurs liés aux caractéristiques générales de l'entreprise et aux mécanismes de la gouvernance d'entreprise.

Par conséquent, nous menons une étude empirique auprès des entreprises cotées à la bourse de Tunis afin de vérifier les déterminants de divulgation des FCI dans le contexte tunisien.

Ce troisième chapitre sera consacré à l'étude des déterminants de divulgation des FCI. Dans ce cadre, le cadre théorique de la recherche est présenté dans la première section. Dans la deuxième section, nous présentons la revue de littérature et les hypothèses de recherche. Enfin, la troisième section est consacrée à la validation empirique.

Section 1. Le cadre théorique de la recherche

A partir de certaines théories, l'objectif de cette section est de mettre en relief les essentiels concepts pour comprendre les déterminants de la divulgation et de correction des FCI. A cet égard, nous exposons les principales théories qui encadrent le système de contrôle interne à savoir : la théorie de l'agence, la théorie des parties prenantes et la théorie de signal.

1.1. Le soubassement théorique du système de contrôle interne

Le système de contrôle interne est reconnu depuis longtemps comme un pilier important d'une société (Kinney et *al.*, 1990 ; Kinney, 2000, 2001). Le contrôle interne joue, ainsi, un rôle important dans le gouvernement d'entreprise et la qualité de l'information financière.

1.1.1. Le système de contrôle interne dans la théorie d'agence

Le rôle de l'information financière est le plus souvent expliqué par la théorie de l'agence. La théorie d'agence suppose que, dans une situation de divergence des intérêts entre les actionnaires et les dirigeants, ces personnes agissent de manière à maximiser leur profit. En effet, Jensen et Meckling (1976), définissent une relation d'agence comme « *un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (principal) engage une autre personne (agent) pour exécuter à son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent* ».

Ainsi, la relation d'agence entre le principal et l'agent est considérée comme créant de la demande de reporting financier, et ce, pour les grandes firmes où, en principe, la propriété et le contrôle sont séparés. En effet, les états financiers publiés fournissent des informations pour la prise de décision par un certain nombre de parties prenantes, y compris les actionnaires et les créanciers, mais aussi les actionnaires potentiels, les fournisseurs et les employés. (Fama 1980, Fama et Jensen 1983, Watts et Zimmermann 1983).

Néanmoins, le problème fondamental dans la relation principal-agent provient de l'intérêt personnel, où les deux parties tentent de maximiser leur propre utilité, mais leurs intérêts ne sont pas nécessairement alignés. La relation d'agence introduit, donc, l'asymétrie d'information.

L'asymétrie d'information entre les deux parties crée une occasion pour l'agent d'obtenir des avantages privés. Par conséquent, le principal est confronté au risque que l'agent essaie de

maximiser ses avantages privés au détriment du principal. Le comportement de l'agent est inobservable au principal, qui court le risque que l'agent ne fasse pas ce qu'il est censé faire ou le principal ne peut pas vérifier les compétences et les capacités de l'agent (Jensen et Meckling 1976).

Dans ce contexte, des conflits d'intérêts peuvent survenir. Ces conflits d'intérêt sont considérés comme un facteur de détérioration de la qualité de l'information financière. Pour réduire les conflits d'intérêts entre les différentes composantes de l'entreprise, des mécanismes de contrôle interne et externe peuvent être mise en place. Selon Jensen et Meckling (1976), la demande de contrôle résulte essentiellement de la présence des coûts d'agence générés par les conflits d'intérêts et l'asymétrie d'information au sein de l'organisation. Ils distinguent trois types de coûts : les coûts de surveillance et d'incitation qui sont engagés par les actionnaires pour s'assurer de la fiabilité de l'information, les coûts d'obligation qui sont engagés par le dirigeant afin de mettre les actionnaires en confiance et enfin le coût résiduel.

Le système de contrôle interne à l'égard de l'information financière permet de réduire les coûts engagés par le dirigeant. En effet, le dirigeant peut faire supporter à l'entreprise des coûts dans le but de signaler aux actionnaires qu'il agit au profit de ses intérêts. Dans ce sens, le contrôle interne est un mécanisme de régulation des comportements des acteurs (Ebondo Wa Mandzila, 2006).

Ainsi, le contrôle en tant qu'une influence créatrice d'ordre, a pour résultat de réduire les degrés de liberté laissés aux personnes dans les organisations, soit en empêchant certaines actions, soit en accroissant le caractère désirable d'autres actions. Le comportement désirable peut donc être soumis à une multitude d'influences et de sources de contrôle qui interagissent entre elles et fait référence aux objectifs prédéterminés par le management (Chiapello, 1996, p 53). Par conséquent, l'efficacité du contrôle interne apparaît comme une variable déterminante de la transparence financière.

Dans ce cadre, Oh et *al.* (2014) constatent qu'une réglementation plus stricte en matière de contrôle interne comptable et financier peut améliorer la qualité du reporting financier et permet aux entreprises de fournir des informations comptables de meilleure qualité.

Selon la réglementation bancaire, l'objectif d'information, c'est-à-dire la fiabilité de l'information financière, est l'un des principaux objectifs du processus de contrôle interne. En

effet, la mise en œuvre d'un processus de contrôle interne efficace permet à la banque de réaliser ses objectifs en assurant la transparence financière (Bâle, 1998).

Le système de contrôle interne est un moyen permettant de veiller à la limitation des pouvoirs et au contrôle des décisions. Il est l'un des mécanismes internes de gouvernement de l'entreprise. La théorie de l'agence constitue, donc, un cadre d'analyse du contrôle interne.

1.1.2. Le rapport du contrôle interne dans la théorie des parties prenantes

La gouvernance d'entreprise concerne le contrôle interne et externe d'une entreprise mais également la relation avec les différentes parties prenantes de l'entreprise. A l'encontre de la théorie d'agence qui s'empreinte du modèle actionnarial traçant une relation unique entre les actionnaires et les dirigeants, l'approche partenariale est une vision plus élargie qui va s'appuyer sur un modèle partenarial incluant toutes les parties prenantes dans la création de valeur de l'entreprise. En d'autres termes, cette approche prend en compte d'autres acteurs tels que les créanciers, les salariés, les banquiers, dans la création de valeur de l'entreprise (Post et al., 2002). En effet, les parties prenantes sont les « *agents dont l'utilité est affectée par les décisions de la firme* » (Charreaux et Desbrières, 1998).

La prise de décisions se réalise sur la base des informations financières et/ou non financières. La fiabilité des informations financières est un des trois objectifs permanents du contrôle interne (COSO, 1992). Dans ce cadre, le contrôle interne constitue un moyen pour garantir la transparence de l'information financière à l'égard des parties prenantes.

La notion de transparence de l'information financière a pour objectif de clarifier et d'explicitier le contrôle interne (Marini, 1998). En effet, Kinney et al. (1990) et Kinney (2000) montrent que le contrôle interne est un déterminant potentiel de la transparence de l'information financière communiquée par l'organisation.

Le dispositif de contrôle interne n'est pas seulement « *une des conditions de la sincérité des comptes. Il conditionne également le degré de fiabilité que l'on peut accorder à l'information comptable ainsi que sa force probante* ». (Teller, 1999, p 26). Par conséquent, le manque de fiabilité de l'information est essentiellement dû à l'absence ou à l'insuffisance des systèmes de contrôle interne (Ebondo Wa Mandzila, 2015).

À cet effet, les régulateurs ont adopté, en réponse à la crise de confiance dans les mécanismes du marché financier, de nouvelles lois en faveur de la transparence de l'information

financière et du contrôle interne comptable et financier. Ces nouvelles lois ont prévu l'obligation d'établir un rapport annuel sur l'évaluation de l'efficacité de contrôle interne. Dans ce cadre réglementaire, le dirigeant de la firme doit communiquer un rapport sur l'efficacité du contrôle interne qui devrait être perçu comme un moyen destiné à améliorer la transparence financière (Gumb et Noël, 2007). Dans ce sens, certains auteurs montrent que l'efficacité du contrôle interne, mesurée par l'absence de FCI, augmente la qualité de l'information financière (Doyle et *al.*, 2007b ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2008).

Dans les pays d'instauration de la loi SOX, le rapport annuel est obligatoire et doit être diffusé aux publics concernés aussi bien interne qu'externe de l'entreprise. En effet, la nécessité de publication d'un rapport annuel portant des éléments portant sur le dispositif de contrôle interne dans chaque organisation donne à ce dispositif une dimension informationnelle.

Dans ce cadre théorique, le rapport sur le système de contrôle interne aide les investisseurs à prendre les décisions d'investissements. Dans ce sens, les résultats empiriques de l'étude de Holt et DeZoort (2009) montrent que le rapport sur le contrôle interne a été perçu utile dans la prise de décision des investisseurs étrangers.

En matière de transparence de l'information financière, le rapport du contrôle interne permet de s'écarter du traditionnel conflit d'intérêt managers- actionnaires généralement mis en avant lors de l'application de la théorie de l'agence. Par conséquent, la valeur du rapport du contrôle interne est potentielle dans la diffusion de l'information.

En revanche, le contenu informatif de ce rapport est purement financier. Dans une étude de la littérature, Cappelletti (2006) a montré que la relation entre la transparence de l'information financière et la qualité du contrôle interne est contingente. Ainsi, l'auteur a constaté que l'information financière laisse dans l'ombre les potentialités de l'entreprise et n'éclaire qu'une partie de la performance.

Toutefois, l'approche partenariale suppose d'élargir le rapport à des dimensions non purement financières, telles que la responsabilité sociale et sociétale de l'entreprise (Gumb et Noël, 2007). Dans ce contexte, Gumb et Noël (2007) ont effectué une analyse lexicale des rapports 2004 établis par les dirigeants des sociétés cotées au CAC 40 parus en 2005. En mettant en évidence la vision partenariale des rapports du contrôle interne, l'étude exploratoire indique la liberté du rédacteur du rapport de contrôle interne et la diversité de contenu qui en découle.

Ils ont mis ainsi l'accent sur la pertinence du rapport de contrôle interne en matière de transparence financière.

Le renforcement de la prise en considération des dimensions sociales et sociétales dans le contrôle interne des organisations est un objectif assez récent. Les systèmes de contrôle sont instaurés avec un intérêt particulier aux dimensions de la responsabilité sociale des entreprises. En effet, un grand nombre de recherches antérieures ont essayé d'étudier les facteurs en relation avec l'efficacité du système de contrôle interne, mais peu ont pris en considération la responsabilité sociétale d'entreprise. Par exemple, Quairel (2006) montre que les dispositifs actuels d'évaluation de la performance de l'entreprise sont relatifs aux attentes de l'ensemble des partenaires de la firme dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises.

1.2. Le soubassement théorique de la publication des FCI

Selon Akerlof (1970), l'asymétrie d'information décrit une situation dans laquelle deux agents ne disposent pas de la même information. Cette répartition inégale de l'information incite les détenteurs d'une information privilégiée à pratiquer une stratégie de publication d'informations afin d'éviter l'émission d'un signal négatif aux utilisateurs de l'information en dehors de l'entreprise (Verrecchia, 1990).

Dans ce contexte, la théorie du signal peut expliquer la publication d'informations comptables et financières complémentaires dans les rapports annuels des firmes. Par conséquent, la publication d'informations relatives au système de contrôle interne constitue un signal pour le marché.

1.2.1. Le signal pour la publication des FCI

Les arguments de la théorie des signaux reposent sur l'asymétrie d'information (Ross, 1977). Dans ce contexte, les dirigeants disposent d'informations supérieures sur la situation financière de la firme à celle des utilisateurs externes, en particulier les investisseurs. Toutefois, les avantages du système de contrôle interne découlent de la protection des actifs de l'entreprise et de la présentation d'une assurance raisonnable quant à la qualité de l'information comptable et financière publiée.

Dans ce cadre, le contrôle interne permet de tendre à la réalisation de l'objectif d'information (transparence et fiabilité des informations financières) et réduire l'asymétrie d'information. Par ailleurs, les informations divulguées sur les FCI constituent des signaux sur

un marché financier. Dans ce cadre, Choi et *al.* (2008) montrent que la bourse de Corée réagit négativement à la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne.

En étudiant l'association entre la publication des faiblesses importantes du contrôle interne en vertu de la section 404 de la loi SOX (MW 404) et la qualité de l'information financière, Myllymäki (2014) constate que les faiblesses importantes du contrôle interne signalent un environnement où la direction est plus encline à utiliser la gestion réelle des bénéfices. Dans le même sens, Skaife et *al.* (2013) montrent que la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne signale un environnement qui favorise des actions et des politiques qui soutiennent l'intérêt de la direction.

Dans ce contexte, les agences de notation financière, par exemple Moody's, baissent les notes de crédit d'environ 20% des entreprises qui ont publié des faiblesses importantes du contrôle interne dans leur rapport annuel conformément à la section 404 de la loi Sarbanes-Oxley (Jonas, 2006). De même, Dhaliwal et *al.* (2011) montrent que les entreprises, qui ont initialement publié des faiblesses importantes du contrôle interne dans leur rapport annuel de gestion, subissent une dégradation de leurs notations financières.

Dans le cadre des recherches empiriques axées sur l'étude des rapports de gestion trimestriels, les auteurs Beneish et *al.* (2008) et Hammersley et *al.* (2008) constatent que les entreprises, qui ont initialement communiqué des faiblesses importantes conformément à l'article 302 de la loi SOX, subissent une réaction négative sur les cours des actions. De même, Bryan et Lilien (2005) ont constaté des rendements boursiers négatifs à la date d'annonce d'une faiblesse importante.

En revanche, les sociétés nouvellement introduites en bourse ont intérêt à fournir de bonnes nouvelles plutôt que de mauvaises nouvelles. Toutefois, les divulgations de mauvaises nouvelles devraient être plus crédibles que les bonnes nouvelles (Mercer, 2004). En effet, la divulgation volontaire des faiblesses importantes du contrôle interne présente une communication de mauvaises nouvelles. Par conséquent, elle peut améliorer la perception des investisseurs que la direction est crédible et ne trompe pas les investisseurs.

D'après Johnstone et *al.* (2011), la découverte de la fraude, la révélation d'une inexactitude financière ou la divulgation d'une faiblesse importante du contrôle interne sont des situations dans lesquelles une entreprise connaît un type d'événement négatif important.

Enfin, la divulgation des FCI est perçue comme un signal de transparence de l'information financière. Il est utile d'étudier, dans ce qui suit, la correction des FCI dans le cadre de la théorie de signal.

1.2.2. Le signal par les actions prises sur les FCI publiées

Dans un contexte d'asymétrie d'information, la théorie des signaux considère que certaines informations sont interprétées par les utilisateurs externes de l'entreprise comme des signaux diffusés sur la situation financière. En effet, la correction ou la persistance (échec de correction) des FCI sont considérées comme des signaux pour les utilisateurs de l'information financière.

1.2.2.1. Le signal par la correction des FCI publiées

Les études antérieures ont constaté que les entreprises ayant corrigé leurs faiblesses importantes du contrôle interne améliorent la qualité des accruals (Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2008), et par conséquent, une baisse significative du coût des capitaux propres (Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2009).

La correction entière des faiblesses importantes du contrôle interne fournit un signal aux utilisateurs externes d'informations comptables et financières, en particulier les investisseurs, que toutes les défaillances ont été résolues.

Pour la correction partielle, certains auteurs considèrent de cette dernière n'est pas considérée comme signal. Ils constatent que cette mesure sous-estime l'avantage de l'article 404 de la loi SOX dans la réduction du risque de l'information financière. Toutefois, Gordon et Wilford (2012) ont analysé l'effet de la non correction des faiblesses importantes du contrôle interne sur plusieurs années consécutives. Les résultats montrent que le marché financier réagit favorablement à une réduction du nombre des FMCI (c'est-à-dire une correction partielle). Par conséquent, la réaction du marché financier aux différents niveaux de correction des FCI n'est pas la même.

Dans une étude plus récente, Westfall (2016) montre que les essais de la société pour établir la crédibilité de la divulgation échouent si la correction des FMCI divulguées ne s'effectue pas.

De même, la relation entre les FCI et la perception des investisseurs a suscité l'intérêt des chercheurs. Selon He et Thornton (2013), les investisseurs étrangers anticipent la rigueur du contrôle interne exercée sur l'information financière à partir des caractéristiques observables de l'entreprise. En effet, la correction des FCI communiquées améliore la fiabilité de l'information financière aux yeux des investisseurs.

1.2.2.2. Le signal par la persistance des FCI publiées

Contrairement à la correction des faiblesses importantes du contrôle interne divulguées antérieurement, l'échec de la correction est surprenant étant donné que les régulateurs des marchés financiers, les agences de notation financière et les chercheurs universitaires soutiennent la correction des faiblesses importantes du contrôle interne communiquées par l'entreprise (Hammersley et *al.*, 2012).

La persistance des faiblesses importantes relatives au système de contrôle interne constitue un signal négatif pour les utilisateurs de l'information financière et en particulier pour les investisseurs. Dans ce contexte, les agences de notation financière, par exemple Moody's Investors Service, tiennent pleinement compte, au moment de la décision, de la gestion du plan de correction ou du l'échec de correction des faiblesses importantes du contrôle interne communiquées pour baisser ou non la note de crédit (Jonas, 2005, 2006). En effet, la non correction des FCI est l'un des facteurs qui sont pris en compte lors de la prise de décision en cas d'une notation financière (rating) négative.

Les recherches antérieures montrent que l'échec de la correction des faiblesses importantes du contrôle interne envoie un signal négatif aux marchés. Dans ce sens, les études antérieures ont tenté de vérifier l'incidence de l'échec de la correction des FCI. Dans ce cadre, Mazza et Azzali (2015) ont analysé la relation entre la correction des FCI et la qualité de l'audit interne. Les résultats de cette étude montrent que la persistance des FCI donne une indication sur la correction et la volatilité des FCI à l'égard de l'information financière au fil du temps, et par conséquent, une indication sur la qualité de l'information financière. Ils montrent que la persistance des FCI donne une indication sur la correction et la volatilité des FCI à l'égard de l'information financière au fil du temps.

Par ailleurs, l'étude empirique de Hammersley et *al.* (2012) montrent que les entreprises n'ayant pas corrigé leurs faiblesses importantes du contrôle interne reçoivent des notations de crédit moins élevées et doivent supporter des taux d'intérêt plus élevés.

Enfin, l'étude de la correction des faiblesses du contrôle interne à l'égard de l'information financière s'inscrit bien dans le cadre de la théorie de signal qui porte sur la publication des informations financières et comptables ainsi que la publication des faiblesses du contrôle interne .

Section 2. La revue de littérature et les hypothèses de recherche

Depuis la promulgation de la loi SOX, la littérature abordant le sujet de divulgation des FCI a considérablement augmenté en raison de la disponibilité de données concernant l'efficacité du contrôle interne qui n'étaient pas disponibles auparavant (Schneider et *al.*, 2009). Le tableau suivant illustre les principales études empiriques traitant les FCI.

Tableau 8 . Résumé des études empiriques traitant les FCI

Etudes	Pays	Journal	Période	Echantillon
Bryan et Lilien (2005)	Etats-Unis	SSRN Electronic Journal	2004-2005	161 firmes signalant des FMCI
Krishnan (2005)	Etats-Unis	The Accounting Review	1994-2002	128 entreprises
Ge et McVay (2005)	Etats-Unis	Accounting Horizons	2004-2005	161 firmes signalant des FMCI
Doyle et <i>al.</i> (2007a)	Etats-Unis	Journal of Accounting and Economics	Aout 2002 - 2005	779 firmes ayant publiées de FMCI et des firms n'ayant pas publiées de FMCI
Ashbaugh-Skaife et <i>al.</i> (2007)	Etats-Unis	Journal of Accounting and Economics,	Novembre 2003 - Décembre 2004	326 firmes signalant des déficiences du SCI
Krishnan et Visvanathan (2007)	Etats-Unis	International Journal of Auditing	2000-2002	90 firmes ayant publiées de FMCI et 90 firms n'ayant pas publiées de FMCI
Zhang et <i>al.</i> (2007)	Etats-Unis	Journal of Accounting and Public Policy	2004 - 2005	208 firms ayant publiées de FMCI
Ogneva et <i>al.</i> (2007)	Etats-Unis	The Accounting Review	Novembre 2004 à Janvier 2006	2515 firmes avec rapport section 404 de la SOX
Hoitash et <i>al.</i> (2009)	Etats-Unis	The Accounting Review	2004-2006	5 480 années-entreprises, 19 673 membres comité d'audit
Naiker et Sharma (2009)	Etats-Unis	The Accounting Review	2004	1 225 entreprises
Masli et <i>al.</i> (2010)	Etats-Unis	The Accounting Review	2003-2006	152 entreprises
Li et <i>al.</i> (2010)	Etats-Unis	Journal of Accounting and Economics	janvier 2005-mai 2005	2478 entreprises
López et Peters (2010)	Etats-Unis	Journal of Accounting and Public Policy	2004-2006	13 392 observations
Lin et <i>al.</i> (2011)	Etats-Unis	The Accounting Review	2003-2004	214 entreprises

Omri et Ben Nefissa (2011)	Tunisie	International Journal of Managerial and Financial Accounting	2000 - 2007	25 entreprises
Leng et Ding (2011)	Chine	Technology and Investment	2010	1309 entreprises chinoises
Rice et Weber (2012)	Etats-Unis	Journal of Accounting Research	2009 - 2012	488 entreprises
López et al. (2013)	Etats-Unis	Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management	2004-2008	1180 Rapport d'audit
Choi et al. (2013)	Corée	Auditing: A Journal of Practice & Theory	2005- 2008	5,402 observations
Balsam et al. (2014)	Etats-Unis	Contemporary Accounting Research	2004–2005	4086 entreprises
Lin et al. (2014)	Etats-Unis	Corporate Governance: An International Review	2006–2009	4374 firmes
Khlif et Samaha (2014)	Egypte	International Journal of Auditing	2007 - 2010	86 sociétés cotées
Hooghiemstra et al. (2015)	Cross-country 29 pays	Corporate Governance: An International Review	2005 - 2007	1 559 entreprises de 29 pays
Ji et al. (2015)	Chine	Journal of Contemporary Accounting & Economics	2010-2011	1 141 entreprises
Mazza et Azzali (2015)	Italie	International Journal of Auditing	2007–2012	4284 entreprises
Khlif et Samaha (2016)	Egypte	Managerial Auditing Journal	2007 - 2010	86 sociétés
Ji et al. (2017)	Chine	The International Journal of Accounting	2010-2011	1059 entreprises
Chen H. et al. (2017)	Chine	Review of Quantitative Finance and Accounting	2007-2010	6731 observations
Chen Y. et al. (2017)	Etats-Unis	Auditing: A Journal of Practice & Theory	2004-2012	11 226 firmes américaines
Kharraz et Ferchichi (2017)	Tunisie	Corporate Ownership & Control	2012-2014	32 entreprises
Basu et al. (2018)	Etats-Unis	Auditing: A Journal of Practice & Theory	2005-2014	826 entreprises
Ashfaq et al. (2018)	Pakistan	Research Journal of Finance and Accounting	2012-2014	207 entreprises non financière
Ashfaq et Rui (2019)	Asie du sud	Journal of Financial Reporting and Accounting	2013-2015	100 entreprises non financière (Pakistan et Inde) et 93 entreprises (Bangladesh)
Chang et al. (2019)	Taiwan	Journal of Contemporary Accounting & Economics	2005-2007	3340 observations
Cheng et al. (2019)	Etats-Unis	Contemporary Accounting Research	Novembre 2004 - Décembre 2012	9 129 observations

Source : Notre réalisation

Par ailleurs, la littérature abordant les caractéristiques des entreprises divulguant initialement des faiblesses du contrôle montre que ces dernières sont plus petites généralement, moins performantes et financièrement plus faibles (Doyle et *al.*, 2007a ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Li et *al.*, 2010). Des recherches plus récentes ont examiné la relation entre les FCI avec d'autres facteurs à savoir la gouvernance d'entreprise (Goh, 2009 ; Krishnan, 2005 ; Johnstone et *al.*, 2011) le changement des dirigeants (Li et *al.*, 2010 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Lin et *al.*, 2014) et la gestion des résultats (Doyle et *al.*, 2007b ; Kim et *al.*, 2009 ; Oh et *al.*, 2014).

Dans ce cadre, Abdul Rahman et *al.* (2019) ont effectué une revue de la littérature structurée sur l'efficacité du contrôle interne de l'année 2000 à l'année 2018. Ils montrent que la plupart des recherches antérieures portent sur les FCI dans le contexte anglo-saxon. Aux Etats-Unis, par exemple, les études relatives aux FCI se concentrent sur la divulgation faites aux termes de la section 302 de la loi SOX, qui prévoit une évaluation trimestrielle de l'efficacité du système de contrôle interne. Dans ce sens, Lu et Ma (2019) montrent, à partir d'une revue de la littérature, que la gouvernance d'entreprise et les caractéristiques des entreprises influencent considérablement la divulgation des FCI. Par conséquent, nous étudions ces principaux facteurs de divulgation des FCI.

2.1. Les caractéristiques de l'entreprise et la divulgation des FCI

Les recherches antérieures relatives à l'association entre la divulgation des FCI et les caractéristiques de la firme ont été, principalement, effectuées aux Etats-Unis, avant et après l'instauration de la loi SOX (Doyle et *al.*, 2007b). Traditionnellement, ces recherches académiques mettent en exergue les caractéristiques de la firme notamment la taille (Doyle et *al.*, 2007a ; Zhang et *al.*, 2007 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007), l'âge (Omri et Ben Nefissa, 2011 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Doyle et *al.*, 2007a) ; la complexité de gestion (Doyle et *al.*, 2007), la situation financière (Doyle et *al.*, 2007b ; Shu et *al.*, 2008), la qualité des accruals (Doyle et *al.*, 2007a ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2008 ; Chan et *al.*, 2008).

Avant la publication de la loi Sarbanes-Oxley, les chercheurs n'ont pas examiné empiriquement l'efficacité du contrôle interne puisque les entreprises n'étaient pas tenues de divulguer les faiblesses importantes du contrôle interne dans leurs rapports de gestion. Toutefois, depuis la promulgation de la loi SOX, la divulgation des FCI, a visiblement augmenté aux États-Unis (par exemples : Ge et McVay, 2005 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Doyle et *al.*, 2007a). D'après Leone (2007), les auteurs Ashbaugh-Skaife et *al.* (2007) et Doyle

et *al.* (2007a) ont fourni les premiers éléments de preuve concernant les caractéristiques de l'entreprise liées aux FCI divulguées dans le cadre des nouvelles dispositions des sections 302 et 404 de la loi SOX.

Toutefois, il existe peu de recherches empiriques qui ont porté sur la divulgation des FCI hors les États-Unis. Une revue approfondie montre que les résultats des études non américaines sont similaires à celles américaines. Par exemple, les résultats des études empiriques effectuées dans le contexte coréen montrent que les facteurs explicatifs liés aux caractéristiques générales de l'entreprise sont les déterminants potentiels de la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne (Lee et *al.*, 2007 ; Shin, 2007). Ainsi, nous développons nos hypothèses de recherche relatives à la relation entre la divulgation des FCI et les caractéristiques de l'entreprise.

2.1.1. La taille de l'entreprise

En théorie des organisations, les facteurs de contingence sont des caractéristiques évolutives qui influencent les actions et les décisions des organisations. Parmi ces facteurs, la taille de l'organisation qui est considérée comme le facteur le plus important qui peut influencer le développement et la performance de l'organisation. Par ailleurs, la taille de la firme (petite, moyenne, grande) a des implications importantes sur l'efficacité du système de contrôle interne (Doyle et *al.*, 2007a ; Zhang et *al.*, 2007 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007).

Dans le contexte américain, Doyle et *al.* (2007a) montrent, sur la base d'un échantillon final étant composé de 779 entreprises divulguant des FCI durant la période 2002-2005, que les FCI sont associées à la taille. En effet, ils constatent que les entreprises de l'échantillon ont tendance à être plus petites.

De même, Ashbaugh-Skaife et *al.* (2007) constatent que la divulgation des FCI est associée à la taille des firmes américaines. Ils montrent une relation négative entre la divulgation des FCI et la taille de l'entreprise.

Dans le même contexte, plusieurs auteurs constatent que les petites entreprises américaines sont associées à une probabilité plus élevée de divulgation des faiblesses du contrôle interne puisque ces entreprises ont tendance à sous-investir dans les contrôles internes. (Krishnan, 2005 ; Ge et McVay, 2005 ; Bryan et Lilien, 2005 ; Ettredge et *al.*, 2006 ; Rice et Weber, 2012).

Dans le contexte tunisien, les recherches académiques relatives aux déterminants de divulgation FMCI en rapport avec le processus d'élaboration de l'information financière sont limitées et les résultats dégagés sont mitigés. Les résultats de l'étude Omri et Ben Nefissa (2011), par exemple, montrent que les FMCI sont liées aux jeunes entreprises. De même, Kharraz et Ferchichi (2017) trouvent une relation négative entre la taille de la firme et la divulgation des FMCI.

D'où, nous formulons notre première hypothèse comme suit :

H.1.1. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la taille de l'entreprise

2.1.2. La performance de l'entreprise

Généralement, la littérature comptable et financière soutient la thèse qui dit que la performance financière a des effets sur la qualité du contrôle interne. En effet, les entreprises s'intéressent au système de contrôle interne pour améliorer leurs performances. Dans ce cadre, la plupart des études effectuées dans le contexte américains montrent que les entreprises signalant des FCI sont plus généralement moins performantes (Krishnan, 2005 ; Ge et McVay, 2005 ; Bryan et Lilien, 2005 ; Ettredge et *al.*, 2006 ; Doyle et *al.*, 2007 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Johnstone et *al.*, 2011).

Par exemple, Ge et McVay (2005) ont examiné les facteurs susceptibles de publier des FCI. Ils montrent que les entreprises moins performantes sont associées à une divulgation plus importante des faiblesses importantes du contrôle interne. De même, Doyle et *al.* (2007a) et Ashbaugh-Skaife et *al.* (2007) montrent que les entreprises ont tendance à être financièrement plus faible pour publier des FCI.

Dans le contexte chinois, Ji et *al.* (2015) concluent que le rendement des actifs (mesurée par le ROA) est négativement et significativement associé à la divulgation des FCI.

Dans le contexte tunisien, les résultats de l'étude de Ben Abdennebi et *al.* (2020) suggèrent une relation négative et statistiquement significative entre la performance et la divulgation des FMCI. Par conséquent, les entreprises tunisiennes rentables ont réussi à détecter les FMCI avant la publication des états financiers.

Ces différentes recherches nous conduisent à notre deuxième hypothèse de recherche :

H.1.2. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la performance de l'entreprise

2.1.3. L'endettement

Les recherches anglo-saxonnes antérieures montrent que le niveau d'endettement a un effet significatif sur la divulgation des FCI (Doyle et *al.*, 2007a ; Krishnan, 2005). Par exemple, Doyle et *al.* (2007a) et Krishnan (2005) constatent que la divulgation des FCI est plus probable pour les entreprises qui sont fortement endettées. Dans une étude plus récente, Li et *al.* (2010) montrent que les sociétés disposant d'un plus grand niveau d'endettement sont plus susceptibles de recevoir des opinions défavorables concernant le rapport sur le contrôle interne (SOX404), et par conséquent, une relation positive entre l'endettement et la divulgation des FCI.

Dans le contexte tunisien, les résultats de l'étude empirique de Ben Abdennebi et *al.* (2020) montrent que le niveau d'endettement a un effet positif et significatif sur la divulgation des FMCI dans le contexte tunisien. En effet, l'endettement constitue un moyen important pour le développement et le fonctionnement des entreprises tunisiennes. Les entreprises avec un niveau d'endettement élevé sont plus susceptibles de publier les faiblesses importantes du contrôle interne. Donc, il semble logique que cette variable soit positivement liée à la divulgation d'une défaillance du contrôle interne.

H.1.3. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée avec le niveau d'endettement de l'entreprise

2.1.4. La perte de l'entreprise

La publication d'un résultat déficitaire est considérée comme un facteur institutionnel susceptible d'affecter la qualité du contrôle interne de l'entreprise. En effet, les faiblesses matérielles ont tendance à être liés à des résultats déficitaires (Ge et McVay, 2005).

Dans ce cadre, plusieurs auteurs montrent que les défaillances du contrôle interne comptable et financier sont positivement associées à la perte de l'entreprise (Ettredge et *al.*, 2006 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Doyle et *al.*, 2007 ; Rice et Weber, 2012).

Par exemple, l'étude de Doyle et *al.* (2007b) effectuée, après l'instauration de la loi SOX, montre la relation positive entre la faible qualité du contrôle interne et la faible situation financière. Les auteurs Ashbaugh-Skaife et *al.* (2007) ont constaté que les entreprises qui rencontrent des difficultés financières sont plus susceptibles de divulguer des FCI en raison de la difficulté d'accorder une attention à la mise en œuvre et du fonctionnement de bons contrôles internes, et par conséquent, une relation positive entre les difficultés financières et la publication des FCI. De même, Ettredge et *al.* (2006), les entreprises signalant des FCI sont généralement financièrement plus faibles. Rice et Weber (2012) ont constaté que la probabilité de publier les

déficiences de contrôle interne existantes est positivement associée au résultat déficitaire. Dans le contexte tunisien, Omri et Ben Nefissa (2011) montrent que les FMCI sont plus fortes pour les entreprises ayant une situation financière critique.

Toutefois, peu de recherches montrent que la divulgation des FMCI est moins probable pour les entreprises déclarant des pertes (Johnstone et *al.*, 2011 ; Ji et *al.*, 2017). Quant aux auteurs Ben Abdennebi et *al.* (2020), ils trouvent un coefficient non significatif. Par conséquent, la perte nette de l'entreprise n'a pas d'effet sur la divulgation des FMCI dans le contexte tunisien.

Jusqu'à ce jour, les études empiriques réalisées, montrent une relation positive entre la divulgation des FMCI et la perte de l'entreprise.

Notre hypothèse est ainsi la suivante :

H.1.4. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée avec le résultat déficitaire

2.2. Les mécanismes de gouvernement d'entreprise et la divulgation des FCI

Dans le cadre de la notion de la transparence de l'information financière, le système de contrôle interne doit s'aligner sur les enjeux de gouvernement d'entreprise. Selon Charreaux (1997, p421), le gouvernement des entreprises « *corporate governance* » recouvre « *l'ensemble des mécanismes organisationnels qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui « gouvernent » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire* ». Cette définition permet d'aller au-delà de l'analyse des relations entre les dirigeants et les actionnaires. Ainsi, elle permet de prendre en considération des mécanismes de contrôle internes et externes de gouvernement de l'entreprise.

Les mécanismes de contrôle externes comprennent principalement le marché des biens et services, le marché financier, l'intermédiation financière, le crédit interentreprises, le marché du travail, le marché du capital social. Les mécanismes de contrôle internes recouvrent le contrôle exercé par les actionnaires, la surveillance mutuelle entre les dirigeants, les contrôles associés aux structures formelles et informelles et le conseil d'administration.

Selon Côme (2013), une bonne gouvernance serait « *la condition et le résultat d'une stratégie réussie, qui passerait par l'écoute et la satisfaction des clients et des financiers, le développement d'une culture d'entreprise basée sur des valeurs communes, la gestion de ressources humaines favorisant l'implication et la motivation des personnels, et un système d'information et de pilotage réellement performant et transparent* ». En revanche, la bonne

gouvernance a une valeur incitative qui vise à contribuer à la capacité du haut management, du conseil d'administration et des comités de s'assurer que les objectifs de l'entreprise sont alignés sur les intérêts des actionnaires ainsi que des autres parties prenantes (Bakkour, 2013).

Théoriquement, la relation entre les mécanismes de gouvernement interne essentiellement le conseil d'administration, le comité d'audit et l'audit interne et la qualité du dispositif de contrôle interne est étroite. En effet, le système de contrôle interne permet de réduire les conflits au sein du gouvernement d'entreprise (Ebondo Wa Mandzila, 2004, p65).

Empiriquement, la recherche à ce jour qui examine la divulgation des FCI, en matière de gouvernance d'entreprise, se concentre sur les caractéristiques des mécanismes de gouvernance. Aux Etats-Unis, pendant la période pré-SOX, Krishnan (2005) a effectué la première et la seule étude empirique sur la relation entre les FCI et la qualité du comité d'audit sur un échantillon de firmes américaines durant la période 1994-2000. Dans cette étude, Krishnan (2005) montre que la qualité du comité d'audit est positivement liée à la qualité du contrôle interne. Les résultats de cette étude montrent, également, que les FCI divulguées sont associées à la taille de l'entreprise, la gouvernance d'entreprise et le risque financier.

Dans un environnement de divulgation obligatoire des faiblesses importantes du contrôle interne, des recherches antérieures sur les déterminants des faiblesses matérielle montrent que les entreprises ayant des faiblesses matérielles ont tendance à avoir certaines caractéristiques, comme la mauvaise qualité de la gouvernance d'entreprise (Ge et McVay, 2005 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Doyle et *al.*, 2007a).

De même, des recherches plus récentes ont montré, en application des obligations des articles 302 et 404 de la SOX, que les FCI sont négativement associées à la qualité de la gouvernance d'entreprise (Zhang et *al.*, 2007 ; Hoitash et *al.*, 2009). Les résultats montrent une association positive entre le comité d'audit de haute qualité (expertise financière et indépendance du comité d'audit) et la qualité du contrôle interne.

Dans ce cadre, Johnstone et *al.* (2011) ont examiné la relation entre la gouvernance d'entreprise et la divulgation des FCI durant la période 2004-2007. Les auteurs ont constaté que la divulgation des faiblesses du contrôle interne est associée positivement au changement des membres des conseils d'administration, les comités d'audit et de la direction générale, y compris les dirigeants et les directeurs financiers.

Selon Krishnan (2005), la qualité du système de contrôle interne d'une entreprise est positivement associée au conseil d'administration, comité d'audit et aux autres dimensions.

Dans ce cadre, de nombreuses recherches antérieures examinant la qualité du contrôle interne de l'information financière et comptable abordent la relation entre la gouvernance d'entreprise et la publication des FCI (Ashbaugh-Skaife et al., 2007 ; Doyle et al., 2007a ; Goh, 2009 ; Johnstone et al., 2011 ; Hammersley et al., 2012 ; Ashfaq et Rui, 2019). Par conséquent, il convient, dans ce qui suit, de formuler les hypothèses de recherche sur la relation entre la qualité du contrôle interne et la gouvernance d'entreprise.

2.2.1. Les caractéristiques du conseil d'administration

Selon Jensen (1993), le conseil d'administration est un mécanisme interne de gouvernance qui est au sommet du contrôle interne de l'entreprise. Il joue un rôle déterminant dans la surveillance du bon fonctionnement du système de contrôle interne, la gestion des grandes orientations de l'entreprise et la prévention des risques.

Théoriquement, la relation entre le conseil d'administration, mécanisme interne de la gouvernance d'entreprise, et la qualité du dispositif de contrôle interne est étroite. En effet, le système de contrôle interne permet de réduire les conflits au sein du gouvernement d'entreprise (Ebondo Wa Mandzila, 2004, p65).

Empiriquement, la qualité globale du conseil d'administration (un indice calculé en fonction de la taille du conseil d'administration, l'indépendance du conseil et les mandats des membres) est associée à des niveaux élevés de la qualité du système de contrôle interne (Hoitash et al., 2009). Plus récemment, Ashfaq et Rui (2019) ont étudié l'effet de l'efficacité du conseil d'administration et du comité d'audit sur la divulgation du contrôle interne sur la période 2013-2015 de trois pays de l'Asie du sud (Pakistan, Inde et Bangladesh). Les auteurs ont trouvé que les caractéristiques du conseil d'administration ont un effet significatif positif sur la divulgation du contrôle interne en Pakistan.

Les recherches antérieures relatives au conseil d'administration suggèrent que certaines caractéristiques du conseil déterminent, en grande partie, son efficacité dans l'accomplissement des rôles qui lui sont assignés (Godard et Schatt, 2000). Il s'agit principalement de sa taille, la fréquence de réunion, l'indépendance des administrateurs et le cumul des fonctions de décision et de contrôle.

Partant de ces constats, il est alors intéressant de s'interroger sur la relation entre le conseil d'administration et la divulgation des FCI. Dans ce qui suit, nous présentons les recherches antérieures traitant la relation entre les caractéristiques du conseil d'administration et la divulgation des FCI afin de développer nos hypothèses de recherche.

2.2.1.1. La taille du conseil d'administration et la divulgation des FCI

Selon la théorie d'agence, un conseil d'administration ayant un nombre d'administrateurs supérieure à sept ou huit administrateurs est inefficace et devient facilement manipulable par le dirigeant (Jensen, 1993). Dans ce cadre, un grand conseil d'administration favorise la domination des dirigeants qui peut faire naître des conflits d'intérêts et des coalitions. Il en résulte donc des conseils fragmentés, qui éprouvent des difficultés à trouver un consensus sur les décisions importantes, et par conséquent la protection des intérêts des actionnaires serait moindre. Ainsi, une taille limitée des conseils d'administration paraît souhaitable. Toutefois, Fama et Jensen (1983) stipule que la complexité de gestion de l'entreprise demande de plus en plus de nouveaux membres dans le conseil afin de bénéficier de leur expérience et de leur expertise.

En France, le conseil d'administration peut comprendre trois membres au moins et dix-huit membres au plus (loi de juillet 1966, modifiée par la loi NRE en 2001). Les entreprises peuvent choisir librement la taille du conseil d'administration. Cependant, le conseil d'administration disparaît lorsque le nombre d'administrateurs descend au-dessous du minimum légal. Le ou les membres restants n'ont plus de pouvoirs sauf celui de convoquer l'assemblée générale.

D'ailleurs, Godard et Schatt (2005) constatent que la taille des conseils d'administration des entreprises françaises, depuis la publication des deux rapports Viénot (1995, 1999), a augmenté puisque les conseils étaient composés de 8,7 membres en 1992 (Godard, 2002) et de 11 membres en 2002. Dans ce sens, Godard (2002) confirme qu'un nombre élevé d'administrateurs dans un même conseil ne peut être que bénéfique, dans la mesure où, il devient un centre d'expertise et d'information qui permet de faciliter à l'entreprise l'identification des projets et des investissements les plus rentables. Toutefois, Godard (2002) montre l'absence d'une relation significative entre la taille du conseil d'administration et la performance des entreprises cotées à la bourse de Paris. De même, Godard et Schatt (2005) examinent la relation entre la taille du conseil d'administration et la performance des entreprises françaises. Ils constatent qu'il n'existe pas de taille optimale des conseils d'administration. En effet, l'augmentation de la taille du conseil d'administration n'a aucun effet sur la maximisation de la performance.

En Tunisie, la gestion et l'administration de la société anonyme sont régies principalement par le Code des Sociétés Commerciales (CSC). La loi n° 2000-93 du 3 novembre 2000, portant promulgation du code des sociétés commerciales (CSC), constitue l'unique source réglementaire qui régit le conseil d'administration des sociétés anonymes. En effet, les articles

189 à 223 du CSC ont porté principalement sur le rôle, la taille, la nomination et le fonctionnement conseil d'administration. En cas de vacance d'un poste au conseil d'administration, suite à un décès ou à une démission d'un ou de plusieurs membres, le conseil d'administration peut, entre deux assemblées générales, procéder à des nominations à titre provisoire pour atteindre le minimum légal (Article 195 du CSC). Cette nomination est soumise à la ratification de la prochaine assemblée générale ordinaire. Lorsque le conseil d'administration néglige de procéder aux nominations permises ou de convoquer l'assemblée générale, tout actionnaire ou le commissaire aux comptes peut demander au juge des référés la désignation d'un mandataire chargé de convoquer l'assemblée générale en vue de procéder aux nominations permises ou de ratifier les nominations prévues à l'alinéa précédent.

Pour la taille du conseil, Article 189 du CSC prévoit que le nombre d'administrateurs du conseil d'administration doit être compris entre trois et douze membres. Les entreprises tunisiennes peuvent fixer le nombre des administrateurs à l'intérieur des limites légales. Le législateur tunisien a voulu écarter les limites d'un conseil d'administration de petite taille, sans pour autant entraîner une complexité de gestion d'un conseil d'administration de grande taille.

Concernant la relation entre la taille du conseil d'administration et la divulgation d'informations sur le système de contrôle interne, certaines études mettent en avant la petite taille du conseil d'administration comme déterminant de publication des défaillances du contrôle interne. Par exemple, Zhang et *al.* (2007) constatent que la divulgation des FCI est associée à des conseils plus petits.

Dans le contexte chinois, Leng et Ding (2011) ont étudié l'effet de la gouvernance d'entreprise sur la divulgation d'informations sur le système de contrôle interne de 309 entreprises chinoises au cours de l'année 2010. Ils montrent que la divulgation du contrôle interne n'est pas significativement liée à la taille du conseil d'administration. Toutefois, les résultats de l'étude de Ji et *al.* (2015) montrent un résultat négatif entre la taille du conseil d'administration et la divulgation des FCI. En effet, les entreprises chinoises ayant des conseils de grande taille sont moins susceptibles de divulguer des FMCI, tandis que les entreprises chinoises ayant des conseils de petite taille sont plus susceptibles de divulguer des FMCI.

Au Pakistan, Ashfaq et *al.* (2018) ont examiné l'impact la gouvernance d'entreprise sur la divulgation des FCI moyennant un échantillon de 207 entreprises non financières sur la période 2012-2014. Ils montrent que la taille du conseil d'administration a une influence positive et significative sur la qualité du contrôle interne.

Dans le contexte égyptien, Khlif et Samaha (2016) ont étudié la qualité du contrôle interne de 86 sociétés cotées à la bourse d’Egypte sur une période allant de 2007 à 2010 moyennant un questionnaire auprès des auditeurs externes égyptiens. Ils montrent que la taille du conseil a un effet négatif (positif) et significatif sur la qualité du contrôle interne lorsque l’entreprise est auditée par un cabinet « « BIG 4 » (non « BIG 4 »).

Dans le contexte tunisien, les études empiriques montrent que lorsque le nombre d’administrateurs augmente, les activités de surveillance et de contrôle se multiplient et les conflits d’intérêts entre les dirigeants et les actionnaires diminuent la performance de l’entreprise augmente (Omri et Mehri, 2003). Dans ce cadre, Ben Nour et *al.* (2014) montrent, à partir d’un échantillon d’entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis dans une période allant du 2003 à 2012, que la taille du conseil affecte positivement la gestion fiscale des sociétés de commerce et de services.

D’où, notre cinquième hypothèse formulée comme suit :

H.2.1. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec et la taille du conseil d’administration

2.2.1.2. L’indépendance du conseil d’administration et la divulgation des FCI

Dans un contexte de théorie d’agence, les administrateurs indépendants du conseil d’administration constituent un mécanisme de contrôle efficace des dirigeants et conduisent l’entreprise à une meilleure gestion. En effet, ces administrateurs externes possèdent une expertise managériale des membres de direction et ils auront une incitation suffisante pour assurer la bonne gouvernance des entreprises (Fama et Jensen, 1983). La présence des administrateurs indépendants dans le conseil d’administration est, donc, une nécessité.

De même, Jensen (1993) stipule que l’efficacité du conseil d’administration dépend de son degré d’indépendance des administrateurs par rapport à la direction générale. Il suggère que le dirigeant doit être le seul membre interne du conseil et que tous les autres administrateurs doivent être des administrateurs externes. Il argumente que la présence de nombreux administrateurs internes dépendants du dirigeant n’inciterait pas ces derniers à créer de la valeur pour les actionnaires. Ces administrateurs externes ont pour missions de contrôler le top management afin de garantir la performance de l’entreprise et les intérêts des actionnaires.

Selon Godard et Schatt (2005), le comportement des conseils d’administration composés d’un pourcentage élevé d’administrateurs indépendants était différent de celui des conseils d’administration où siègeraient peu de membres indépendants.

Toutefois, l'administrateur externe est empêché par l'expérience des administrateurs internes et l'information privilégiée. Dans ce sens, Charreaux (2000) a montré que la présence des membres internes de l'entreprise, experts de la gestion de la firme, s'avère indispensable au fonctionnement de l'entreprise. En plus, les administrateurs externes sont supposés exercer efficacement leur rôle de contrôle du top management (Ebondo Wa Mandzila, 2004, p20).

En droit français, le législateur n'a pas abordé le sujet de la qualité des administrateurs du conseil d'administration. En effet, il n'existe aucun texte légal qui régleme le nombre des administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration.

En revanche, les rapports Viénot (1995, 1999) ainsi que le rapport Bouton (2002) ont mis en évidence la nécessité de présence en nombre suffisant des administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration. Selon le Rapport Viénot II (1999), un administrateur indépendant est défini comme étant « *un administrateur qui n'entretient aucune relation de quelque nature que ce soit avec l'organisation, son groupe ou sa direction, qui puisse compromettre l'exercice de sa liberté de jugement* ».

De même, le Viénot II (1999) recommande que la part des administrateurs indépendants soit d'au moins un tiers des membres du conseil d'administration. Cependant, la proportion d'administrateurs indépendants doit être de la moitié des membres du conseil d'administration des sociétés au capital dispersé et dépourvues d'actionnaires de contrôle (Rapport Bouton).

Selon le législateur tunisien, les membres du conseil d'administration sont nommés par l'assemblée générale constitutive ou par l'assemblée générale ordinaire. Toutefois, le CSC n'a pas précisé l'origine des administrateurs auxquels doit faire recours le conseil d'administration. Il stipule que toute personne possédant la capacité civile, qui n'est pas déchu du droit d'administrer une société peut être nommé administrateur. Il peut s'agir aussi bien d'une personne morale que d'une personne physique (Article 190 du CSC).

Ainsi, aux termes de l'article 189 du CSC, la qualité d'actionnaire n'est pas requise pour être membre du conseil d'administration d'une société anonyme. Cette alternative adoptée par le législateur montre que ce dernier a souhaité séparer le pouvoir de l'argent et la gestion.

L'article 196 du CSC prévoit qu'un salarié de la société peut être nommé membre au conseil d'administration. Le cumul des deux qualités n'est possible pour le salarié que si son contrat de travail est antérieur de cinq années au moins à sa nomination comme membre au conseil d'administration et correspond à un emploi effectif. En effet, les administrateurs internes du conseil d'administration sont généralement des cadres ou des salariés qui dépendent

hiérarchiquement de la direction. Ils risquent de compromettre leur carrière ou leur avenir s'ils s'opposent à leurs responsables hiérarchiques.

Dans ce contexte, Beasley (1996) a montré une association négative entre la proportion des administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration et la probabilité des fraudes managériales au niveau des états financiers publiés, confirmant ainsi le rôle des administrateurs externes dans la limitation de l'espace discrétionnaire des dirigeants.

En ce qui la qualité du système de contrôle interne, les études antérieures ne sont pas cohérents. Certains auteurs ne trouvent aucune association entre la divulgation des faiblesses importantes avec l'indépendance du conseil d'administration (Zhang et *al.*, 2007 ; Krishnan, 2005 ; Khelif et Samaha, 2016 ; Kharraz et Ferchichi, 2017).

D'autres semblent en faveur d'un conseil indépendant. Ils constatent que la qualité du contrôle interne est positivement associée à l'indépendance du conseil d'administration (Ji et *al.*, 2015 ; Chen Y. et *al.*, 2017). Par exemple, Ji et *al.* (2015) montrent que les administrateurs indépendants ont un rôle important à jouer pour la fonction de contrôle des entreprises chinoises. Les auteurs ont trouvé une relation significativement négative entre la publication des FMCI et l'indépendance du conseil d'administration. Ce résultat indique que les entreprises ayant plus d'administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration sont moins susceptibles de divulguer des FMCI. Egalement, Chen Y. et *al.* (2017) ont étudié l'impact de l'indépendance du conseil d'administration sur la probabilité de divulgation des FMCI à partir d'un échantillon de 11 226 observations (année-entreprise) pendant la période 2004-2012. Les auteurs montrent un effet négatif de l'indépendance du conseil d'administration sur la divulgation des FMCI.

Toutefois, des études empiriques plus récentes trouvent une relation positive entre l'indépendance du conseil d'administration et la divulgation des FMCI dans différents pays. En Malaisie, Ahmad et *al.* (2015) révèlent que l'indépendance du conseil d'administration est positivement et significativement associée à l'étendue de la divulgation des FMCI. Au Ghana, Agyei-Mensah (2016) montrent que l'indépendance du conseil d'administration est un facteur important qui explique la divulgation des informations relatives au système de contrôle interne. L'auteur a confirmé l'hypothèse selon laquelle les administrateurs indépendants contribuent à améliorer la qualité de la divulgation et à accroître la transparence des informations.

Dans le contexte tunisien, les recherches empiriques menées sur les sociétés tunisiennes cotées et sur des périodes différentes mettent en évidence l'effet positif du pourcentage d'administrateurs externes (Omri et Mehri, 2003 ; Ben Taleb et Léger-Jarniou, 2012 ; Ben Nour

et *al.*, 2014). Par exemple, Omri et Mehri (2003) montrent, à partir d'un échantillon composé de 43 entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis dans une période allant de 1995 à 2000, une relation significative entre la proportion des administrateurs externes et la performance des entreprises. De même, Ben Taleb et Léger-Jarniou (2012) constatent que la présence des administrateurs externes au sein du conseil a un effet positif significatif sur la performance comptable des entreprises tunisiennes. Ces études permettent de défendre le rôle crucial que peuvent jouer les administrateurs indépendants dans l'amélioration de la qualité du contrôle interne des entreprises tunisiennes. Ben Nour et *al.* (2014) montrent que l'indépendance du conseil est positivement liée à la gestion fiscale des entreprises industrielles.

Plus récemment, Ben Abdennebi et *al.* (2020) ont mené une étude empirique sur 32 entreprises cotées à la bourse de Tunis pour étudier la relation entre le conseil d'administration et la divulgation des FMCI pendant la période allant de 2006 à 2018. Ils trouvent que l'indépendance du conseil affecte positivement la publication des FMCI. D'où, notre deuxième hypothèse :

H.2.2. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée avec l'indépendance du conseil d'administration

2.2.1.3. La dualité du Conseil d'administration et la divulgation des FCI

La dualité du conseil d'administration a fait l'objet de diverses critiques. Certaines soutiennent la dualité, d'autres la dénoncent. La dualité consiste à la nomination d'une personne durant la même période à la tête de la direction générale et du conseil d'administration. Les partisans de la dualité de fonctions avancent que l'entreprise ne peut atteindre une meilleure performance que si le dirigeant exerce complètement son autorité et son rôle au sein du conseil d'administration. Cette dualité permet d'éviter une faible communication et de faciliter la prise de décision dans les entreprises. Elle conduit à une direction unifiée de l'entreprise basée sur la confiance, la stabilité et la continuité, ainsi elle permet d'atténuer les coûts d'agence et de conduire à une meilleure performance (Godard et Schatt, 2000 ; ...). En effet, Godard et Schatt (2000) ont insisté sur les coûts générés de la séparation des fonctions et qui sont associés à la communication incomplète de l'information entre le dirigeant et le président du conseil d'administration. Dans ce cadre, Finkelstein et D'Aveni (1994) ont validé l'hypothèse selon laquelle le conseil d'administration peut être plus vigilant en cas de dualité des fonctions du dirigeant et président du conseil d'administration.

Cependant, les adeptes de la séparation des fonctions pensent que la dualité réduit l'indépendance et la capacité du conseil d'administration à contrôler efficacement le dirigeant. Toutefois, la séparation des postes de directeur général et de président du conseil d'administration permet d'améliorer le rôle du conseil d'administration (Jensen, 1993). En effet, le conseil d'administration joue un rôle déterminant dans la surveillance du bon fonctionnement du système de contrôle interne, la gestion des grandes orientations de l'entreprise et la prévention des risques. De même, les résultats des travaux de Fama et Jensen (1983) ont montré, entre autres, que la séparation des fonctions de décision et du contrôle réduit les coûts d'agence et améliore la performance de l'entreprise.

Sur le plan pratique, la loi SOX prévoit principalement la mise en place d'un dispositif de contrôle interne dans l'objectif de garantir la fiabilité de l'information financière. Nous rappelons que des sections 302 et 404 de la loi SOX découlent les dispositions les plus importantes de la loi SOX qui se rapportent à l'évaluation trimestrielle du dispositif de contrôle interne réalisée par le directeur général et le directeur financier aux entreprises cotées sur le marché américain (section 302) et l'obligation de publier un rapport annuel contenant une évaluation des procédures de contrôle interne relatives aux données comptables et financières de la société (section 404). Par conséquent, la dualité des fonctions a un impact sur l'évaluation du système de contrôle interne.

Le législateur français prévoit que « *la direction générale de la société est assumée, sous sa responsabilité, soit par le président du conseil d'administration, soit par une autre personne physique nommée par le conseil d'administration et portant le titre de directeur général* » (Article L.225-51-1). Par conséquent, le cumul des fonctions est possible si les statuts de la société le prévoient. Ainsi, le choix pour les sociétés à conseil d'administration entre deux modes de direction (Président directeur général ou Président du conseil et Directeur général) a été introduit en mai 2001 avec l'adoption de la loi sur les nouvelles régulations économiques (loi NRE) du 15 mai 2001.

Le législateur tunisien, comme le législateur français, offre la possibilité aux conseils d'administration des entreprises tunisiennes d'opter pour la séparation ou le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil. Le conseil d'administration peut nommer parmi ses membres un président directeur général (PDG) qui doit être une personne physique. Dans ce cas, la durée de sa nomination ne peut excéder celle de son mandat en tant que membre du conseil d'administration. Le conseil d'administration élit parmi ses membres un président qui a la qualité de président directeur général (Article 208 CSC).

- La dualité des fonctions de direction générale et celle de la présidence du conseil

Le cadre légal tunisien prévoit la possibilité de dualité des fonctions de direction générale et celle de la présidence du conseil. Selon l'article 211 du CSC, le président du conseil d'administration assure, sous sa responsabilité, la direction générale de la société. Il représente la société dans ses rapports avec les tiers. Le président est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société et ce, dans les limites de l'objet social.

- La séparation des fonctions de direction générale et celle de la présidence du conseil

Selon le CSC, les statuts de la société anonyme peuvent opter pour la dissociation entre les fonctions de président du conseil d'administration et celles de directeur général de la société (Article 215 CSC).

Les stipulations contraires des statuts ou les décisions du conseil d'administration limitant les pouvoirs du président du conseil d'administration sont inopposables aux tiers. Donc, la séparation entre les fonctions de présidence et de direction est possible dans le cas où les statuts de la société la prévoient expressément.

En matière de contrôle interne, certaines recherches antérieures tendent à montrer que le cumul des fonctions de dirigeant et président du conseil d'administration est un facteur déterminant de la qualité du contrôle interne (Johnstone et *al.*, 2011 ; Ji et *al.*, 2015). Sur la base d'un échantillon des entreprises américaines durant la période 2004-2007, Johnstone et *al.* (2011) étudient l'association entre la gouvernance d'entreprise et la détection des faiblesses du système de contrôle interne. Ils montrent l'existence d'une association négative entre le cumul des fonctions de dirigeant et président du conseil d'administration et la divulgation des FCI. Par conséquent, la qualité du contrôle interne et le cumul des fonctions sont positivement associés. Dans le contexte chinois, Ji et *al.* (2015) ont trouvé que la dualité des fonctions a un impact négatif et significatif sur la divulgation des FCI. Par conséquent, le cumul des fonctions de direction et de surveillance est un choix efficace pour les entreprises chinoises.

En résumé, sur le plan théorique et pratique, la dissociation des fonctions de décision au management et les fonctions de contrôle des décisions au conseil d'administration peut permettre de divulguer les FCI antérieurement divulguées. Nous formulons donc l'hypothèse suivante :

H.2.3. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec le cumul des rôles de chef de la direction et de président du conseil

2.2.1.4. La fréquence des réunions du Conseil d'administration et la divulgation des FCI

Certains chercheurs ont constaté que le rôle du conseil d'administration en tant qu'organe de contrôle est d'autant plus efficace lorsque la fréquence d'activité du conseil est élevée. Par exemple, Jensen (1993) suggère que le président du conseil d'administration est tenu d'organiser des réunions avec les autres administrateurs ainsi qu'avec les membres des divers comités rattachés pour discuter du processus de recrutement, de limogeage, de l'évaluation et de rémunération de directeur général. Selon Bouaziz et Triki (2013), la fréquence des réunions des membres du conseil d'administration favorise l'amélioration de la qualité du contrôle de ce dernier et la performance de l'entreprise.

A l'échelle internationale, peu d'études examinent l'impact du nombre annuel des réunions du conseil d'administration sur la qualité du contrôle interne et les résultats constatés sont peu concluants. Par exemple, Zhang et *al.* (2007) montrent que la publication des FCI est liée positivement au nombre annuel des réunions du conseil d'administration des entreprises américaines.

Restant dans le même contexte, Goh et Li (2013) estiment que la fréquence des réunions du conseil d'administration des entreprises ayant divulguées des FCI est nettement plus élevée que celle des entreprises sans faiblesses.

Dans le contexte chinois, Lu et Cao (2018) ont étudié la relation entre les caractéristiques du conseil d'administration et les FCI des entreprises chinoises cotées de 2007 à 2015. Ils montrent que la fréquence des réunions du conseil d'administration n'affecte pas les FCI.

En Tunisie, la fréquence des réunions du conseil d'administration n'est pas réglementée. En effet, le législateur tunisien n'a pas précisé le nombre de réunion à laquelle doit atteindre le conseil d'administration. Pour cette raison, nous ne sommes pas en faveur d'énoncer d'hypothèse sur la relation entre la fréquence des réunions du conseil d'administration et la divulgation des FCI.

2.2.2. Les caractéristiques du comité d'audit

Comme le conseil d'administration, le comité d'audit peut également assurer un contrôle sur le système de contrôle interne. En effet, le comité d'audit est une émanation du conseil d'administration dont l'existence est cruciale pour superviser la fiabilité des procédures de contrôle interne (Piot et Kermiche, 2009). D'après Carcello et Neal (2000), le comité d'audit est considéré comme un garant de la qualité de l'information financière et comptable au sein de l'entreprise et la responsabilité des entreprises. En effet, le contrôle interne d'une entreprise

relève de son comité d'audit (Krishnan, 2005). Pour Maders et Masselin (2009), le comité d'audit est chargé d'examiner l'efficacité du système de contrôle interne et du management des risques de l'organisation.

De même, l'étude expérimentale de DeZoort (1997) montre que le comité d'audit a pour mission la vérification et la supervision de la fiabilité des procédures du système de contrôle interne. Selon Basu et *al.* (2018), le comité d'audit joue un rôle important dans le suivi des décisions de divulgation telles que la divulgation des FCI. Dans ce sens, les études empiriques traitant l'impact du comité d'audit sur la qualité du contrôle interne montrent que la qualité du comité d'audit est positivement liée à la qualité du contrôle interne (Krishnan, 2005 ; Zhang et *al.*, 2007 ; Hoitash et *al.*, 2009).

Dans le contexte international, une attention particulière a été portée aux comités d'audit qui traduit la nécessité d'une nouvelle réglementation financière et comptable. Aux États-Unis, la création d'un comité d'audit au sein des sociétés cotées est fortement recommandée. Ces comités sont réglementés par la loi SOX. Cette loi a prévu l'instauration d'un comité d'audit qui doit signaler les FCI et faire des recommandations au conseil d'administration ou de surveillance pour aider la direction générale à se conformer aux obligations de la section 302 (SOX).

Dans le contexte français, la création d'un comité d'audit, institué par le rapport Viénot en 1995, est suivi par une vague de mise en place de comités d'audit dans les sociétés du CAC 40 (Piot, 2004). Selon Pochet et Yeo (2004), la mise en place d'un comité d'audit au sein des entreprises françaises vise à satisfaire d'une façon formelle aux exigences de la bonne gouvernance d'entreprise et à réduire les coûts d'agence. Cependant, la création, le rôle et le fonctionnement d'un comité d'audit ne font pas l'objet de dispositions légales, mais de recommandations issues des rapports Viénot (1995, 1999) et du rapport Bouton (2002). Selon le rapport Viénot (1995), le comité d'audit doit s'assurer de la pertinence et de la permanence des méthodes comptables et vérifier que les procédures internes de collecte et de contrôle des informations.

Dans le contexte tunisien, les établissements de crédit doivent créer un comité permanent d'audit interne. Ce comité est chargé notamment de veiller à ce que les mécanismes appropriés de contrôle interne soient mis en place par l'établissement de crédit (Loi 2001-65 du 10 juillet 2001 relative aux établissements de crédit). Dans ce cadre, Chtourou et Ben Hassine (2006) ont étudié l'impact du comité d'audit sur la qualité du contrôle interne des banques tunisiennes. Les résultats montrent

que la présence du comité d'audit est associée à une détection plus importante des FCI dans les banques. En outre, les auteurs montrent que la présence du comité d'audit au sein des banques tunisiennes a permis un suivi plus rigoureux et plus régulier des recommandations d'audit relatives aux faiblesses importantes du dispositif de contrôle interne.

Par ailleurs, plusieurs textes et lois ont contribué à l'organisation du comité permanent d'audit interne des entreprises tunisiennes cotées. Selon la loi de sécurité financière du 18 octobre 2005, le comité d'audit, aura, principalement, à sa charge de veiller « au respect par la société de la mise en place d'un système de contrôle interne performant de nature à promouvoir l'efficacité, l'efficacité, la protection des actifs de la société, la fiabilité de l'information financière et le respect des dispositions légales et réglementaires ». En outre, cette loi stipule que : « *le comité permanent assure le suivi des travaux des organes de contrôles de la société, propose la nomination du ou des commissaires aux comptes et agréé la désignation des auditeurs internes* ».

Par contre, la mise en place d'un comité d'audit n'étant pas obligatoire pour les entreprises non financières. Uniquement les sociétés faisant appel public à l'épargne ont l'obligation de nommer un comité d'audit depuis la promulgation de la loi relative au renforcement de la sécurité des relations financière n°2005-96 du 18 octobre 2005.

Depuis la publication de la loi américaine SOX, la littérature antérieure sur la relation entre le comité d'audit et la qualité du contrôle interne s'accroît de manière très significative. En effet, plusieurs recherches ont étudié la relation entre la divulgation des FCI et des caractéristiques du comité d'audit sur la période avant l'adoption de la loi SOX «pré-SOX» (Krishnan, 2005) et sur la période post-SOX (Zhang et *al.*, 2007 ; Goh, 2009).

Pendant la période pré-SOX, Krishnan (2005) a effectué la première et la seule étude empirique sur la relation entre les FCI et la qualité du comité d'audit sur un échantillon de firmes américaines durant la période 1994-2000. Dans cette étude, Krishnan (2005) montre que la qualité du comité d'audit est positivement liée à la qualité du contrôle interne. Les résultats montrent, ainsi, que les firmes américaines dotées d'un comité d'audit sont moins susceptibles d'avoir des FCI

Egalement, Zhang et *al.* (2007) ont constaté que les entreprises disposant d'un comité sont moins susceptibles de rencontrer des faiblesses du contrôle. De plus, Stephens (2009) montre que les comités d'audit interne de qualité pourront détecter les FCI. Les résultats de cette étude montrent également que l'existence de comité d'audit peut générer une divulgation des FCI.

Dans ce sens, Chalmers et *al.* (2019) ont effectué une revue de littérature sur les déterminants de la qualité du contrôle interne et ses conséquences économiques pour les parties prenantes. Ils constatent que les études empiriques antérieures concernant l'association entre l'existence du comité d'audit et la qualité du contrôle interne soutiennent généralement une association positive et significative. Selon Ashfaq et Rui (2019), certaines caractéristiques des comités d'audit ont un effet significatif positif sur la divulgation des FCI.

Selon Krishnan (2005), la qualité du comité d'audit est mesurée par trois dimensions : taille, indépendance et l'expertise du comité. D'après Piot et Kermiche (2009), différents critères (taille, indépendance, expertise et l'activité du comité, ...) pouvaient représenter les caractéristiques du comité d'audit. Par ailleurs, la synthèse des travaux empiriques antérieurs nous permettra de dégager les variables de recherche relatives aux caractéristiques du comité d'audit. Dans ce qui suit, nous présentons les recherches antérieures traitant la relation entre les caractéristiques du comité d'audit et la divulgation des FCI.

2.2.2.1. La taille du comité d'audit et la divulgation des FCI

A l'échelle internationale, le comité d'audit a suscité l'intérêt de beaucoup de régulateurs en matière comptable. Aux Etats-Unis, par exemple, la loi SOX a prévu la création d'un comité d'audit mais n'a pas précisé la taille minimale de ce comité. Hors des Etats-Unis, en France, le rapport Viénot (1995) recommande que le comité d'audit doive comprendre au moins trois administrateurs. Selon le législateur tunisien, les sociétés faisant appel public à l'épargne de doivent nommer un comité d'audit. Selon cette loi, le comité d'audit, aura, principalement, à sa charge de veiller « au respect par la société de la mise en place d'un système de contrôle interne performant... ». Ainsi, la loi de sécurité financière du 18 octobre 2005 prévoit que le comité d'audit doit être composé au moins de trois membres désignés par le conseil d'administration, ou le conseil de surveillance, parmi leurs membres.

Dans la littérature sur la gouvernance d'entreprise, l'implication de la taille comité d'audit ne semble pas revêtir une importance particulière (Piot et Kermiche, 2009). Cependant, le marché financier réagit positivement à l'augmentation de la taille du comité d'audit, par conséquent, la confiance des investisseurs dans la qualité de l'information financière publiée (Goh et Li, 2013).

En outre, les études antérieures ont examiné la relation entre la taille du comité d'audit et la qualité du contrôle interne sont peu nombreuses et non concluantes. Dans le contexte américain, Krishnan (2005) et Zhang et *al.* (2007) ne montrent aucune association entre la taille du comité

d'audit et la divulgation des FCI. De même, Kharraz et Ferchichi (2017) montrent que la présence du comité d'audit n'a aucun effet sur la divulgation des FMCI des entreprises tunisiennes.

Toutefois, Naiker et Sharma (2009) constatent que la taille du comité d'audit est négativement associée aux FCI. Plus récemment, Ashfaq et Rui (2019) montrent que la taille du comité d'audit a un effet significatif positif sur l'indice de divulgation d'informations sur le système de contrôle interne ce qui suggère que l'augmentation de la taille du comité d'audit peut nuire à la qualité du contrôle interne

Dans ce cadre, Bouaziz et Triki (2012) ont examiné empiriquement la relation entre la présence des comités d'audit et la performance financière de l'entreprise, après la publication de la loi 2005-96 relative à la sécurité des relations financières en Tunisie, à l'aide d'un échantillon de 26 sociétés cotées à la bourse de Tunis pour une période de quatre ans (2007-2010). Les résultats montrent que la taille du comité d'audit a un impact significativement positif sur la performance financière des entreprises tunisiennes, par conséquent sur la qualité du contrôle interne.

A l'aube des résultats des recherches antérieures, nous formulons notre hypothèse comme suit :

H.3.1. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la taille du comité d'audit

2.2.2.2. L'indépendance du comité d'audit et la divulgation des FCI

Comme le conseil d'administration, l'indépendance des membres du comité d'audit constitue un critère d'efficacité de ce dernier. En effet, le comité d'audit doit présenter en sus des membres internes, des membres externes indépendants. Les membres de ce comité sont indépendants lorsqu'ils n'ont pas de relations ni économiques ni familiales avec la société.

Sur le plan international, la plupart des codes de bonne conduite a considéré l'indépendance du comité d'audit comme une meilleure pratique de performance de ce comité (Karfoul et Lamarque, 2011). Par exemple, aux Etats-Unis, les dispositions de la loi américaine SOX exigent la composition d'un comité composé de 100% d'administrateurs indépendants.

En France, selon les rapports Viénot (1995, 1999), les administrateurs indépendants doivent représenter au moins un tiers des membres du comité. Or, la proportion d'administrateurs indépendants au sein du comité d'audit a été portée à deux tiers après la

publication du rapport Bouton (2002). Dans ce cadre, Karfoul et Lamarque (2011) montrent que l'indépendance du comité d'audit n'est pas mis en place, ni respecté par les banques françaises pendant la période d'étude (2007-2008).

En Tunisie, la loi de sécurité financière du 18 octobre 2005 prévoit que, contrairement à la composition du conseil d'administration, le dirigeant de l'organisation (Président-Directeur Général ou le Directeur Général) ne peut être membre du comité permanent d'audit afin de garantir l'indépendance de cet organe de contrôle. Dans ces conditions, Bouaziz et Triki (2012) ont étudié l'impact de la présence du comité d'audit sur la performance financière d'un échantillon composé des entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis. Ils montrent que l'indépendance des membres du comité d'audit a un effet positif sur la performance financière, par conséquent, sur la qualité du contrôle interne.

Avant la promulgation de la loi SOX, Krishnan (2005) est le premier qui a analysé la relation entre la probabilité d'existence des FCI et l'indépendance des membres du comité d'audit. Les résultats obtenus montrent une relation positive entre l'indépendance du comité d'audit et l'efficacité du contrôle interne, c'est-à-dire une relation négative entre l'indépendance du comité d'audit et probabilité de divulgation d'une faiblesse importante du contrôle interne dans une période pré-SOX.

Depuis l'adoption de la loi Sarbanes-Oxley (2002), une littérature abondante s'est intéressée à l'indépendance des membres du comité d'audit en se basant principalement sur la théorie de l'agence. Certaines recherches argumentent que l'indépendance du comité d'audit a un effet positif sur la divulgation des FCI. Par exemple, Zhang *et al.* (2007) trouvent une association positive entre la divulgation des faiblesses matérielles et l'indépendance des membres du comité d'audit.

Dans ce cadre, Naiker et Sharma (2009) ont cherché à savoir si les anciens employés de cabinets d'audit externe siégeant au comité d'audit influençaient la qualité du contrôle interne sur un échantillon de 1225 entreprises américaines au cours de l'année 2004. Ils ont montré une relation négative entre les déficiences du contrôle interne et la présence d'anciens auditeurs externes au comité d'audit, et par conséquent, une relation positive entre la divulgation des FCI et l'indépendance du comité d'audit.

Plus récemment, Cheng *et al.* (2019) montrent que les entreprises sont moins susceptibles de signaler une faiblesse importante du contrôle interne (comme le prescrit la loi Sarbanes-Oxley) au cours d'une année donnée si l'un des membres de leur comité d'audit siège simultanément au conseil d'administration d'une entreprise qui a révélé une faiblesse importante au cours des trois

années précédentes. Nous rappelons que l'objectif de la loi SOX est d'améliorer la qualité du système de contrôle interne à l'égard de l'information financière. Dans ce sens, la SEC impose une période de réflexion de trois ans avant qu'un ancien auditeur externe soit considéré indépendant et puisse siéger au conseil d'administration d'un client et le comité de d'audit.

D'autres concluent que les comités d'audit ayant une majorité d'administrateurs externes ne sont pas nécessairement plus efficaces que ceux qui ont des administrateurs internes (Klein, 2002).

Pour Maraghni et Nekhili (2018), les résultats empiriques montrent l'absence d'association significative entre l'étendue du reporting sur le contrôle interne et l'indépendance des membres du comité d'audit.

Dans une étude plus récente, Ashfaq et Rui (2019) ont étudié l'impact de conseil d'administration et le comité d'audit sur la divulgation des FCI des entreprises de l'Asie du sud (Pakistan, Inde et Bangladesh) pendant la période 2013-2015. Ils montrent que l'indépendance du comité d'audit a un effet significativement négatif sur la divulgation du contrôle interne.

Nous émettons ainsi l'hypothèse suivante :

H.3.2. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec l'indépendance du d'administrateurs externes

2.2.2.3. L'expertise du comité d'audit et la divulgation des FCI

Dans la littérature portant sur la gouvernance d'entreprise, l'expertise du comité d'audit a fait l'objet de plusieurs critiques. Certaines distinguent trois types d'expertise des membres des comités d'audit à savoir : l'expertise financière, l'expertise de gouvernance et l'expertise spécifique de l'entreprise (Bédard et *al.*, 2004). Piot et Kermiche (2009) distinguent, de plus en plus, les experts financiers et comptables, des experts financiers qui n'ont pas de formation dans le domaine comptable (CEO, CFO, Président de conseil d'administration d'un organisme à but lucratif,...).

Pour étudier l'expertise financière du comité d'audit, Goh (2009) utilise deux définitions :

- l'expertise financière comptable, c'est-à-dire l'expertise acquise grâce à l'expérience comptable (par exemples : comptable, auditeur, directeur financier, contrôleur ou chef comptable).
- l'expertise financière NON comptable, c'est-à-dire l'expertise acquise grâce à l'expérience de superviser les employés ayant des responsabilités en matière d'information financière et

superviser le rendement des entreprises (par exemples : chef de la direction, président, associé général ou administrateur).

Aux Etats-Unis, la section 407 de la loi SOX exige que les firmes publiques signalent si le comité d'audit comprend au moins un membre qualifié à titre de « expert financier » aux termes de la réglementation de la SEC ou expliquer les raisons de l'absence d'un membre expert financier. La définition donnée par la SEC à « l'expert financier » considère l'expert financier du comité d'audit comme un membre les qualifications par le biais de son «éducation et expérience en tant que comptable public ou vérificateur ou un principal agent financier, contrôleur ou comptable principal».

Une « compréhension des principes comptables généralement reconnus », et t l'expérience dans la préparation ou l'audit des états financiers "peut également être considéré comme" expertise financière "selon la loi. En effet, un «expert financier» comme un individu possédant une expertise dans le domaine comptable et financier

En revanche, la SEC a élargi, en 2003, la définition de l'expertise financière et comptable en expertise financière non comptable parce que cette dernière englobe également des caractéristiques liées aux fonctions de conseils et de suivi.

Selon Adjaoud et *al.* (2007), un expert financier ou comptable est celui qui a occupé un poste d'un auditeur externe, directeur financier, directeur comptable, contrôleur de gestion, membre d'un corps d'Etat financier, banquier, avocat d'affaires, professeur d'université et toutes autres fonctions financières.

Dans un cadre d'analyse des contributions du comité d'audit, Piot et Kermiche (2009) montrent que l'indépendance d'un comité d'audit contribue à la transparence de l'information comptable et financière. Ces auteurs montrent également que les comités d'audit ayant une expertise financière augmentent la fiabilité du contrôle interne et la pertinence des états financiers. Dans ce cadre, Bouaziz et Triki (2012) constatent que la présence des membres ayant une expertise comptable et financière est positivement liée à la performance des entreprises tunisiennes.

Concernant la relation entre la qualité du contrôle interne et l'expertise du comité d'audit, les études anglo-saxonnes montrent que la désignation des membres du comité d'audit en qualité d'expert financier entraîne l'amélioration de qualité du contrôle interne. Par exemple, Krishnan (2005) trouve une relation négative entre la probabilité de divulguer des FCI et le nombre d'experts financiers dans le comité d'audit. De même, Krishnan et Visvanathan (2007)

constatent que la présence des déficiences de contrôle interne est négativement associée avec l'expertise financière du comité d'audit.

Dans ce sens, Zhang et *al.* (2007) ont examiné la relation entre les caractéristiques des comités d'audit et la divulgation des FMCI dans le contexte de la promulgation de la loi de sécurité financière américaine. Les résultats montrent que les comités d'audit qui disposent d'une moins grande expertise financière sont plus susceptibles de divulguer des faiblesses importantes.

Dans leur étude sur l'association entre l'expertise financière des comités d'audit et la divulgation des faiblesses du système de contrôle interne, Hoitash et *al.* (2009) ont constaté que les faiblesses importantes du contrôle interne sont moins susceptibles d'être divulguées pour les entreprises avec des membres du comité compétents en matière financière et de comptable. Ainsi, la faible qualité du contrôle interne est associée à un nombre relativement moins élevé de membres du comité d'audit ayant une expérience en comptabilité et finance.

Hors des États-Unis, une étude chinoise (Ji et *al.*, 2015) montre que les entreprises dotées d'un comité d'audit ayant une expertise financière ou comptable sont plus susceptibles de divulguer des déficiences de contrôle interne dans le contexte chinois. En d'autres termes, un comité d'audit avec plus d'experts comptables et financiers peut détecter plus de défaillances du système de contrôle interne. Dans le contexte français, Maraghni et Nekhili (2018) ont constaté un effet positif de l'expertise du comité d'audit sur l'étendue du reporting sur le contrôle interne. En Tunisie, les comités d'audit sont présents dans la quasi-totalité des sociétés cotées sur la bourse de Tunis. Selon la loi n°2005-96 du 18 Octobre 2005, le comité permanent d'audit veille au respect par la société de la mise en place d'un système de contrôle interne performant de nature à promouvoir l'efficacité, l'efficacité, la protection des actifs de la société, la fiabilité de l'information financière et le respect des dispositions légales et réglementaires. Le comité assure le suivi des travaux des organes de contrôle de la société, propose la nomination du ou des commissaires aux comptes et agréé la désignation des auditeurs internes ». (Article 12).

Cependant, le législateur tunisien n'exige pas la présence de membres ayant une expertise comptable ou financière au sein du comité d'audit.

En se référant aux recherches antérieures, les entreprises sont plus susceptibles de divulguer des FCI, si les comités d'audit ont moins d'expertise financière ou ont moins d'expertise en comptabilité et expertise financière non comptable. De ce fait, nous nous attendons à une association négative entre l'expertise comptable et financière du comité d'audit la divulgation des FCI. D'où l'hypothèse suivante :

H.3.3. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec l'expertise financière des membres du comité d'audit

2.2.2.4. La fréquence de réunion du comité d'audit et la divulgation des FCI

L'activité du comité d'audit est fortement débattue dans la littérature comptable. Toutefois, elle est très peu évoquée dans les textes législatifs et réglementaires. Les régulateurs ont souvent exprimé la forte préférence pour un comité d'audit qui se réunit fréquemment. Ils soulignent que les réunions du comité d'audit fréquentes favorisent une meilleure communication et coordination entre les membres du comité d'audit et les auditeurs aussi bien externes qu'internes et permettent au comité d'audit d'être plus efficace.

Aux Etats-Unis, les obligations de la SOX (2002) applicables aux comités d'audit des sociétés cotées stipulent des discussions régulières avec l'auditeur indépendant. Toutefois, le législateur français n'exige pas de fréquence pour les réunions du comité d'audit.

En Tunisie, comme la France, il n'existe aucune contrainte légale en matière de la fréquence de réunion, le mode de convocation et le lieu de réunion du comité d'audit es entreprises tunisiennes.

Dans la littérature sur le comité d'audit, l'activité du comité d'audit constitue à la fois une question importante et non résolue. Généralement, les études anglo-saxonnes antérieures constatent que des réunions du comité d'audit plus fréquentes augmentent la probabilité de FCI. Selon Krishnan et Visvanathan (2007), la présence des FCI est positivement associée avec la fréquence d'activité du comité d'audit. Quant aux auteurs Hoitash et *al.* (2009), ils constatent une relation positive entre le nombre de réunions du comité d'audit et la divulgation des FMCI (SOX Article 404).

Toutefois, Zhang et *al.* (2007) ne montrent aucune association entre le nombre de réunions du comité d'audit et la divulgation des faiblesses importantes.

Dans le contexte égyptien, Khelif et Samaha (2016) ont examiné l'association entre l'activité du comité d'audit et la qualité du contrôle interne. Les résultats montrent que l'activité du comité d'audit a un effet positif et significatif sur la qualité du contrôle interne.

A la lumière des résultats des recherches antérieures, nous formulons notre hypothèse comme suit :

H.3.4. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la fréquence de réunion du comité d'audit

2.2.3. L'audit interne

La firme doit se doter d'une fonction d'audit interne afin de s'assurer de l'existence, de l'évaluation et de l'efficacité du système de contrôle interne (IIA, CIPFA, ...). Les recherches empiriques effectuées dans les années 90 montrent que la fonction d'audit interne demeure sous

la dépendance du directeur général (CEO) ou du directeur financier (CFO) dans la plupart des cas (Piot et Kermiche, 2009).

Sur le plan académique, l'importance de l'audit interne dans la qualité du système de contrôle interne est généralement reconnue (Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2008). En effet, l'audit interne est devenu un acteur du dispositif de contrôle interne, de gestion des risques et de gouvernance (Carcello et *al.*, 2005). Dans ce sens, la fonction d'audit interne est concentrée sur l'évaluation et l'amélioration du système de contrôle interne et la gestion des risques. Dans ce cadre, certaines recherches ont montré que l'auditeur interne contribue à préserver l'efficacité du contrôle interne dans son rôle d'évaluation de la conception, de fonctionnement et de l'efficacité des systèmes de contrôle interne (Alzeban et Gwilliam, 2014).

En revanche, certains auteurs montrent que la qualité d'audit interne dépend de certaines caractéristiques de l'auditeur interne (Prawitt et *al.*, 2009 ; Lin et *al.*, 2011 ; Mazza et Azzali, 2015). Pour la Prawitt et *al.* (2009), la qualité d'audit interne est mesurée par l'expérience, la certification et l'indépendance des auditeurs internes ainsi que la fréquence de réalisation des contrôles financiers et la taille de la fonction d'audit interne. De même, Lin et *al.* (2011) suggèrent que la compétence et l'objectivité de l'auditeur interne ainsi que l'investissement dans la fonction d'audit interne influencent la qualité de l'audit interne. Dans le contexte italien, Mazza et Azzali (2015) ont mesuré la qualité de l'audit interne par l'éducation, l'expertise et la séparation des tâches entre les parties exécutant le travail.

Dans ce cadre, un nombre croissant de recherches empiriques s'intéresse à la relation entre la qualité d'audit interne et la qualité du contrôle interne (Bedard et Graham, 2011 ; Lin et *al.*, 2011 ; Choi et *al.*, 2013 ; Mazza et Azzali, 2015 ; Chang et *al.*, 2019). Ils montrent l'existence d'une association positive entre la qualité d'audit interne et la qualité du système de contrôle interne.

Dans ce cadre, Lin et *al.* (2011) ont étudié le rôle de la fonction d'audit interne dans la divulgation des faiblesses matérielles dans le contexte américain pendant la période 2003-2004. Les résultats montrent que les entreprises possédant une fonction d'audit interne pourraient avoir des défaillances du contrôle moins sévères. En effet, la fonction d'audit interne aide à prévenir les FCI.

Bedard et Graham (2011) ont étudié l'effet spécifique de la fonction l'audit interne sur les FCI. Ils ne trouvent pas une relation entre la présence d'une fonction d'audit interne et l'amélioration de la détection des FCI. En effet, les entreprises ayant une fonction d'audit interne peuvent avoir

des défaillances du contrôle moins sévères que les entreprises n'ayant pas d'audit interne avant le processus de détection des FCI en vertu de la section 404 de la loi SOX. Les résultats montrent, entre autres, que la correction des FMCI est fortement associée à des contraintes de ressources.

Mazza et Azzali (2015) ont examiné la relation entre le processus de l'audit interne et les types des FCI des entreprises italiennes. Ils ont constaté que la probabilité de persistante et de survenance d'une faiblesse matérielle de contrôle interne grave diminue avec la qualité de l'audit interne.

En revanche, le système de contrôle interne est constitué des comportements de l'organe de direction et du personnel de l'organisation. Il est applicable à toutes les organisations, quelle que soient leur culture, complexité de gestion, taille et âge. Par conséquent, le changement de l'auditeur interne affecte la qualité de la gouvernance d'entreprise et également la qualité du contrôle interne comptable et financier. Dans ce cadre, Choi et *al.* (2013) ont étudié l'effet de l'investissement dans les ressources humaines dans le système de contrôle interne sur la divulgation des FCI dans le contexte coréen. Cette étude prouve que la proportion du personnel de contrôle interne au sein de l'entreprise est négativement associée à la divulgation des FCI.

Ces auteurs utilisent le ratio du nombre d'employés impliqués dans la mise en œuvre de contrôles internes (personnel de contrôle interne) au nombre total d'employés de l'entreprise comme un proxy de l'investissement dans les ressources humaines d'une entreprise dans le système de contrôle interne. Cette étude empirique fournit des preuves sur le rôle de l'investissement dans les ressources humaines dans la détermination de l'efficacité du contrôle interne comptable et financier.

Dans le contexte taiwanais, Chang et *al.* (2019) ont examiné l'association entre la qualité de l'audit interne (compétence, expérience, budget de la fonction d'audit interne, ...) et les FCI dans les opérations et la conformité. Les résultats suggèrent qu'une équipe d'audit interne plus large peut améliorer les performances de l'audit interne pour les opérations et la conformité de contrôle interne, tandis que la compétence de l'auditeur interne est positivement associée à l'efficacité du contrôle interne vis-à-vis de la conformité, mais pas des opérations.

Dans le contexte tunisien, peu de recherche ont étudié la qualité de l'audit interne et la divulgation des FCI, et ceci en raison de l'indisponibilité des données sur le dispositif de contrôle interne à l'égard de l'information financière. Par exemple, Noubbigh (2014) a examiné l'impact de la qualité de l'audit interne sur le reporting financier mesuré par la gestion du résultat. Cette étude empirique a été effectuée auprès des auditeurs internes membres de l'ATAI moyennant un questionnaire. En effet, Noubbigh (2014) estime que la présence des FCI

multiplie les erreurs et les fraudes, et par conséquent, affecte la qualité de l'audit interne. Empiriquement, la qualité de l'audit interne a été mesurée par le nombre des faiblesses importantes du contrôle interne détectées par le CAC et reportées au niveau de la lettre de mission ou le rapport d'audit. Toutefois, les résultats montrent l'absence de relation significative entre le nombre des FCI, la qualité du reporting financier et la qualité de l'audit interne.

Par ailleurs, les études empiriques sur la qualité de l'audit interne des entreprises tunisiennes sont, généralement, menées moyennant une enquête par questionnaire. A ce stade, nous rappelons que notre objectif consiste à étudier les déterminants de divulgation des FCI dans le contexte tunisien.

Or, compte tenu de la difficulté d'étudier la qualité de l'audit interne des entreprises tunisiennes, ce mécanisme de gouvernance n'est pas pris en compte dans ce travail de recherche dans le contexte tunisien. En effet, le taux élevé de non-réponse aux questionnaires adressés aux responsables de la fonction d'audit interne serait l'une des raisons qui exclut ce type d'approche dans l'étude de la relation entre la publication des FCI et la qualité d'audit interne des entreprises tunisiennes. En plus, les informations relatives à la fonction de l'audit interne n'ont pas été décrites et disponibles dans les rapports de gestion. Par conséquent, nous ne sommes pas en mesure d'étudier la relation entre l'audit interne et la divulgation des FCI des entreprises tunisiennes.

2.2.4. La qualité de l'audit externe

La littérature comptable antérieure montre l'existence d'une association significative entre l'audit externe comptable et financier et le système de contrôle interne. Concernant les délais de signature du rapport d'audit, Ettredge et *al.* (2006) constatent que la présence des FMCI dans le reporting du contrôle interne tend à allonger le délai d'audit. De même, Munsif et *al.* (2012) ont constaté une augmentation du délai de signature du rapport d'audit en présence des FMCI. Par conséquent, une association positive entre les délais de signature du rapport d'audit et la divulgation des problèmes de contrôle interne.

En ce qui concerne les honoraires d'audit, Hoitash et *al.* (2009) constatent que les honoraires d'audit sont plus élevés pour les entreprises ayant des FMCI, et que les honoraires d'audit augmentent avec la gravité de ces faiblesses.

Pour le changement des auditeurs externes, Ashbaugh-Skaife et *al.* (2007) et Zhang et *al.* (2007) trouvent que les changements des auditeurs sont associés à des probabilités de divulgation des FMCI. Dans ce sens, Krishnan et Visvanathan (2007) montrent que la détection des faiblesses

du système de contrôle interne a une relation positive avec la durée de relation auditée-auditeur. Par ailleurs, plusieurs recherches antérieures présentent l'analyse de l'association entre le contrôle interne et la qualité d'audit externe. Certaines de ces recherches montrent que la qualité de l'audit externe est un facteur qui contribue à la détection des FMCI même avant l'entrée en vigueur de la section 404 de loi Sarbanes-Oxley (Ge et McVay, 2005 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007). En effet, la détection des défaillances du contrôle par l'auditeur est en fonction de sa stratégie et de son examen minutieux dans la réalisation de l'audit des états financiers et la qualité de toute technologie d'audit facultative qui pourrait être utilisée pour évaluer le contrôle interne dans le cadre de l'audit des états financiers.

Concernant la divulgation des FMCI, plusieurs recherches empiriques, avant et après SOX, se sont penchées sur l'étude sur l'impact de qualité d'audit externe sur la divulgation des FMCI. Ils ont montré que la qualité de l'audit externe a un effet positif sur la divulgation des FMCI (Ge et McVay, 2005 ; Ashbaugh-Skaif et *al.*, 2007 ; Basu et *al.*, 2018). Selon, Ge et McVay (2005), la présence des FMCI est positivement associée avec la qualité d'audit externe. De même, Bedard et *al.* (2009) constatent que les entreprises auditées par des plus grands cabinets d'audit ont des taux de divulgation plus élevés. Dans ce cadre, Hooghiemstra et *al.* (2015) ont examiné l'association entre la culture nationale et la quantité d'informations sur les contrôles internes de 1 559 entreprises de 29 pays au cours de la période 2005 - 2007. Ils trouvent une association positive entre l'indice de divulgation d'informations sur le contrôle interne et la qualité d'audit externe mesurée par « Réputation des cabinets d'audit BIG 4 ».

Plus récemment, Ashfaq et Rui (2019) ont trouvé que la qualité d'audit externe a un effet significatif positif sur la divulgation du contrôle interne au Pakistan. Toutefois, Rice et Weber (2012) ont étudié les déterminants de la NON divulgation des faiblesses matérielles existantes. Les auteurs montrent que l'audit des comptes comptables par un cabinet d'audit « BIG 4 » est négativement liée à la probabilité de divulguer des déficiences de contrôle interne.

De même, López et *al.* (2013) ont examiné 1180 rapport d'audit des entreprises américaines du secteur de la santé au cours de la période 2004-2008 afin d'étudier la relation entre la taille des cabinets d'audit et la divulgation des FCI. Les résultats empiriques prouvent que les entreprises auditées par « BIG 4 » sont moins susceptibles de divulguer des FCI par rapport aux cabinets d'audit non « BIG 4 », et par conséquent, une relation négative entre la divulgation d'informations sur le contrôle interne et la qualité d'audit externe. Dans ce cadre, Balsam et *al.* (2014) ont étudié la divulgation des FCMI dans le contexte américain pendant la

période 2004-2005. Ils ont constaté une relation négative entre la divulgation des FCI et la réputation du cabinet d'audit « BIG 4 ».

Dans le contexte chinois, Ji et *al.* (2015) constatent que les entreprises auditées par un cabinet d'audit «BIG 4» sont moins susceptibles de divulguer des informations personnelles. En Egypte, Khlif et Samaha (2014) ont la relation entre la qualité du contrôle interne et délai de signature du rapport d'audit en utilisant un panel de données équilibrées de 344 observations année-entreprise s'étalant de 2007 à 2010. Les auteurs trouvent que les cabinets d'audit « BIG 4 » contribuent de manière significative à l'amélioration de la qualité du contrôle interne dans le contexte égyptien, par conséquent, une association négative entre la divulgation des FCI et la qualité d'audit externe.

Dans le contexte français, Maraghni et *al.* (2016) montrent une relation positive entre la qualité de l'audit externe « BIG 4 » et l'étendue du rapport du contrôle interne des entreprises françaises. Les résultats de ces études empiriques prouvent l'existence d'une association négative entre la qualité d'audit externe et la divulgation des rapports de contrôle interne.

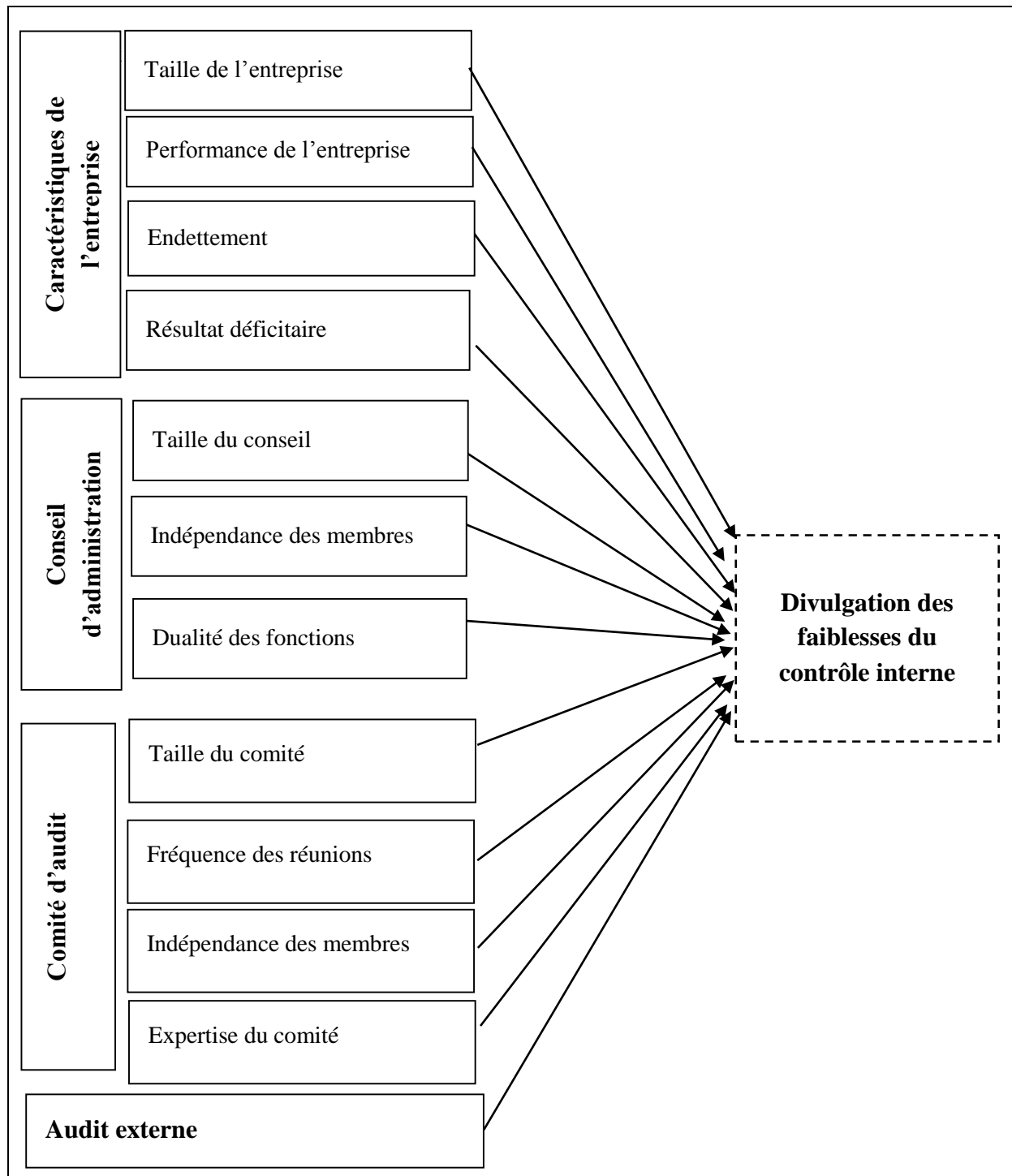
Dans le contexte tunisien, Kharraz et Ferchichi (2017) ont mené une étude empirique pour étudier les déterminants de divulgation des FMCI sur un échantillon des sociétés tunisiennes cotées à la bourse de Tunis pendant la période 2012-2014. Ils montrent que la qualité d'audit, mesurée par le cabinet d'audit « BIG 4 » n'a pas d'effet sur la divulgation des FCI dans le contexte tunisien. Plus récemment, Ben Abdennebi et *al.* (2020) trouvent un impact négatif statistiquement significatif de la qualité d'audit externe sur la divulgation des FMCI.

En se référant aux recherches antérieures, nous pouvons affirmer que l'impact de la qualité d'audit externe sur la divulgation des FCI est évident. Ainsi, en pratique les grand cabinets d'audit sont plus efficaces et agissent sur la qualité du contrôle interne dans le sens positif. D'où l'hypothèse suivante relative à la qualité d'audit externe :

H.4. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la qualité d'audit externe

Les déterminants de divulgation des FCI dans le contexte tunisien peuvent être schématisés comme suit :

Figure 9. Déterminants de divulgation des FCI dans le contexte tunisien



Source : Notre réalisation

Les hypothèses H.1.1, H.1.2, H.1.3, et H.1.4 se rapportent à l'influence des caractéristiques de l'entreprise sur la divulgation des FCI. Quant aux hypothèses H.2.1, H.2.2 et H.2.3, elles traduisent l'impact de chacune des caractéristiques du conseil d'administration sur la divulgation des FCI. Concernant les hypothèses H.3.1, H.3.2, H.3.3 et H3.4, elles se rapportent aux caractéristiques du comité d'audit. En ce qui concerne l'hypothèse H4, elle traduit l'effet de l'audit externe sur la divulgation des FCI.

Enfin, le tableau ci-après présente une synthèse de l'ensemble des hypothèses de recherche relatives aux déterminants de divulgation des FCI et les signes attendus.

Tableau 9. Hypothèses de recherche à tester et signes attendus

	Déterminants	Hypothèses de recherche	Relation
Caractéristiques de l'entreprise	Taille de la firme	H.1.1. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la taille de l'entreprise	Négative
	Performance financière	H.1.2. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la performance de l'entreprise	Négative
	Endettement	H.1.3. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée avec le niveau d'endettement de l'entreprise	Positive
	Résultat déficitaire	H.1.4. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée avec le résultat déficitaire	Positive
Caractéristiques du conseil d'administration	Taille du conseil	H.2.1. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec et la taille du conseil d'administration	Négative
	Indépendance des membres du conseil	H.2.2. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée avec l'indépendance du conseil d'administration	Positive
	Dualité de direction	H.2.3. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec le cumul des rôles de chef de la direction et de président du conseil	Négative
Caractéristiques du comité d'audit	Taille du comité d'audit	H.3.1. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la taille du comité d'audit	Négative
	Indépendance des membres du comité	H.3.2. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec l'indépendance du d'administrateurs externes	Négative
	Expertise du comité	H.3.3. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec l'expertise financière des membres du comité d'audit	Négative
	Fréquence de réunion du comité	H.3.4. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la fréquence de réunion du comité d'audit	Négative
Qualité d'audit externe		H.4. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la qualité d'audit externe	Négative

Tableau 10. Synthèse des études empiriques traitant les déterminants de divulgation des faiblesses du système de contrôle interne

Auteurs	Pays	Titre	Journal	Echantillon	Objectif de la recherche	Principaux résultats
Bryan et Lilien (2005)	Etats-Unis	Characteristics of Firms with Material Weaknesses in Internal Control: An Assessment of Section 404 of Sarbanes Oxley	SSRN Electronic Journal	Etats-Unis 161 firmes signalant des FMCI Deux jours avant et un jour après la date d'annonce des FMCI (2004-2005)	Etudier les caractéristiques des entreprises ayant publiées des FMCI	Les entreprises signalant des FMCI sont plus petites généralement, moins performantes et financièrement plus faibles
Krishnan (2005)	Etats-Unis	Audit committee quality and internal control: an empirical analysis	The Accounting Review	Etats-Unis 128 entreprises 1994-2002	Etudier la relation entre le comité d'audit et la qualité de contrôle interne	L'indépendance et l'expertise financière des comités d'audit sont significativement et négativement liées de divulgation des faiblesses matérielles. Les caractéristiques du conseil d'administration ne sont pas associées à des déficiences de contrôle. La qualité de l'audit externe n'est pas associée à des déficiences de contrôle interne.
Ge et McVay (2005)	Etats-Unis	The Disclosure of Material Weaknesses in Internal Control after the Sarbanes-Oxley Act	Accounting Horizons	Etats-Unis 161 firmes signalant des FMCI (2004-2005) 261 firmes signalant des FCI Aout 2002 - Novembre 2004	Etudier la divulgation des FCI après la loi SOX	La présence des FCI est négativement associée avec la taille de la firme et la performance financière La présence des FCI est positivement associée avec la nomination d'un cabinet d'audit « BIG 6 »
Ettredge et al. (2006)	Etats-Unis	The impact of SOX Section 404 internal control quality assessment on audit delay in the SOX era	Auditing: A Journal of Practice & Theory	Janvier 2005- Juin 2005	Etudier l'impact de la qualité de contrôle interne sur le délai d'audit après SOX	Les entreprises signalant des FCI sont généralement plus petites, plus jeunes, moins performantes et financièrement plus faibles. La présence des FCI tend à allonger le délai de signature du rapport d'audit.
Doyle et al. (2007a)	Etats-Unis	Determinants of weaknesses in internal control over financial reporting	Journal of Accounting and Economics	779 firmes ayant publiées de FMCI et des firms n'ayant pas publiées de FMCI Aout 2002 – 2005	Etudier les déterminants des FCI divulguées sous la section 404 et 302 de la loi SOX	La divulgation des FCI est négativement associée avec la taille de la firme et l'âge de la firme et positivement associées avec la perte.

Ashbaugh-Skaife et al. (2007)	Etats-Unis	The Discovery and Reporting of Internal Control Deficiencies Prior to SOX-mandated audits	Journal of Accounting and Economics	326 firmes signalant des Déficiences du CI Novembre 2003 - Décembre 2004	Etudier la détection et le rapport des FCI	La présence, la découverte et la divulgation des FCI sous la section 302 de la SOX sont négativement associées avec la taille de la firme. ET positivement associées avec le cabinet d'audit « BIG 4 »
Krishnan et Visvanathan (2007)	Etats-Unis	Reporting Internal Control Deficiencies in the Post-Sarbanes-Oxley Era: The role of Auditors and Corporate Governance	International Journal of Auditing	90 firmes ayant publiées de FMCI et 90 firmes n'ayant pas publiées de FMCI 200-2002	Etudier le rôle de l'auditeur et de la gouvernance d'entreprise dans le rapport sur les déficiences de contrôle interne	La présence des FCI est positivement associée avec la fréquence d'activité du comité d'audit et négativement associée avec l'expertise financière du comité d'audit
Zhang et al. (2007)	Etats-Unis	Audit committee quality, auditor independence, and internal control weaknesses	Journal of Accounting and Public Policy	208 firms ayant publiées de FMCI 2004 - 2005	Etudier la relation entre la qualité du comité d'audit et les FCI	Une relation négative entre l'expertise financière du comité d'audit et la divulgation des faiblesses importante Les entreprises sont plus susceptibles de divulguer des FCI, si les membres du comité d'audit sont plus indépendants.
Bedard et al. (2009)	Etats-Unis	Evidence from the United States on the Effect of Auditor Involvement in Assessing Internal Control over Financial Reporting	<i>International Journal of Auditing</i>	2003- 2005	Examiner l'effet de l'auditeur à l'évaluation du contrôle interne	Les entreprises auditées par des plus grands cabinets d'audit ont des taux de divulgation plus élevés.
Hoitash et al. (2009)	Etats-Unis	Corporate governance and internal control over financial reporting: a comparison of regulatory regimes	The Accounting Review	5 480 années-entreprises, 19 673 membres comité d'audit, 2004-2006	Examiner l'association entre la gouvernance d'entreprise et les FCI	Une faible relation positive entre la publication des FMCI (SOX 404) et l'expérience en comptabilité et en surveillance des membres du comité d'audit. La nature des faiblesses matérielles varie selon le type d'expérience des membres du comité. Une relation positive entre le nombre de réunions du comité d'audit et la divulgation des FMCI.
Naiker et Sharma (2009)		Former Audit Partners on the Audit Committee and Internal Control Deficiencies	The Accounting Review	1 225 entreprises 2004	Etudier la relation entre les anciens partenaires d'audit au sein du comité d'audit et les déficiences du contrôle interne	Une relation négative entre les FCI et la présence des anciens membres de comité qui sont affiliés et non affiliés à l'auditeur externe du cabinet.

Lin et al. (2011)	Etats-Unis	The Role of the Internal Audit Function in the Disclosure of Material Weaknesses	The Accounting Review	2003-2004 214 entreprises	Etudier le rôle de l'audit interne dans la publication des FMCI	Une relation négative entre la divulgation des FCI (SOX section 404) et certaines caractéristiques de la fonction d'audit interne (éducation, l'étendue de l'audit interne, activité ...)
Leng et Ding (2011)	Chine	Internal Control Disclosure and Corporate Governance: Empirical Research from Chinese Listed Companies	Technology and Investment	1309 entreprises chinoises année 2010	Examiner l'effet de la structure de la gouvernance d'entreprise sur la divulgation des informations sur le système de contrôle interne	La divulgation du contrôle interne n'est pas significativement liée à la taille du conseil d'administration, à la proportion d'administrateurs indépendants
Johnstone et al. (2011)	Etats-Unis	Changes in corporate governance associated with the revelation of internal control material weaknesses and their subsequent remediation	Contemporary Accounting Research	3602 année-entreprises 2004 - 2007, 868 entreprises	Etudier la relation entre le changement de la gouvernance d'entreprise et la divulgation des FMCI	Une association positive entre la divulgation des FMCI et le changement des membres du comité d'audit, des membres du conseil d'administration et le dirigeant
Rice et Weber (2012)	Etats-Unis	How Effective Is Internal Control Reporting under SOX 404? Determinants of the (Non-) Disclosure of Existing Material Weaknesses	Journal of Accounting Research	488 entreprises, 2009 à 2012	Etudier les déterminants de la non divulgation des faiblesses matérielles existantes	La taille de l'entreprise est négativement liée à la probabilité de divulguer des déficiences de contrôle interne, La qualité d'audit mesurée par cabinet d'audit « BIG 4 » est négativement liée à la probabilité de divulguer des déficiences de contrôle interne. Le résultat déficitaire est positivement associé à la publication des FMCI
López et al. (2013)	Etats-Unis	Auditor size and internal control reporting differences in nonprofit healthcare organizations	Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management	1180 Rapport d'audit, 2004-2008	Examiner la relation entre la taille des cabinets d'audit et la divulgation des FCI dans les entreprises du secteur de la santé	Les entreprises auditées par « BIG 4 » sont moins susceptibles de divulguer des FCI par rapport aux cabinets d'audit non « BIG 4 »
Balsam et al. (2014)	Etats-Unis	Equity incentives and internal control weaknesses	Contemporary Accounting Research	2004–2005 4086 entreprises	Etudier la relation entre les régimes incitatifs et les FCI	Les mécanismes de gouvernance (conseil d'administration et comité d'audit) ne sont pas significativement liés aux divulgations de faiblesse des CI

Khelif et Samaha (2014)	Egypte	Internal control quality, Egyptian standards on auditing and external audit delays: Evidence from the Egyptian Stock Exchange	International Journal of Auditing	86 sociétés cotées, Période de 2007 à 2010, Questionnaire auprès des auditeurs externes	Examiner la relation entre la qualité de contrôle interne et le délai de signature du rapport d'audit	La nomination d'auditeurs externes appartenant à des cabinets d'audit « BIG 4 » a contribué positivement à la qualité du contrôle interne (négatif avec la divulgation)
Ji et al. (2015)	Chine	Determinants and economic consequences of voluntary disclosure of internal control weaknesses in China	Journal of Contemporary Accounting & Economics	1 141 firmes 2010-2011	Etudier les déterminants et les conséquences de la divulgation volontaire des FCI	Les entreprises auditées par un cabinet d'audit « BIG 4 » sont moins susceptibles de divulguer des informations personnelles
Mazza et Azzali (2015)	Italie	Effects of Internal Audit Quality on the Severity and Persistence of Controls Deficiencies	International Journal of Auditing	2007–2012 4284 firmes	Effet de l'audit interne sur la gravité et la persistance des FCI	L'augmentation de la qualité de l'audit interne est associée à la diminution de la probabilité de survenance et persistante des FMCI
Maraghni et al. (2016)	France	Caractéristiques du comité d'audit et étendue du reporting sur le contrôle interne : cas des entreprises françaises	Colloque AFC Comptabilité et gouvernance, Clermont-Ferrand, France	176 entreprises disposant d'un comité d'audit 2004–2008	Etudier la relation entre les caractéristiques du comité d'audit et étendue du reporting sur le contrôle interne	Une relation positive entre la qualité de l'audit externe « BIG 4 » et l'étendue du rapport du contrôle interne des entreprises françaises
Khelif et Samaha (2016)	Egypte	Audit committee activity and internal control quality in Egypt: Does external auditor's size matter?	Managerial Auditing Journal	86 sociétés cotées, Période de 2007 à 2010 Questionnaire auprès des auditeurs externes	Etudier la relation entre l'activité du comité d'audit et la qualité de contrôle interne	L'activité du comité est positivement associée à la qualité du CI La taille du conseil a un effet négatif et significatif sur la qualité du contrôle interne lorsque l'entreprise est auditée par un cabinet « BIG 4 ». Absence de relation entre l'indépendance du conseil d'administration et la qualité de contrôle interne
Chen Y. et al. (2017)	Etats-Unis	Board Independence and Internal Control Weakness: Evidence from SOX 404 Disclosures	Auditing: A Journal of Practice & Theory	Etats-Unis, 11 226 firmes américaines, 2004-2012	étudier l'impact de l'indépendance du conseil d'administration sur la probabilité de divulgation des FCI	L'indépendance du conseil d'administration est négativement liée avec la divulgation des FMCI et cette association est plus importante dans le cas de dualité des fonctions de direction et de surveillance
Kharraz et Ferchichi (2017)	Tunisie	Determinants of voluntary disclosure of internal control weaknesses in Tunisia	Corporate Ownership & Control	Tunisie 32 entreprises 60 entreprises-années période 2012-2014	Etudier les déterminants et les conséquences de la divulgation volontaire des FMCI	La présence du comité d'audit n'a aucun effet sur la divulgation des FMCI, aucune association entre la divulgation des FMCI avec l'indépendance du conseil, une relation négative entre la taille de la firme et la divulgation des FMCI

Basu et al. (2018)	Etats-Unis	Economic Determinants and Consequences of the Proactive Disclosure of Internal Control Weaknesses and Remediation Progress in IPOs	Auditing: A Journal of Practice & Theory	826 entreprises 2005-2014	Etudier les déterminants et les conséquences de la divulgation proactive des FMCI et l'évolution de la correction	La qualité de l'audit externe a un effet positif sur la divulgation des FMCI, La taille de l'entreprise est négativement associée à la divulgation des FMCI
Ashfaq et al. (2018)	Pakistan	Investigating the Effect of Enforcement & Corporate Governance on Internal Control Disclosure in Pakistan (Comparison of Non-financial vs. Financial Sector)	Research Journal of Finance and Accounting	207 entreprises non financière Pakistan 2012-2014	Etudier l'impact la gouvernance d'entreprise sur la divulgation des FCI en Pakistan	La taille du conseil d'administration a une influence positive significative sur l'indice de contrôle interne
Ashfaq et Rui (2019)	Asie du sud (Pakistan, Inde et Bangladesh)	The effect of board and audit committee effectiveness on internal control disclosure under different regulatory environments in South Asia	Journal of Financial Reporting and Accounting	Asie du sud, 100 entreprise non financière (Pakistan et Inde et 93 entreprise (Bangladesh), 2013-2015	Etudier l'impact de conseil d'administration et le comité d'audit sur la divulgation des FCI à l'Asie du sud	Les caractéristiques du conseil d'administration et des comités d'audit ont un effet significatif positif sur la divulgation du contrôle interne. L'indépendance du comité d'audit a un effet significativement négatif sur la divulgation du contrôle interne. La nomination d'auditeurs membres des cabinets d'audit « BIG 4 » a un effet significatif positif sur la divulgation du contrôle interne au Pakistan.
Cheng et al. (2019)	Etats-Unis	Spillover Effects of Internal Control Weakness Disclosures: The Role of Audit Committees and Board Connections	Contemporary Accounting Research	9 129 observations Novembre 2004 - Décembre 2012	Les conséquences de la divulgation des FMCI	Une relation négative entre la divulgation des FMCI et l'indépendance des membres de comité d'audit (siège simultanément au conseil d'administration d'une entreprise)
Ben Abdennebi et al. (2020)	Tunisie	Conseils d'administration et la divulgation des FCI : le cas de la Tunisie	AFC 2020	2006 – 2018 32 sociétés cotées à la bourse	Etudier la relation entre les Conseils d'administration et la divulgation des FCI	La taille de la firme, niveau d'endettement présentent un effet positif et significatif sur la divulgation des FMCI, perte nette de l'entreprise n'a pas d'effet sur la divulgation des FMCI, une relation négative et statistiquement significative entre la performance et la divulgation des FMC, un impact négatif de l'appartenance du cabinet d'audit au « BIG 4 » sur la divulgation de FMCI

Source : Notre réalisation

Section 3. L'approche empirique des déterminants de divulgation des FCI

Dans cette section, nous présentons, tout d'abord, le positionnement épistémologique et l'échantillon que nous avons sélectionné en vue de montrer l'intérêt de l'étude du contexte tunisien. Puis, nous exposons la méthode de collecte des données. Enfin, nous exposons les différentes définitions et mesures de chacune des variables retenus dans notre étude empirique.

3.1. Le choix épistémologique et méthodologique

Après avoir formulé des hypothèses de recherche de notre étude empirique, il est important de présenter brièvement les différents paradigmes épistémologiques en sciences de gestion et le positionnement épistémologique de cette recherche ainsi que l'échantillon et la méthode de collecte des données.

3.1.1. Le positionnement épistémologique de la recherche

La revue de littérature permet d'identifier la question de recherche. Toutefois, Thietart (2014, p 2) souligne que : « *Une question de recherche n'est ainsi jamais limitée à un thème sans finalité ni démarche, ou bien encore à une seule finalité. Une question de recherche porte sur la combinaison d'un thème (quoi étudier ?), d'une finalité (pourquoi, dans quel but ?) et d'une démarche (comment procéder ?)* ».

Pour répondre à une question de recherche, le chercheur peut s'appuyer sur différents repères épistémologiques. Selon Perret et Séville (2007), l'épistémologie a pour objet l'étude des sciences et vise ainsi à questionner la science au travers de la nature, de la méthode et de la valeur de la connaissance.

Par ailleurs, les différents positionnements épistémologiques en sciences de gestion sont regroupés en trois principaux paradigmes : le paradigme positiviste, le paradigme interprétativiste et le paradigme constructiviste. Le tableau ci-dessous synthétise ces trois paradigmes.

Tableau 11. Les trois principaux paradigmes épistémologiques

Les paradigmes Les questions Epistémologiques	Le positivisme	L'interprétativisme	Le constructivisme
Quel est le statut de la connaissance ?	Hypothèse réaliste Il existe une essence propre à l'objet de connaissance	Hypothèse relativiste L'essence de l'objet ne peut être atteinte (constructivisme modéré ou interprétativisme) ou n'existe pas (constructivisme radical)	
La nature de la « réalité »	Interdépendance du sujet et de l'objet Hypothèse déterministe Le monde est fait de nécessités	Dépendance du sujet et de l'objet Hypothèse intentionnaliste Le monde est fait de possibilités	
Comment la connaissance est-elle engendrée ? Le chemin de la connaissance scientifique	La découverte Recherche formulée en termes de « pour quelles causes » Statut privilégié de l'explication	L'interprétation Recherche formulée en termes de « pour quelles motivations des acteurs... » Statut privilégié de la compréhension	La construction Recherche formulée en termes de « pour quelles finalités... » Statut privilégié de la construction
Quelle est la valeur de la connaissance ? Les critères de validité	Vérifiabilité Confirmabilité Réfutabilité	Idiographie Empathie (révélatrice de l'expérience vécue par les acteurs)	Adéquation Enseignabilité

Source : Perret et Séville (2007)

Notre revue de littérature a permis de constater que les études antérieures sur les déterminants des FCI sont principalement analysées dans le cadre de l'épistémologie positiviste (Watts et Zimmerman, 1986). En se référant des études antérieures, nous nous positionnons dans le courant du positivisme. En outre, cette recherche s'inscrit dans une démarche quantitative. Cette démarche passe par la fixation d'hypothèses, le chercheur vérifie et teste les hypothèses. En effet, l'objectif de cette approche empirique est d'alimenter et d'enrichir la recherche par des observations issues du terrain.

3.1.2. Le choix de l'échantillon

Notre étude est menée dans le contexte tunisien, en raison de l'évolution de la réglementation comptable et financière. En effet, le changement réglementaire est un facteur susceptible d'affecter les mécanismes de gouvernance d'entreprise et de contrôle. En outre, la Tunisie a connu, en 2011, un bouleversement politique, social et économique causée par la révolution.

Sachant que la Tunisie est un pays de droit écrit, elle se réfère principalement aux textes tels que les lois et les règlements. En effet, la loi n° 2000-93 du 3 novembre 2000, portant promulgation du code des sociétés commerciales (CSC), a prévu des règles et de procédures qui régissent le fonctionnement et l'administration des entreprises tunisiennes. Selon le CSC, la société anonyme est administrée par un conseil d'administration ou par un directoire et un conseil de surveillance. De même, nous rappelons que le champ d'application de la loi relative au renforcement de la sécurité des relations financières (LRRSF) a été limité aux sociétés faisant appel public. Par conséquent, notre échantillon est composé des entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis allant de 2006 à 2018. Par conséquent, la population cible aussi appelée population d'étude, est composée des sociétés anonymes tunisiennes faisant appel public administrées par des conseils d'administration. Toutefois, notre choix d'échantillon s'est limité aux sociétés cotées à la bourse de Tunis puisque seules les sociétés cotées ont l'obligation de créer des comités d'audit et des auditeurs internes.

À partir de la revue de la littérature, Qin (2018) montre que les études empiriques antérieures chinoises et internationales sont principalement menées sur des sociétés cotées et que les sociétés cotées sont généralement de grandes et moyennes entreprises.

L'échantillon de départ est composé de 82 entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis. Nous avons éliminé de notre échantillon les entreprises financières puisqu'elles sont soumises à des règlements spécifiques en matière de publication ainsi que les entreprises nouvellement introduites en bourse. L'échantillon final est de 31 entreprises qui s'étalent sur 13 ans (2006 à 2018). Le tableau 12 détaille la procédure d'échantillonnage.

Tableau 12 : Les étapes de sélection de l'échantillon final

Echantillon	Nombre
Echantillon de départ	81
Exclusion des entreprises financières	21
Exclusion des entreprises nouvellement introduites en bourse	28
Exclusion des entreprises pour lesquelles certaines données étaient manquantes	1
Echantillon final	31

3.1.3. La méthode de collecte des données

Aux États-Unis, les études empiriques relatives à la qualité du contrôle interne reposent principalement sur les données communiquées dans les rapports annuels (Krishnan, 2005 ; Zhang et *al.*, 2007). En effet, la section 404 de la loi SOX impose la divulgation des FMCI dans le formulaire 10-K.

Cependant, ces données ne sont généralement pas disponibles dans les pays émergents à savoir l’Égypte et la Tunisie (Khlif et Samaha, 2014). Elles ne peuvent être directement observées. En effet, le nombre limité des études empiriques traitant la qualité du contrôle interne peut en partie s’expliquer par l’indisponibilité des données. La collecte de ces données est effectuée à partir des questionnaires auprès des entreprises objet de l’échantillon ou à partir de l’analyse du rapport général des commissaires aux comptes (Omri et Ben Nefissa, 2011 ; Noubbigh, 2014). Selon Heem (2000), la diversification des sources permet la triangulation qui est une procédure d’enrichissement, de contrôle et de vérification des données. Pour notre étude empirique, la collecte de données a été effectuée en utilisant plusieurs sources : les documents de référence, les prospectus d’émission, les rapports des commissaires aux comptes, les bulletins officiels,...

Etant donné les difficultés rencontrées lors la collecte des données relatives à la qualité du système de contrôle interne, la collecte des données relatives à la divulgation des faiblesses du système de contrôle interne a été effectuée à partir l’analyse du rapport général des commissaires aux comptes et des documents de référence des entreprises de notre échantillon. Les données sur le conseil d’administration sont collectées à partir des documents de référence et des informations fournies par la bourse de Tunis. La documentation sur les caractéristiques du comité d’audit (taille, indépendance des membres et comptable et activité ...) englobe la charte du comité d’audit, les ordres du jour, les procès-verbaux, les notes de service et des prospectus d’émission des entreprises disponibles dans le Conseil du Marché Financier. Les données relatives à l’expertise du comité d’audit sont collectées à partir du réseau social professionnel LinkedIn ou les curriculum vitæ des administrateurs disponibles en ligne. Les données comptables et financières des entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis sont collectées à partir des rapports annuels ou documents de référence des entreprises. Les données manquantes sont collectées manuellement à partir des états financiers ou des rapports annuels des sociétés disponibles sur les sites d’internet des sociétés, objet de notre échantillon et sur la bourse Tunis.

3.2. Les variables retenues et le modèle empirique de la recherche

Pour mieux fonder nos hypothèses de recherche, nous menons une analyse empirique dans le contexte tunisien. A ce stade, nous rappelons que notre objectif consiste à étudier les déterminants de divulgation des FCI. Dans ce qui suit, nous présentons les mesures et les définitions des variables de notre étude empirique (la variable dépendante, les variables indépendantes et les variables de contrôle) ainsi que le modèle de recherche empirique.

3.2.1. La variable dépendante : Indicateurs de mesure de la qualité du contrôle interne

Les données sur la qualité du contrôle ne peuvent pas être directement observées (Krishnan, 2005). Face à cette situation, les études empiriques antérieures se réfèrent souvent à quatre mesures de la qualité du système de contrôle interne : l'existence des faiblesses importantes du contrôle interne, les types et nombres des faiblesses, l'indice d'efficacité de contrôle interne et l'appréciation de l'auditeur externe (opinion d'audit). Nous présentons, de ce fait, les différentes mesures utilisées pour étudier les facteurs de divulgation des FCI.

3.2.1.1. L'existence des faiblesses importantes du contrôle interne

Dans le contexte anglo-saxon, les études examinant la qualité du contrôle interne s'appuient généralement sur les informations communiquées conformément à l'article 404 de la loi SOX. En effet, l'article 404 de la loi SOX prévoit l'établissement d'un rapport annuel contenant une évaluation sur l'efficacité du système de contrôle interne réalisée par les dirigeants et validée par les auditeurs externes. En plus, les auditeurs doivent attester, dans leur rapport d'audit, l'évaluation du contrôle interne avec l'obligation de publier des faiblesses importantes (« *material weakness* ») de ce système (Krishnan, 2005 ; Zhang et al., 2007).

Dans ce cadre, la qualité du contrôle interne comptable et financier est mesurée par l'existence des faiblesses importantes du contrôle interne c'est-à-dire une variable binaire égale à 1 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t et 0 si non (Doyle et al., 2007a ; Naiker et Sharma, 2009 ; Balsam et al., 2014 ; Basu et al., 2018).

FMCI : 1 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t et 0 si non ;

Pour Balsam et al. (2014), les informations sur le contrôle interne sont collectées de la base de données Audit Analytics. Concernant l'étude de Basu et al. (2018), les auteurs ont utilisé la base de données Thomson Reuters SDC afin d'enregistrer l'existence des FMCI divulguées par les entreprises objet de son échantillon.

A ce stade, nous rappelons que notre échantillon porte sur les entreprises tunisiennes. Selon le législateur, le président d'une société anonyme doit présenter à l'assemblée générale, dans un rapport joint au rapport du conseil d'administration, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration ainsi que les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la société. En outre, le commissaire aux comptes doit évaluer le dispositif de contrôle interne (l'article 266 du code des sociétés commerciales) et il doit établir un rapport sur l'évaluation générale du dispositif de contrôle interne et signaler les faiblesses matérielles détectées. Toutefois, ces entreprises n'ont pas l'obligation de communiquer au public leurs FMCI ou le rapport sur le contrôle interne. **Par conséquent, nous ne sommes pas en faveur d'utiliser la mesure « Existence des FMCI » surtout que les entreprises tunisiennes ne publient pas leur rapport sur le contrôle interne.**

3.2.1.2. Les types et le nombre des FCI

La majorité des études anglo-saxonnes se basent sur le rapport obligatoire sur les FCI ou sur la divulgation volontaire de ces rapports (Abdul Rahman et *al.*, 2019). Nous rappelons que l'article 404 de la loi SOX prévoit que les firmes américaines doivent publier les faiblesses matérielles détectées dans leurs systèmes de contrôle interne comptable et financier. La date d'entrée en vigueur des dispositions de l'article 404 de la loi SOX concernant les rapports annuels se clôturant à partir du 15 juin 2004. Dans ce sens, la divulgation d'informations sur le contrôle interne est, généralement mesurée, par le nombre des FMCI et le nombre des faiblesses NON - majeures du contrôle interne (déficiences du contrôle, déficiences significatives) (Masli et *al.*, 2010 ; Boritz et *al.*, 2010 ; Klamm et *al.*, 2012).

Nombre_FM : Nombre des FMCI

Nombre_FnonM : Nombre des faiblesses non majeures du contrôle interne

Dans le contexte français, l'AMF indique, en 2004, dans son rapport annuel sur la gouvernance et le contrôle interne que les défaillances ou les FMCI n'ont été mentionnées dans aucun des rapports examinés. Depuis 2005, les entreprises françaises sont, de plus, encouragées à publier les défaillances ou les FMCI (Rapport annuel sur la gouvernance et le contrôle interne).

Dans le contexte tunisien, les faiblesses importantes du contrôle interne des sociétés tunisiennes ne sont pas divulguées publiquement contrairement à la réglementation américaine. En effet, le législateur tunisien stipule que les faiblesses importantes du système de contrôle interne doivent faire l'objet d'une mention dans le rapport général du commissaire aux comptes qui peuvent, si le volume des remarques est important, renvoyer un rapport séparé communiqué

à l'assemblée (Article No.266 du Code des Sociétés Commerciales). Dans ce cadre, Ammar (2013) a analysé les informations sur le contrôle interne comptable et financier contenues dans le rapport général du commissaire aux comptes des entreprises tunisiennes cotées en bourse. Les résultats de cette étude indiquent que ces rapports ne montrent pas de FCI pendant les premières années de la mise en application de la loi de sécurité financière tunisienne.

Dans ce sens, nous avons effectué une analyse des rapports annuels de gestion des entreprises tunisiennes cotées en bourse sur la période 2006 - 2018 pour évaluer le type des faiblesses et calculer le nombre des FCI divulguées. Toutefois, nous ne disposons pas d'informations suffisantes relatives aux nombres et types des FCI détectées pour pouvoir les examiner et les intégrer convenablement dans cette étude empirique. **Par conséquent, cette mesure n'est pas retenue.**

3.2.1.3. L'indice de la qualité du contrôle interne

Les informations relatives aux FCI en rapport avec le processus d'élaboration de l'information financière ne sont généralement pas disponibles dans les pays émergents comme l'Egypte et la Tunisie (Khlif et Samaha, 2014) ce qui explique le nombre limité des études empiriques traitant la qualité du contrôle interne. Par conséquent, certains auteurs ont eu recours à des entretiens afin de collecter des données sur la qualité du contrôle interne et de calculer un indice sur le contrôle interne (Khlif et Samaha, 2014). D'autres ont construit un indice sur la qualité du contrôle interne en se basant sur l'analyse du contenu des rapports de gestion et des critères d'évaluations de la divulgation des faiblesses importantes (Leng et Ding, 2011 ; López et al., 2013 ; Hooghiemstra et al., 2015 ; Maraghni et al., 2016 ; Chen H. et al., 2017 ; Ashfaq et Rui, 2019 ; Wali et Masmoudi, 2020).

I_CI = Indice de la qualité du contrôle interne

Concernant les critères d'évaluations, Maraghni et al. (2016), par exemple, ont mesuré l'étendue des rapports publiés sur le contrôle interne des entreprises françaises à partir d'un score théorique composé de 29 items correspondant aux cinq composantes du contrôle interne prescrites par le référentiel américain « COSO ».

En Chine, Chen H. et al. (2017) ont construit un indice de contrôle interne des entreprises chinoises cotées basé sur les cinq éléments du COSO (l'environnement de contrôle, l'évaluation des risques, les activités de contrôle, l'information et communication et le pilotage). De même, l'étude empirique d'Ashfaq et Rui (2019) s'est basée sur le référentiel COSO afin de calculer l'indice de divulgation d'informations sur le contrôle interne des entreprises de l'Asie du sud. Plus récemment, Wali et Masmoudi (2020) ont mesuré la qualité

du contrôle interne des entreprises françaises moyennent un indice basé sur les cinq éléments du COSO en se référant aux travaux empiriques de Chen H. et *al.* (2017).

En ce qui concerne l'enquête par questionnaire, Khlif et Samaha (2014) ont mesuré la qualité du contrôle interne en interrogeant les auditeurs égyptiens à l'aide d'une liste de contrôle du contrôle interne développée. Cette méthode a permis de construire un indice de la qualité du contrôle interne des entreprises égyptiennes.

Dans ce sens, nous avons construit et diffusé un questionnaire sur le système de contrôle interne des entreprises tunisiennes. La conception et la construction du questionnaire de la recherche a été effectuée en quatre étapes. Au début, nous avons réalisé des actions préalables à l'élaboration du questionnaire à savoir : le choix de la population, la construction de l'échantillon, ... Ensuite, la formulation des questions relatives à notre sujet de recherche. Enfin, l'élaboration et la rédaction du questionnaire. Ce questionnaire a été distribué aux auditeurs internes et les responsables de la fonction d'audit des entreprises tunisiennes afin d'étudier empiriquement les déterminants de divulgation et de correction des faiblesses du système de contrôle interne liées aux caractéristiques de l'entreprise et de la gouvernance d'entreprise.

Toutefois, le taux de réponse a été faible ce qui a nécessité une relance du questionnaire de recherche afin d'augmenter le taux de réponse compte tenu de la situation politique, économique et sociale en Tunisie. Malgré cette relance, le taux de réponse est resté faible. Face à cette situation, nous avons décidé de changer l'indicateur de mesure « Indice de la qualité du contrôle interne » par « Opinion d'audit modifiée ».

3.2.1.4. L'opinion d'audit modifiée

La revue de littérature comptable sur le contrôle interne montre que la qualité du système de contrôle interne peut être mesurée par l'appréciation de l'auditeur externe (Krishnan, 2005). Dans ce cadre, certaines études antérieures ont montré que l'opinion d'audit modifiée (opinion sans réserve avec paragraphe d'observation, opinion avec réserve, une opinion défavorable ou l'impossibilité d'exprimer une opinion sur les états financiers) témoigne la faible qualité du système de contrôle interne.

Par conséquent, la divulgation des FMCI est mesurée par une variable binaire égale à 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée sur le système de contrôle interne au cours de l'année t et 0 si non (opinion sans réserve avec paragraphe d'observation, opinion avec réserve, une opinion défavorable ou l'impossibilité d'exprimer une opinion sur les états financiers)

(Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2008 ; Li et *al.*, 2010 ; Guidara et *al.*, 2016; Kharraz et Ferchichi, 2017).

FMCI : 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t et 0 si non

En se référant aux travaux empiriques antérieurs, un rapport d'audit modifié confirme que la firme a divulgué des faiblesses importantes du contrôle interne. Dans ce sens, nous avons effectué une analyse préliminaire du contenu des rapports d'audit afin d'examiner l'opinion de l'auditeur des entreprises objet de notre échantillon et estimer la publication des faiblesses importantes du contrôle interne. Les résultats de cette analyse permettent de collecter des données sur la divulgation des FCI. Par conséquent, nous considérons l'opinion d'audit modifiée comme une approximation pour mesurer la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne.

Tableau 13. Indicateurs de mesures de la variable « Divulgation des FCI » retenues par les études antérieures

Mesures		Etudes antérieures
FMCI : une variable binaire égale à 1 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t et 0 si non (source Audit Analytics)		Ge and Mcvay, 2005 ; Krishnan, 2005 ; Doyle et <i>al.</i> , 2007a ; Zhang et <i>al.</i> , 2007; Ashbaugh-Skaife et <i>al.</i> , 2007; Ashbaugh-Skaife et <i>al.</i> , 2009; Naiker et Sharma, 2009 ; Choi et <i>al.</i> , 2013 ; Balsam et <i>al.</i> , 2014 ; Basu et <i>al.</i> , 2018 ; Ogneva et <i>al.</i> , 2007
Types des FCI (déficiences du contrôle, déficiences significatives ou faiblesses matérielles) Nombre_FM : Nombre des FMCI Nombre_FnonM : Nombre des faiblesses non matérielles du contrôle interne		Doyle et <i>al.</i> , 2007a; 2007b ; Beneish et <i>al.</i> , 2008 ; Kim et <i>al.</i> , 2010 ; Naiker et Sharma, 2009 ; Hammersley et <i>al.</i> , 2008 ; Rice et Weber, 2012 ; Masli et <i>al.</i> , 2010 ; Boritz et <i>al.</i> , 2010 ; Klamm et <i>al.</i> , 2012
Indice de la qualité du contrôle interne	I_CI : Indice de gravité des déficiences de contrôle interne (déficiences du contrôle, déficiences significatives ou faiblesses matérielles)	López et <i>al.</i> , 2013 ; López et Peters, 2010
	I_CI : Indice d'efficacité du contrôle interne en se basant sur le COSO	Leng et Ding, 2011 ; Maraghni et <i>al.</i> , 2016 ; Khlif et Samaha, 2014 ; Chen H. et <i>al.</i> , 2017 ; Ashfaq et <i>al.</i> , 2018 ; Ashfaq et Rui, 2019 ; Wali et Masmoudi, 2020
FMCI : Une variable binaire égale à 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée sur le système de contrôle interne au cours de l'année t et 0 si non		Ashbaugh-Skaife et <i>al.</i> , 2008 ; Li et <i>al.</i> , 2010 ; Guidara et <i>al.</i> , 2016 ; Kharraz et Ferchichi, 2017

Source : Notre réalisation

3.2.2. Les variables indépendantes

Notre étude porte sur les déterminants de divulgation des FCI dans le contexte tunisien. De ce fait, nous n'avons retenu que certaines variables explicatives des déterminants de divulgation des FCI afin de se conformer aux spécificités du contexte tunisien.

3.2.2.1. Les variables relatives aux caractéristiques de l'entreprise

En se référant à la littérature comptable, nos variables relatives aux caractéristiques de l'entreprise sont principalement : la taille de l'entreprise, la performance, l'endettement et la perte de l'entreprise.

3.2.2.1.1. La taille de l'entreprise

La littérature comptable montrent que la taille de la firme est perçue comme un des effets les plus importants sur la divulgation des FMCI (Doyle et al., 2007a). Certains chercheurs montrent qu'il existe un effet positif et significatif sur la divulgation des FMCI (Krishnan, 2005 ; Doyle et al., 2007a ; Hammersley et al., 2012 ; Goh, 2009 ; Ashbaugh-Skaife et al., 2007 ; Li et al., 2010 ; Czerney, 2015). D'autres constatent une relation négative entre la taille de la firme et la divulgation des FMCI, par conséquent, les FMCI sont liées aux jeunes entreprises (Omri et Ben Nefissa, 2011 ; Kharraz et Ferchichi, 2017). Ainsi, un coefficient négatif est attendu sur TAILLE en fonction de recherches antérieures (Omri et Ben Nefissa, 2011 ; Kharraz et Ferchichi, 2017).

Conformément à la majorité des études antérieures qui ont traité la relation entre la qualité du contrôle interne et la taille de l'entreprise, cette variable est mesurée par le Logarithme naturel de la valeur comptable du total actif (Ge et McVay, 2005 ; Krishnan, 2005 ; Doyle et al., 2007a ; Ashbaugh-Skaife et al., 2007 ; Goh, 2009 ; Hammersley et al., 2012 ; Li et al., 2010 ; Choi et al., 2013 ; Balsam et al., 2014 ; Czerney, 2015). Par conséquent, nous utilisons TAILLE, défini comme le logarithme népérien du total de l'actif, comme un indicateur de la taille de la firme cliente. Il convient de dire que la transformation au logarithme permet d'éviter le problème d'échelle qui résulte de l'énorme écart avec les mesures des autres variables du modèle.

TAILLE : Logarithme naturel (ln) de l'actif total

3.2.2.1.2. La performance financière

La performance financière, appelé rentabilité économique (ROA), a été largement utilisée dans les études empiriques antérieures comme un proxy de la performance de l'entreprise (Ge et McVay, 2005 ; Krishnan, 2005 ; Klamm et *al.*, 2012). Dans ce cadre, les auteurs Hammersley et *al.* (2012) et Ettredge et *al.* (2006) ont utilisé la variable rentabilité économique (Return On Assets) pour contrôler la performance et mettre en évidence l'effet spécifique de l'audit externe.

En matière de contrôle interne, la littérature comptable montrent que les entreprises sont moins susceptibles de divulguer leurs FCI si elles ont une meilleure performance financière mesurées par le rendement des actifs (ROA) (Ge et McVay, 2005 ; Krishnan, 2005 ; Li et *al.*, 2010 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Klamm et *al.*, 2012 ; Ji et *al.*, 2015). Ainsi, il est attendu que la profitabilité a un effet négatif sur la divulgation des FCI.

D'où, nous mesurons la variable « Performance Financière », désignée par « ROA », par le rapport entre le bénéfice net et le total des actifs.

ROA : Résultat net de l'exercice/Total actif

3.2.2.1.3. L'endettement de l'entreprise

En se référant aux recherches antérieures, l'endettement de l'entreprise, appelé également le levier financier, a un effet positif sur la divulgation des FCI (Doyle et *al.*, 2007a ; Krishnan, 2005 ; Li et *al.*, 2010 ; Ji et *al.*, 2017). Autrement dit, les entreprises les plus endettées sont plus susceptibles de divulguer les FMCI.

Il est, donc, prévu qu'un coefficient positif est attendu entre la divulgation des FCI et l'endettement de l'entreprise.

Cette variable est mesurée par un Total des dettes / Total actif

ENDET : Total des dettes / Total actif

3.2.2.1.4. La perte de l'entreprise

Les recherches antérieures montrent que la variable « Résultat déficitaire » a une incidence sur la qualité du contrôle interne. En effet, ces recherches trouvent que la perte de l'entreprise contribue à la publication des FCI (Ettredge et *al.*, 2006 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Doyle et *al.*, 2007a ; Rice et Weber, 2012). Par conséquent, un coefficient positif est attendu pour la variable « Résultat déficitaire » désignée par « PERTE ».

En se référant à l'étude de Doyle et *al.* (2007a), une variable muette a été mobilisée pour représenter une perte constatée au cours de l'exercice comptable. La variable « Perte nette de

l'entreprise » est égale à 1 si le résultat net de la firme i pour l'année t est négatif et 0 sinon. (Ogneva et *al.*, 2007 ; Masli et *al.*, 2010 ; Choi et *al.*, 2013).

PERTE : Variable muette égale à 1 si le résultat net de l'entreprise i pour l'année t est négatif et 0 sinon

3.2.2.2. Les variables relatives aux caractéristiques du conseil d'administration

Les caractéristiques du conseil d'administration qui ont été retenues dans notre étude empirique sont la taille et l'indépendance du conseil d'administration ainsi que la dualité de fonctions de contrôle et de gestion.

3.2.2.2.1. La taille du conseil d'administration

Les études empiriques montrent que la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est associée à des conseils plus petits (Zhang et *al.*, 2007). Pour cela, nous prévoyons un signe négatif pour la mesure « Taille du conseil d'administration ».

Dans la littérature sur la gouvernance d'entreprise, la taille du conseil d'administration « TAILC » se réfère au nombre de membres composant le conseil d'administration (Beasley, 1996 ; Godard, 2002 ; Zhang et *al.*, 2007). Par conséquent, nous mesurons la taille du conseil d'administration simplement par le nombre d'administrateurs qui y siègent.

TAILC : le nombre d'administrateurs qui siègent au conseil d'administration

3.2.2.2.2. L'indépendance des administrateurs

Les études antérieures s'accordent à reconnaître que l'indépendance du conseil d'administration a un effet positif sur la divulgation des FCI (Ji et *al.*, 2015 ; Chen Y. et *al.*, 2017). Ainsi, nous anticipons une association positive entre cette variable et la divulgation des FCI.

Par ailleurs, l'indépendance du conseil d'administration « INDPC » est mesurée par le pourcentage des administrateurs externes qui siègent au conseil d'administration (Klein, 2002 ; Godard et Schatt, 2005 ; Goh, 2009). Nous considérons comme administrateurs externes ceux qui n'ont pas de liens hiérarchiques et familiaux apparents avec la direction (employés de l'entreprise, de sa société mère ou de l'une de ses filiales). Dans le contexte tunisien, les liens familiaux sont vérifiés à partir de leurs noms de famille.

INDPC : proportion des administrateurs indépendants qui siègent au sein du conseil d'administration

3.2.2.2.3. *Le cumul des rôles de directeur général et de président du conseil*

Le cumul des rôles de directeur général et de président du conseil a été utilisée par plusieurs recherches antérieures, nous citons à titre d'exemple, Finkelstein et D'Aveni (1994). En matière de contrôle interne, la dualité des fonctions constitue un indicateur de divulgation des FCI (Johnstone et *al.*, 2011 ; Ji et *al.*, 2015). Ces derniers montrent l'existence d'une association négative entre le cumul des fonctions de dirigeant et président du conseil d'administration et la divulgation des FCI. Nous nous attendons à un impact négatif de la dualité des fonctions sur la divulgation des FCI.

La variable « CUMUL » est mesurée par un indicateur qui prend la valeur de 1 si le directeur général de l'entreprise est lui-même le président du conseil d'administration et 0 lorsqu'il y a dissociation entre les deux fonctions (Dechow et *al.*, 1996 ; Godard et Schatt, 2000).

CUMUL : Une variable muette qui prend la valeur 1 lorsque le directeur général est lui-même le président du conseil d'administration, sinon 0.

3.2.2.3. Les variables relatives aux caractéristiques du Comité d'audit

La synthèse des travaux empiriques antérieurs nous a permis de dégager les variables de recherche relatives aux caractéristiques du comité d'audit. Parmi ces variables, nous avons retenus la taille, l'indépendance, l'expertise financière et l'activité du comité d'audit.

3.2.2.3.1. *La taille comité d'audit*

Naiker et Sharma (2009) constatent que la taille du comité d'audit est négativement associée aux FCI. Nous nous attendons à un effet négatif de la taille du comité d'audit sur la divulgation des FCI.

La plupart des travaux anglo-saxons mesurent la taille du comité d'audit par le nombre des membres siégeant au sein du comité d'audit (Abbott et *al.*, 2004 ; Goh, 2009 ; Hammersley et *al.*, 2012). La variable « TAILCA » est une variable qui correspond au nombre des membres du comité d'audit de la firme.

TAILCA : nombre de membres du comité d'audit

3.2.2.3.2. *L'indépendance du comité d'audit*

L'indépendance du comité d'audit de l'entreprise peut également affecter la divulgation des FCI. Krishnan (2005) et Ashfaq et Rui (2019) montrent que l'indépendance du comité

d'audit a un effet négatif sur la divulgation du contrôle interne. Par conséquent, nous prévoyons un signe négatif pour la variable indépendance du comité d'audit.

Certains auteurs mesurent l'indépendance du comité d'audit par la variable dichotomique qui prend la valeur 1 si tous les membres du comité d'audit sont indépendants et 0 sinon (Krishnan, 2005 ; Goh, 2009). D'autres mesurent cette variable par le pourcentage d'administrateurs indépendants siégeant au sein du comité d'audit qui est calculée en divisant le nombre des membres indépendants au sein du comité d'audit par le nombre total de ses administrateurs (Prat dit Hauret et Komarev, 2005). Dans notre étude, la variable « Indépendance du comité d'audit », désignée par INDCA, est une variable qui correspond au pourcentage d'administrateurs indépendants siégeant au sein du comité d'audit.

INDCA : pourcentage d'administrateurs indépendants siégeant au sein du comité d'audit

3.2.2.3.3. L'expertise financière et comptable du comité d'audit

Les membres du comité d'audit désignés comme experts financiers sont des individus dont la biographie indique au moins un des éléments suivants : directeur financier, vice-président des finances, financier, contrôleur, chef des finances, auditeur ou chef comptable (Goh, 2009).

La littérature en la matière trouve une relation négative entre la probabilité de divulguer des FCI et le nombre d'experts financiers dans le comité d'audit (Krishnan, 2005 ; Krishnan et Visvanathan, 2007). Ainsi, un coefficient négatif est attendu pour la variable EXPCA.

Pour mesurer l'expertise financière et comptable du comité d'audit (EXPCA), certains auteurs appréhendent cette variable par le nombre des experts financiers au cours de l'année N (Hammersley et *al.*, 2012). D'autres mesurent par une variable dichotomique qui prend la valeur 1 s'il existe au moins un expert en comptabilité ou en finance dans le comité d'audit et 0 si non (Bédard et *al.*, 2004 ; Zarai et Bettabai, 2007 ; Siala et *al.*, 2009). Dans cette étude, nous mesurons la variable «EXPCA » par une Variable dichotomique qui prend la valeur 1 s'il existe un expert en comptabilité ou en finance au sein du comité d'audit et 0 sinon

EXPCA : Variable dichotomique qui prend la valeur 1 s'il existe un expert en comptabilité ou en finance au sein du comité d'audit et 0 sinon.

3.2.2.3.4. L'activité du comité d'audit

Plusieurs recherches postulent une association négative entre l'activité du comité d'audit la divulgation des FCI. En se référant à ces études, un coefficient négatif est attendu pour la variable « activité du comité d'audit ».

Selon DeZoort et *al.* (2002), les études empiriques antérieures se fondent typiquement sur le nombre de réunions du comité d'audit annuel comme mesure de l'activité du comité d'audit parce que les autres mesures ne sont pas publiquement observables. Par exemple, Hoitash et *al.* (2009) et Goh (2009) appréhendent l'« activité du comité d'audit » par le nombre de réunion du comité d'audit.

FREQCA : nombre de réunions tenues par le comité d'audit au cours de l'année comptable.

3.2.2.4. La variable relative à la qualité d'audit externe

La littérature comptable sur la qualité d'audit conclue que les grands cabinets d'audit comptable et financier « BIG 4 » sont associés à des qualités d'audit élevés (Francis, 2004). Par conséquent, la qualité de l'audit externe peut être mesurée par l'audit effectué par un cabinet appartenant au groupe de « BIG 4 ». En effet, les quatre grands cabinets d'expertise comptable « BIG 4 » dans le monde sont PwC, Deloitte, EY et KPMG.

Selon Rice et Weber (2012) et Balsam et *al.* (2014), la qualité de l'auditeur externe, mesurée par l'appartenance à un cabinet « BIG 4 », a un impact négatif sur la divulgation des FCI. Par conséquent, un coefficient négatif est attendu entre le recours à un cabinet « BIG 4 » et la divulgation des FCI. Cette variable « BIG 4 » prend la valeur 1 si l'entreprise auditée par un « BIG 4 » et 0 si non.

BIG4 : 1 si l'entreprise auditée par un « BIG 4 » et, 0 si non.

3.2.3. Le modèle de la recherche empirique

Dans cette étude empirique, la variable « FMCI » représente la variable dépendante. Les variables indépendantes, relatives à notre problématique portent sur les caractéristiques de l'entreprise (taille, difficultés financières, rentabilité économique et le niveau d'endettement) et certaines caractéristiques de la gouvernance d'entreprise (caractéristiques du Conseil d'Administration, caractéristiques du Comité d'audit, Audit Externe). Par conséquent, les déterminants de divulgation des FMCI dans le contexte tunisien seront examinés comme suit :

FMCI = f (Caractéristiques de l'entreprise, Conseil d'Administration, Comité d'audit, Audit Externe)

Plusieurs études se basant sur l'approche paramétrique suggèrent que la variable « Divulgation FMCI » est une variable catégorielle et ordinaire. De ce fait, l'analyse paramétrique apparaissant comme un outil privilégié dans le contexte de divulgation des FMCI à l'aide d'une régression logistique ordonnée (Doyle et *al.*, 2007a ; Ashbaugh-Skaife et *al.* 2007,

Ogneva et al., 2007). Par conséquent, nous étendons le modèle économétrique utilisé par ces auteurs. Ce modèle empirique inclut, ainsi, des variables liées aux caractéristiques du conseil d'administration (la taille du conseil, l'indépendance du conseil et la dualité des fonctions de décision et de contrôle), aux caractéristiques du comité d'audit (taille du comité, indépendance du comité, expertise financière et comptable et l'activité du comité) et à la qualité d'audit externe.

Le modèle économétrique suivant résume les coefficients des variables de la régression multiple nécessaires pour tester nos hypothèses :

$$FMCI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TAILLE_{it} + \alpha_2 ROA_{it} + \alpha_3 ENDET_{it} + \alpha_4 PERTE_{it} + \alpha_5 TAILC_{it} + \alpha_6 INDPC_{it} + \alpha_7 CUMUL_{it} + \alpha_8 TAILCA_{it} + \alpha_9 INDPCA_{it} + \alpha_{10} EXPCA_{it} + \alpha_{11} FREQCA_{it} + \alpha_{12} BIG4_{it} + \varepsilon_{it}$$

Avec

FMCI : 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée de l'année t et 0 si non ;

TAILLE : Logarithme naturel (ln) de l'actif total

ROA : Résultat net de l'exercice/Total actif

ENDET : Total des dettes / Total actif

PERTE : Variable muette égale à 1 si le résultat net de l'entreprise i pour l'année t est négatif et 0 sinon

TAILC : nombre d'administrateurs qui siègent au conseil d'administration

INDPC : pourcentage des membres du conseil d'administration non employés par la société

CUMUL : 1 si le dirigeant est le président du conseil, 0 sinon.

TAILCA : nombre de membres du comité d'audit

INDPCA : 1 si tous les membres du comité d'audit sont indépendants et 0 sinon

EXPCA : nombre de membres du comité d'audit désigné comme experts financiers

FREQCA : nombre de fois que le comité d'audit se réunit au cours d'un exercice comptable

BIG4 : 1 si le cabinet d'audit est un « BIG 4 », et 0 sinon,

Nous présentons, dans le tableau suivant, la synthèse des définitions et mesures des variables étudiées.

Tableau 14 Mesures des variables

Variables étudiées	Symboles	Indicateurs de mesures	Auteurs	Signes prévus
Variable dépendante				
Divulgaration des FMCI	FMCI	Variable muette égale à 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t et 0 sinon	Ashbaugh-Skaife et <i>al.</i> , 2008 ; Li et <i>al.</i> , 2010 ; Guidara et <i>al.</i> , 2016 ; Kharraz et Ferchichi, 2017	?
Variabiles indépendantes				
Caractéristiques de l'entreprise				
Taille de l'entreprise	TAILLE	Logarithme naturel (ln) de l'actif total	Ge et McVay, 2005 ; Krishnan, 2005; Doyle et <i>al.</i> ; 2007a ; Ashbaugh-Skaife et <i>al.</i> , 2007 ; Goh, 2009 ; Hammersley et <i>al.</i> , 2012 ; Li et <i>al.</i> , 2010 ; Choi et <i>al.</i> , 2013 ; Balsam et <i>al.</i> , 2014 ; Czerney, 2015	-
Performance de l'entreprise	ROA	Résultat net de l'exercice/Total actif	Ge et McVay, 2005 ; Krishnan, 2005 ; Li et <i>al.</i> , 2010 ; Johnstone et <i>al.</i> , 2011 ; Klamm et <i>al.</i> , 2012 ; Ji et <i>al.</i> , 2015	-
Endettement de l'entreprise	ENDET	Total des dettes / Total actif	Doyle et <i>al.</i> , 2007a ; Krishnan, 2005 ; Li et <i>al.</i> , 2010 ; Ji et <i>al.</i> , 2017	+
Résultat déficitaire	PERTE	Variable muette égale à 1 si le résultat net de l'entreprise i pour l'année t est négatif et 0 sinon	Ge et McVay 2005 ; Krishnan, 2005 ; Doyle et <i>al.</i> , 2007a ; Ogneva et <i>al.</i> , 2007 ; Choi et <i>al.</i> , 2013 ; Balsam et <i>al.</i> , 2014 ; Ji et <i>al.</i> , 2017	+
Caractéristiques du conseil d'administration				
Taille du conseil d'administration	TAILC	nombre d'administrateurs qui siègent au conseil d'administration	Beasley, 1996; Godard, 2002 ; Zhang et <i>al.</i> , 2007	-
Indépendance des membres du CA	INDPC	proportion des administrateurs indépendants qui siègent au sein du conseil d'administration	Klein, 2002; Godard et Schatt, 2005 ; Goh, 2009	+
Cumul des fonctions	CUMUL	Variable muette égale à 1 si le directeur général est le président du conseil, 0 sinon	Finkelstein et D'Aveni, 1994 ; Dechow et <i>al.</i> , 1996 ; Godard et Schatt, 2000	-
Caractéristiques du comité d'audit				
Taille du comité d'audit	TAILCA	nombre de membres du comité d'audit	Abbott et <i>al.</i> , 2004 ; Goh, 2009 ; Hammersley et <i>al.</i> , 2012	-
Indépendance des membres du comité d'audit	INDPCA	pourcentage d'administrateurs indépendants siégeant au sein du comité d'audit	Prat dit Hauret et Komarev, 2005	-
Expertise financiers du comité d'audit	EXPCA	Variable muette égale à 1 s'il existe un expert en comptabilité ou en finance au sein du comité d'audit et 0 sinon.	Bédard et <i>al.</i> , 2004 ; Zarai et Bettabai, 2007 ; Siala et <i>al.</i> , 2009 ; Balsam et <i>al.</i> , 2014	-
Activité du comité d'audit	FREQCA	nombre de réunions du comité d'audit au cours de l'année comptable	Krishnan et Visvanathan, 2007 ; Zhang et <i>al.</i> , 2007 ; Hoitash et <i>al.</i> , 2009 ; Goh, 2009	-
Qualité audit externe				
Qualité de l'audit externe	BIG4	Variable muette égale à 1 si l'entreprise auditée par un « BIG 4 » et 0 si non	Ge et McVay, 2005 ; Zhang et <i>al.</i> , 2007 ; Ashbaugh-Skaife et <i>al.</i> , 2007 ; Choi et <i>al.</i> , 2013 ; Balsam et <i>al.</i> , 2014 ; Basu et <i>al.</i> , 2018 ;	-

Source : Notre réalisation

3.3. L'analyse et l'interprétation des résultats

Dans ce qui suit, une analyse et interprétation des résultats est abordée. Concernant l'analyse des résultats, nous présentons tout d'abord l'analyse descriptive et ensuite, nous exposons les tests statistiques. En ce qui concerne l'interprétation des résultats, nous exposons nos résultats dans le cadre des régressions effectuées et nous comparons les résultats trouvés par rapport à ceux obtenus dans les travaux antérieurs.

3.3.1. L'analyse descriptive

A partir des données collectées sur notre échantillon, nous avons utilisé le logiciel statistique « SPSS » qui nous a permis d'analyser d'une manière descriptive des données liées aux variables notre étude empirique. Dans ce qui suit, nous présentons les statistiques descriptives relatives à l'ensemble des variables utilisées dans ce chapitre.

3.3.1.1. Les statistiques descriptives de la variable dépendante

Le tableau 15 présente les statistiques descriptives de la variable « FMCI » de notre échantillon. Nous constatons que les sociétés tunisiennes cotées à la bourse objet de notre échantillon émettent généralement une opinion d'audit pure et simple (177).

Tableau 15. Statistiques descriptives de la variable dépendante

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
FMCI	Opinion pure et simple	0	177	52.7
	Opinion modifiée	1	159	47.3
	Total		336	100

FMCI : Variable muette égale à 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t et 0 sinon

Ce pourcentage est proche de celui obtenu par Ben Abdennebi et *al.* (2020) sur un échantillon de 31 sociétés tunisiennes cotées à bourse de Tunis (de 2006 à 2018), qui est de 54.7 %. Cependant, les résultats statistiques de cette variable dans des études antérieures sont plus élevés (Omri et Ben Abdennebi, 2014 ; Oussii, 2015).

Pour l'étude de Omri et Ben Abdennebi (2014), les résultats indiquent un pourcentage de 82.1% (opinion d'audit pure et simple) pour 690 observations (année-entreprise) des sociétés tunisiennes cotées à la bourse de Tunis de 1995 à 2010, contre, seulement 17.9% des observations indiquent une opinion d'audit modifiée (opinion sans réserve avec paragraphe d'observation, opinion avec réserve, une opinion défavorable ou l'impossibilité d'exprimer une opinion sur les états financiers).

De même, Oussii (2015) trouve que plus de 80% des opinions d’audit sont des opinions pures et simples pendant la période 2011-2013 pour un échantillon de 162 observations dans le contexte tunisien.

Par conséquent, nous pouvons constater que les auditeurs externes des sociétés tunisiennes cotées à la bourse certifient généralement une opinion d’audit favorable sans observations sur la régularité et la sincérité des états financiers.

3.3.1.2. Les statistiques descriptives des variables indépendantes

Les statistiques descriptives (le minimum, le maximum, la moyenne et l’écart type) des variables indépendantes sont présentées dans les tableaux suivants.

3.3.1.2.1. Les caractéristiques de l’entreprise

Le tableau 16 présente les statistiques descriptives des variables « taille », « endettement » et « performance financière » caractérisant les entreprises de notre échantillon.

Tableau 16. Statistiques descriptives

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
TAILLE	336	9,048	14,746	11,50885	1,059964
PROF	336	-0,672	0,260	0,03567	0,104567
ENDET	336	0,007	3,955	0,57342	0,474192

A l’issue de ce tableau, nous constatons que la taille moyenne des entreprises objet de notre échantillon, mesurée par le Logarithme naturel (ln) du total des actifs, est de 11.50 en moyenne. En effet, elle varie entre 9,048 (min) et 14.746 (max) entre 2006 et 2018. L’écart type montre l’existence d’une disparité importante entre les observations (soit 1,059964).

Concernant la performance financière, la moyenne de la variable « ROA » est de 0,03567. Nous constatons également une rentabilité économique négative, soit -0,672. Ce résultat négatif montre que certaines entreprises cotées à la bourse de Tunis ne sont pas rentables et elles doivent corriger rapidement leurs défaillances.

En ce qui concerne le niveau d’endettement de l’entreprise, les résultats statistiques montrent l’existence d’une disparité faible (écart type proche de 0, soit 0.474192). Nous constatons, également que cette variable varie entre 3,955 (maximum) et 0,007 (minimum) avec une moyenne de 0,57342. Ce résultat donne une première indication sur l’importance que donne l’endettement de l’entreprise sur la divulgation des FMCI.

Ce résultat se compare favorablement avec les résultats des recherches antérieures où le niveau d'endettement moyen varie de 0,35 sur la période 2010-2015 (Wali et Masmoudi, 2020), et 0.25 sur la période 2004-2008 (Maraghni et Nekhili, 2018) pour les entreprises françaises, 0,65541 pour les entreprises tunisiennes (Kharraz et Ferchichi, 2017) et 0.5291 en Chine sur la période 2010-2011 (Ji et *al.*, 2015).

Tableau 17. Tableau des moyennes relatives à la variable perte

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
PERTE	Pas de Perte	0	254	75,6
	Perte	1	99	24,4
	Total		336	100

Concernant la variable binaire « PERTE », nous constatons à partir du tableau 17 qu'environ le quart de nos observations déclare une perte au cours de l'exercice comptable pendant la période 2006-2018, soit 24.4 % (99 résultats déficitaires) par rapport 254 résultats bénéficiaires (75.6 %).

3.3.1.2.2. Les caractéristiques du conseil d'administration

Tableau 18. Statistiques descriptives relatives aux caractéristiques du conseil d'administration

VARIABLES	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
TAILLCA	336	3	12	8,86	2,257
INDCA	336	0	91,667	43,202	24,439

L'interprétation du tableau 18 présenté ci-dessus nous permet de constater que les informations sont observables pour 336 entreprises-années. A partir l'analyse de la variable « TAILLC » en termes de nombre d'administrateurs composant le conseil d'administration, nous constatons que le nombre des administrateurs du conseil varie entre 3 (min) et 12 (max).

Ce résultat témoigne le respect de l'article 189 du code des sociétés commerciales qui dispose que la société anonyme est administrée par un conseil d'administration composé de trois membres au moins et douze membres au plus. La taille du conseil d'administration est en moyenne égale à 8.86. D'après ce qui précède, la taille du conseil d'administration des entreprises tunisiennes est considérée élevée par rapport à la taille optimale constaté par Jensen (1993) et qui varie entre 7 et 8 membres.

Les statistiques descriptives de la variable indépendante « INDCA » présentées dans le tableau 18 indiquent une moyenne égale à 43,202 %, ce qui correspond environ à la moitié du nombre des membres du conseil. Ce résultat est conforme aux recommandations du rapport

Bouton (2002) qui annonce que le nombre favorable des administrateurs externes correspond à la moitié du nombre total des administrateurs siégeant dans le conseil d'administration.

Tableau 19. Tableau des moyennes relatives à la variable « CUMUL »

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
CUMUL	Séparation des fonctions	0	116	34,5
	Cumul des fonctions	1	220	65,5
	Total		336	100

A partir du tableau des moyennes de la variable « CUMUL », nous constatons que les entreprises échantillonnées sont essentiellement des entreprises qui font recours au choix d'observations dont le président du conseil d'administration occupe en même temps le poste de directeur général de l'entreprise pendant une période de 13 années (soit 65.5 %).

Dans le contexte tunisien, ce pourcentage est proche de celui de Bouaziz et Triki (2013) qui montrent que 60.6% des entreprises de l'échantillon optent pour le cumul des fonctions et ils justifient ce résultat du fait que la majorité des entreprises retenues dans son échantillon sont des entreprises familiales.

Dans le dans le contexte français, ce résultat corrobore les travaux empiriques de Godard et Schatt (2000) qui ont trouvé également que les entreprises françaises optent pour le cumul des fonctions. Toutefois, Ji *et al.* (2015) trouvent un pourcentage relatif à la variable de cumul des postes de dirigeant et de président du conseil d'administration des entreprises chinoises moins élevé (soit 11, 74 %).

3.3.1.2.3. Les caractéristiques du comité d'audit

Afin d'étudier de manière descriptive la taille du comité d'audit « TAILLCA », nous analysons son évolution dans le tableau 20 durant la période de 2006 à 2018 selon les indicateurs de dispersion (minimum, maximum, moyenne, écart-type) :

Tableau 20. Statistique descriptive de l'évolution de la taille du comité d'audit 2006-2018

ANNEE	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
2006	12	3	4	3,08	0,289
2007	15	3	4	3,07	0,258
2008	20	3	4	3,10	0,308
2009	23	3	4	3,09	0,288
2010	27	3	4	3,07	0,267
2011	28	3	4	3,11	0,315
2012	29	3	5	3,17	0,468
2013	29	3	4	3,14	0,351
2014	31	3	4	3,23	0,425
2015	31	3	4	3,23	0,425
2016	31	3	5	3,29	0,529
2017	31	3	5	3,32	0,541
2018	29	3	5	3,28	0,528
TOTAL	336	3	5	3,18	0,416

A partir du tableau 20, nous remarquons que la taille moyenne du comité d'audit varie entre 3.07 et 3.32 membres entre l'année 2006 et l'année 2018. De même, l'analyse des résultats statistiques indiquent que la taille moyenne totale du comité d'audit est de 3.18 membres pendant la période 2006-2018 avec une taille minimale de 3 et maximale de 5. Ces résultats prouvent le respect de la loi de sécurité financière du 18 octobre 2005 qui stipule que le comité d'audit doit être composé au moins de trois membres désignés par le conseil d'administration, ou le conseil de surveillance, parmi leurs membres ainsi que le respect des recommandations internationales en matière de gouvernance d'entreprise (Viénot de 1995 et celui de 1999), qui recommandent que le comité d'audit devrait comprendre au moins trois administrateurs.

Tableau 21. Statistiques descriptives relatives aux caractéristiques du comité d'audit

VARIABLES	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
INDCA	336	0	0,75	0,3185	0,21092
FREQCA	336	1	5	1,86	1,123

Concernant l'indépendance du comité d'audit, les résultats présents dans le tableau 21 nous indiquent que les comités d'audit des entreprises tunisiennes non financières cotées en bourse ont un pourcentage d'indépendance relativement faible. Ce pourcentage varie entre 0 et 75% avec une moyenne de 31.85 %. Ce résultat est loin des exigences américaines de disposer d'un comité d'audit totalement indépendant et peut être argumenté du fait que la plupart des entreprises qui constituent le tissu économique tunisien sont des entreprises familiales. De

même, Bouaziz et Triki (2012) constatent qu'environ 20% des membres du comité d'audit des entreprises tunisiennes sont indépendants (soit 19,47 %). Ce résultat se compare favorablement avec celui de Maraghni et Nekhili (2018) qui constatent que la proportion des membres indépendants du comité d'audit des entreprises françaises varie entre 0 et 100 % avec une moyenne de 55,25 %.

En ce qui concerne la fréquence de réunion du comité d'audit, le tableau 21 ci-dessus nous permet de constater que les membres du comité d'audit des sociétés étudiées se réunissent, en moyenne, 1,86 fois l'an avec des valeurs minimales et maximales qui correspondent respectivement à 1 et 5 réunions l'an. Ce résultat donne une première indication sur l'impact du comité d'audit sur la divulgation des FMCI. Il se compare favorablement avec celui de Khlif et Samaha (2016) qui trouvent que la moyenne du nombre des réunions des comités d'audit égyptiens est d'environ 1 réunion annuellement et varie entre 0 à 6 réunions.

Tableau 22. Tableau des moyennes relatives aux caractéristiques du comité d'audit

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
EXPCA	Sans expertise en comptabilité ou en finance au sein du comité d'audit	0	62	18,5
	Avec expertise en comptabilité ou en finance	1	274	81,5
	Total		336	100
Variable muette égale à 1 s'il existe un expert en comptabilité ou en finance au sein du comité d'audit et 0 sinon.				

La lecture du tableau 22 nous permet de constater que la majorité (81.5 %) des comités d'audit des sociétés tunisiennes objet de notre échantillon fait recours à un expert en comptabilité ou en finance. Dans le contexte tunisien, ce résultat se compare favorablement avec celui de Bouaziz et Triki (2012) qui révèlent un pourcentage de 64,7% en faveur des membres avec expertise en comptabilité ou en finance. Cependant, Maraghni et Nekhili (2018) trouvent que seulement 43 % des comités d'audit français disposent de compétences particulières en matière financière et comptable.

3.3.1.2.4. L'audit externe

A la lecture du tableau 23 ci-dessous, nous pouvons constater que la majorité des états financiers des entreprises cotées en bourse sont audités par des cabinets d'audit Non « BIG 4 » (61.6 %). Ce pourcentage prouve la volonté des entreprises tunisiennes cotées en bourse de choisir des cabinets d'audit nationaux. De même, Kharraz et Ferchichi (2017) révèlent que seulement 73 % de l'échantillon est audité par un cabinet NON « BIG 4 ».

Tableau 23. Tableau des moyennes de la variable « BIG4 »

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
BIG4	Non BIG4	0	207	61,6
	BIG4	1	129	38,4
	Total		336	100

BIG4 : Variable muette égale à 1 si l'entreprise auditée par un « BIG 4 » et 0 si non

En Chine, ce résultat se compare favorablement avec ceux des études antérieures où le taux des états financiers audités par des cabinets d'audit nationaux chinois est de 88.34 % (Ji et *al.*, 2015). Toutefois, ce taux est faible par rapport aux résultats des études antérieures tels que l'étude de Zhang et *al.* (2007) qui ont constaté que 80% des entreprises sont auditées par « BIG4 » pour un échantillon final de 208 entreprises américaines et celle de Maraghni et *al.* (2016) indiquent que 30% des observations n'ont aucun auditeur « BIG 4 », 49,74% sont audités par au moins un « BIG 4 » et 20,26% par deux « BIG 4 ». De même, Hooghiemstra et *al.* (2015) révèlent, sur la base d'une étude comparative, que 77% des 4 370 états financiers ont été audités par l'un des 4 grands cabinets d'audit « BIG 4 » pour un échantillon de 1 559 entreprises implantées dans 29 pays au cours de la période 2005 – 2007.

3.3.2. Les tests statistiques

Avant de réaliser la régression logistique, nous devons nous assurer de l'absence de la multicolinéarité. De même, il est important d'apprécier la qualité du modèle estimé en utilisant les tests statistiques ainsi que les prédictions du modèle correspondent à la réalité observée. Pour ce faire, nous utilisons le logiciel SPSS qui propose des statistiques.

3.3.2.1. La matrice de corrélations

Le tableau 24 montre les résultats issus du test de corrélation de Pearson entre les variables. L'évaluation de la multi-colinéarité nous permet de constater l'absence d'un problème de multicolinéarité. Par conséquent, nous retenons toutes les variables de notre modèle économétrique. Les coefficients de corrélation bivariées varient entre -0.737 et à 0.526. Les valeurs des coefficients de corrélation bivariées sont inférieures à 0.8 (Evrard et *al.*, 2003). En revanche, la matrice de corrélation révèle que les variables PERTE et ROA et les variables ENDET et ROA sont fortement corrélées avec un coefficient négatif égal à - 0.737 et 0.663 respectivement. Cela indique qu'une faible performance financière est susceptible de conduire à un résultat déficitaire et un taux élevé d'endettement.

Tableau 24 . Matrice de corrélations de Pearson

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. FMCI	1												
2. TAILLE	,108*	1											
3. ROA	-,391**	0,019	1										
4. ENDET	,251**	,152**	-,663**	1									
5. PERTE	,322**	,147**	-,737**	,515**	1								
6. TAILC	-0,085	,282**	-0,034	0,086	0,061	1							
7. INDC	0,020	-,134*	-0,096	,171**	0,098	,107*	1						
8. CUMUL	-0,014	0,002	-0,022	-0,009	0,019	,112*	0,023	1					
9. TAILCA	-0,027	0,076	-,115*	0,053	0,085	,129*	-0,050	-0,044	1				
10. INDCA	,126*	-0,071	-,252**	,230**	,217**	,192**	,526**	,239**	-0,066	1			
11. EXPCA	0,051	,148**	0,058	-0,043	-0,033	,205**	,291**	,171**	,116*	,224**	1		
12. FREQCA	-0,031	,153**	,212**	-,176**	-,127*	0,073	,151**	,205**	0,042	,176**	,160**	1	
13. BIG4	-,209**	,210**	0,057	,188**	-0,035	-0,053	,148**	0,020	-0,080	0,063	0,013	,142**	1

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral).
 **. La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Source : SPSS

3.3.2.2. La validation du modèle

Pour contrôler l'opérationnalisation des variables, il est important d'apprécier les prédictions du modèle correspondent à la réalité observée ainsi que la qualité du modèle estimé en utilisant les tests de coefficients et les tests de significativité du modèle.

3.3.2.2.1. Le pouvoir prédictif du modèle

Dans ce qui suit, nous vérifions dans quelle mesure les prédictions du modèle correspondent à la réalité observée.

Tableau 25. Pouvoir prédictif du modèle nul

	Observé		Prévisions		
			FMCI		Pourcentage correct
			0	1	
Pas 0	FMCI	0	177	0	100,0
		1	159	0	,0
	Pourcentage global				52,7
a. La constante est incluse dans le modèle.					
b. La valeur de coupe est, 500					

Statistiquement, nous pouvons constater que la non divulgation des FCI est sensiblement plus importante que celle la divulgation des FCI. Le modèle nul a une précision de 52.7% (taux d'erreur = environ 47.3%).

Tableau 26. Pouvoir prédictif du modèle complet

	Observé		Prévisions		
			FMCI		Pourcentage correct
			0	1	
Pas 1	FMCI	0	135	42	76,3
		1	55	104	65,4
	Pourcentage global				71,1
a. La valeur de coupe est, 500					

Lorsqu'on inclut toutes les variables, la précision augmente et passe à 71.1%. Le modèle prédit correctement 239 (135+104) opinions d'audit et se trompe dans (55+42) opinions d'audit. Ainsi, le modèle complet a une précision de 71.1% (taux d'erreur = environ 28.9%).

3.3.2.2. Les tests de coefficients

Le test de Wald indique que les coefficients relatifs aux variables indépendantes ne sont pas tous simultanément nuls, un des coefficients au moins est significativement différent de 0.

Tableau 27 . Variables de l'équation

	B	E.S	Wald	Degrés de liberté	Sig.	Exp(B)	
Pas 0	Constante	-,107	,109	,963	1	,326	,898

Source : SPSS

Le tableau 28 ci-après nous indique l'importance de chaque variable si elle incluse dans le modèle. Par exemple, la variable « ROA » affecte significativement au seuil de 1% ($p= 0.000$) la divulgation des FMCI. Par conséquent, les seules variables pertinentes pour prédire une divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne sont : la taille, la performance financière, le niveau d'endettement, le résultat déficitaire, l'indépendance du conseil d'administration et la qualité de l'audit externe.

Tableau 28 . Variables absentes de l'équation

Variables absentes de l'équation					
		Score	Degrés de liberté	Sig.	
Pas 0	Variables	TAILLE	3,922	1	,048
		ROA	51,476	1	,000
		ENDET	21,242	1	,000
		PERTE(1)	34,821	1	,000
		TAILLC	2,449	1	,118
		INDC	5,327	1	,021
		CUMUL(1)	,065	1	,799
		TAILCA	,241	1	,623
		INDCA	,129	1	,720
		EXPCA(1)	,885	1	,347
		FREQCA	,315	1	,575
		BIG4(1)	14,664	1	,000
		Statistiques générales		89,224	12

Source : SPSS

3.3.2.3. Les tests de significativité du modèle

La statistique de « Log de vraisemblance -2 » peut être conçue comme une mesure de l'écart entre les valeurs de Y telles qu'observées et les valeurs de Y calculées à partir du modèle.

Par ailleurs, le R-deux de Cox et Snell (basé sur la log-vraisemblance du modèle constant avec celle d'un modèle comparée) prend toujours des valeurs dans l'intervalle [0 ; 1]. Aussi, le pseudo de Nagelkerke (basé sur le regroupement des observations en déciles et la comparaison de la probabilité observée avec la probabilité théorique à l'intérieur de chaque décile) est une version ajustée du R-deux de Cox et Snell qui prend des valeurs inférieures à 1.

Tableau 29. Significativité globale du modèle

Pas	Log de vraisemblance -2	R-deux de Cox et Snell	R-deux de Nagelkerke
1	358,026 ^a	,272	,363
a. L'estimation s'est arrêtée à l'itération numéro 5, car le nombre de modifications des estimations du paramètre est inférieur à ,001.			

Source : SPSS

A l'issue du tableau 29, les R-deux de Cox-Snell et de Nagelkerke indiquent que la part de variance des choix modaux expliquée par les variables exogènes dans ce modèle est comprise entre 27.2% et 36.6%. Statiquement, les valeurs de R-deux de Cox-Snell et de Nagelkerke sont considérées comme importantes lorsqu'ils sont respectivement supérieurs à 25% ou à 20%.

En revanche, le tableau 30 ci-dessous présente la significativité de la valeur de la statistique Hosmer-Lemeshow. En effet, le test de Hosmer-Lemeshow est un test plus robuste, en raison du fait qu'il est basé sur le regroupement des observations en déciles et la comparaison de la probabilité observée avec la probabilité théorique à l'intérieur de chaque décile.

Tableau 30 . Test de Hosmer-Lemeshow

		Khi-deux	Degrés de liberté	Sig.
Pas 1	Pas	106,805	12	,000
	Bloc	106,805	12	,000
	Modèle	106,805	12	,000

Source : SPSS

Globalement, nous pouvons conclure que les 12 variables sont significativement associées à la divulgation des FMCI au seuil de 1% ($p=0.000$). En effet, les valeurs de Hosmer-Lemeshow indiquent un bon ajustement du modèle estimé aux données. Par conséquent, ce modèle préconise une bonne qualité de l'estimation des coefficients et traduit la rationalité de la sélection des variables explicatives.

3.3.3. L'interprétation des résultats multivariés

Le tableau 31 présente les résultats de la régression logistique relatifs aux déterminants de divulgation des faiblesses du contrôle interne dans le contexte tunisien durant la période 2006-2018. Dans ce qui suit, nous interprétons les résultats de la régression logistique.

$$FMCI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TAILLE_{it} + \alpha_2 ROA_{it} + \alpha_3 ENDET_{it} + \alpha_4 PERTE_{it} + \alpha_5 TAILC_{it} + \alpha_6 INDPC_{it} + \alpha_7 CUMUL_{it} + \alpha_8 TAILCA_{it} + \alpha_9 INDPCA_{it} + \alpha_{10} EXPCA_{it} + \alpha_{11} FREQCA_{it} + \alpha_{12} BIG4_{it} + \varepsilon_{it}$$

Tableau 31. Variables de l'équation

Variables	Signe Prévu	Coefficient B	Erreur Standard	Wald	Significativité
Constante		-2,972	1,953	2,317	,128
TAILLE	-	,488***	,151	10,494	,001
ROA	-	-12,303***	2,802	19,280	,000
ENDET	+	,384	,452	,725	,395
PERTE	+	,338	,483	,490	,484
TAILLC	-	-,214** *	,064	11,237	,001
INDC	+	,006	,007	,743	,389
CUMUL	-	,251	,299	,708	,400
TAILCA	-	-,748**	,337	4,919	,027
INDCA	-	,111	,773	,021	,886
EXPCA	-	-,672*	,377	3,180	,075
FREQCA	-	,199	,139	2,057	,152
BIG4	-	1,444***	,307	22,088	,000

Nombre d'observations = 336
 Nombre d'années = 11
 ***significativité à 1%, **significativité à 5%, *significativité à 10%

FMCI : 1 si l'entreprise reçoit une opinion modifiée au cours de l'année t et 0 si non; TAILLE : Logarithme naturel (ln) de l'actif total ; ROA : Résultat net de l'exercice/Total actif ; ENDET : Total des dettes / Total actif ; PERTE : Variable muette égale à 1 si le résultat net de l'entreprise i pour l'année t est négatif et 0 sinon ; TAILC : nombre d'administrateurs qui siègent au conseil d'administration ; INDPC : pourcentage des membres du conseil d'administration non employés par la société ; CUMUL : 1 si le dirigeant est le président du conseil, 0 sinon ; TAILCA : nombre de membres du comité d'audit ; INDPCA : 1 si tous les membres du comité d'audit sont indépendants et 0 sinon ; EXPCA : nombre de membres du comité d'audit désigné comme experts financiers ; FREQCA : nombre de fois que le comité d'audit se réunit au cours d'un exercice comptable ; BIG4: 1 si le cabinet d'audit est un « BIG 4 », et 0 sinon,

3.3.3.1. Les caractéristiques de l'entreprise et la divulgation des FCI

Nous commençons par étudier empiriquement les déterminants de divulgation des FCI relatifs aux caractéristiques de l'entreprise. A ce stade, nous rappelons que nous avons retenus quatre caractéristiques : la taille, la performance, le niveau d'endettement et le résultat déficitaire de l'entreprise.

3.3.3.1.1. La taille de la firme

Les résultats de la régression logistique de notre étude prouvent que la taille de la firme présente un effet positif (0,488) et significatif au seuil de 1 % sur la divulgation des faiblesses du système de contrôle interne. Ceci suggère qu'une entreprise de grande taille augmente la probabilité de divulgation des FMCI, et ce, conformément aux travaux dégagés par Omri et Ben Nefissa (2010) dans le contexte tunisien. **Par conséquent, notre première hypothèse n'est pas validée.**

Toutefois, ce résultat n'est pas cohérent avec les travaux empiriques de Doyle et al. (2007b) et Kharraz et Ferchichi (2017) qui trouvent une relation négative entre la taille de la firme et la divulgation des FMCI. Plus récemment, Ben Abdennebi et al. (2020) montrent, à partir d'un échantillon d'entreprises tunisiennes dans une période allant du 2006 à 2018, que la taille de la firme présente un effet positif et significatif sur la divulgation des FMCI.

3.3.3.1.2. La performance de l'entreprise

Les résultats obtenus relatives à la rentabilité économique (ROA) suggèrent une relation négative (-12,303) et statistiquement significative au seuil de 1 % entre la performance et la publication des FMCI. Les entreprises tunisiennes rentables ont réussi à détecter les FMCI avant la publication des états financiers. Ce résultat va dans le sens des travaux empiriques de Ge et McVay (2005) montrent que les entreprises déclarant des faiblesses matérielles sont les moins rentables (mesurée par le rendement des actifs). **Par conséquent, notre deuxième hypothèse est validée.**

Toutefois, Li et al. (2010), Johnstone et al. (2011) et Ji et al. (2015) concluent que les entreprises sont plus susceptibles de divulguer leurs défaillances du contrôle interne si elles ont une meilleure performance.

3.3.3.1.3. Le niveau d'endettement

En ce qui concerne le taux d'endettement mesurée par la variable « ENDET », nos résultats montrent que le niveau d'endettement n'a pas d'effet sur la divulgation des FMCI dans le contexte tunisien. Ceci suggère qu'il n'existe pas de relation entre la communication sur le dispositif de contrôle interne et le niveau d'endettement des entreprises de notre échantillon pendant la période d'étude. **Il en résulte que notre hypothèse est rejetée.**

Toutefois, ces résultats sont en contradiction avec les recherches antérieures (Doyle et al., 2007a ; Krishnan, 2005 ; Ben Abdennebi et al., 2020). Par exemple, Ben Abdennebi et al.

(2020) montrent que le niveau d'endettement a un effet positif et significatif sur la divulgation des FMCI dans le contexte tunisien.

3.3.3.1.4. Le résultat déficitaire

Concernant la variable « PERTE », le résultat indique, contrairement à nos prédictions, un coefficient non significatif, par conséquent, la perte nette de l'entreprise n'a pas d'effet sur la divulgation des FMCI dans le contexte tunisien. **Par conséquent, l'hypothèse 1.4 n'est pas validée.** Toutefois, Johnstone et *al.* (2011) et Ji et *al.* (2017) constatent que la divulgation des FCI est moins probable pour les entreprises déclarant des pertes.

3.3.3.2. Les caractéristiques du conseil d'administration et la divulgation des FCI

Nous procédons à l'analyse des déterminants de divulgation des FCI liés aux caractéristiques du conseil d'administration. Comme nous avons précisé, nous avons retenu les trois caractéristiques du conseil d'administration à savoir la taille, l'indépendance et le cumul des fonctions de direction et de gestion.

3.3.3.2.1. La taille du Conseil d'administration et la divulgation des FCI

Concernant la taille du conseil « TAILC » mesurée par le nombre d'administrateurs total qui siègent au conseil d'administration, l'analyse empirique a validé l'hypothèse selon laquelle la variable « TAILLCA » a un effet négatif sur la divulgation des FMCI dans le contexte tunisien au seuil de 1 % (-0,214). Ceci suggère que l'augmentation du nombre d'administrateurs rend le processus de communication sur le dispositif de contrôle interne plus difficile. Une grande taille permet aussi d'atténuer l'influence du dirigeant sur le conseil d'administration. Il devient ainsi plus difficile pour le dirigeant de prendre des décisions qui ne sont pas en faveur des parties prenantes vu qu'il est sous le contrôle d'un grand nombre d'administrateurs. Plus le nombre d'administrateurs est élevé, plus le contrôle exercé sur le dirigeant est important. Toutefois, une grande taille du conseil augmente le niveau de son expertise puisqu'elle met à la disposition de conseil des administrateurs compétents.

Dans le contexte américain, les études empiriques montrent que la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est associée à des conseils plus petits (Zhang et *al.* 2007). De même, ce résultat corrobore les travaux empiriques de Ji et *al.* (2015) qui stipulent qu'un conseil de petite taille renforce la stratégie de divulgation des FMCI des entreprises chinoises. **Par conséquent, nous pouvons prononcer que notre hypothèse 2.1 est validée.**

3.3.3.2.2. L'indépendance du Conseil d'administration et la divulgation des FCI

Conformément à notre hypothèse H2, les résultats de notre étude témoignent, contrairement aux travaux de Ji et *al.* (2015) et Chen Y. et *al.* (2017), de l'effet positif (0,006) mais statistiquement non significatif, de l'indépendance du conseil d'administration sur la divulgation des FMCI des entreprises tunisiennes. **Par conséquent, nous pouvons prononcer que notre hypothèse est non validée** dans la mesure où l'indépendance du conseil d'administration a un effet positif sur la divulgation des FMCI.

3.3.3.2.3. La dualité du Conseil d'administration et la divulgation des FCI

En ce qui concerne la dualité des fonctions mesurée par la variable «CUMUL», les résultats montrent un effet positif (0.251) non significatif sur la publication d'une insuffisance du système de contrôle interne. Ceci suggère l'absence de relation entre la dualité des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration et la probabilité de la divulgation des FCI des entreprises de notre échantillon pendant la période 2006-2018. **Il en résulte que notre hypothèse 2.3 est rejetée.** Ce résultat corrobore celui de Ben Abdennebi et *al.* (2020) qui montrent l'absence d'impact de la dualité des fonctions sur la publication d'une insuffisance du système de contrôle interne des entreprises tunisiennes.

3.3.3.3. Les caractéristiques du comité d'audit et la divulgation des FCI

Dans ce qui suit, nous procédons à l'analyse des déterminants de divulgation des FCI relatifs aux caractéristiques du comité d'audit.

3.3.3.3.1. La taille du comité d'audit et la divulgation des FCI

Conformément à la taille du conseil d'administration (TAILLC) qui est négativement liée à la communication sur le dispositif de contrôle interne, la variable taille du comité d'audit TAILLCA semble jouer pleinement un rôle dans la divulgation des FMCI pour les petites entreprises alors qu'elles ne le jouent pas pour les grandes entreprises. (Coefficient négatif et significatif au seuil de 5 %, soit -0,748). Ainsi, nous pouvons observer que la taille du comité d'audit a un impact négatif sur la divulgation des défaillances du contrôle interne. **Par conséquent, l'hypothèse 3.1 est validée.**

Ce résultat est cohérent avec les travaux empiriques de Naiker et Sharma (2009) qui stipulent que la taille du comité d'audit est négativement associée aux faiblesses du contrôle interne.

Toutefois, Ashfaq et Rui (2019) trouvent que la taille du comité d'audit a un effet significatif positif sur la divulgation du contrôle interne en Pakistan.

3.3.3.3.2. L'indépendance du comité d'audit et la divulgation des FCI

Les résultats de la régression logistique indiquent que la variable INDCA a un impact positif (0,111) mais non significatif sur la divulgation des défaillances de contrôle interne des entreprises de notre échantillon pendant la période d'étude. Par conséquent, l'indépendance du comité d'audit n'a pas d'influence sur la divulgation des FCI. **Ces résultats infirment notre hypothèse 3.2** selon laquelle la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec l'indépendance des administrateurs externes.

Ce résultat confirme celui de Maraghni et Nekhili (2018) qui montrent l'absence d'association significative entre l'étendue du reporting sur le contrôle interne et l'indépendance des membres du comité d'audit. Toutefois, Ashfaq et Rui (2019) trouvent que l'indépendance du comité d'audit a un effet significatif et négatif sur la divulgation du contrôle interne en Pakistan. De même, Krishnan (2005) trouve que l'indépendance d'un comité d'audit diminue la probabilité de divulgation d'une faiblesse importante du contrôle interne dans un contexte américain. A ce stade, nous rappelons que, l'article 404 de la loi Sarbanes-Oxley a prévu la création d'un comité d'audit composé en majorité d'administrateurs indépendants, superviseurs de la mise en place et du fonctionnement du système de contrôle interne.

3.3.3.3.3. L'expertise du comité d'audit et la divulgation des FCI

Le tableau 31 indique que l'expertise comptable et financière du comité d'audit « EXPCA » a un impact négatif (- 0,672) et ($p= 0.075$) sur la divulgation des faiblesses du dispositif de contrôle interne. **Par conséquent, notre hypothèse sur la relation entre l'expertise du comité d'audit et la divulgation des FMCI est validée.**

Conformément à ce résultat, Krishnan (2005) trouve que l'expertise financière d'un comité d'audit diminue la probabilité de divulgation d'une faiblesse importante du contrôle interne dans le contexte américain. De même, Zhang et al. (2007) montrent que l'expertise financière du comité d'audit est positivement associée à la qualité du contrôle interne. A ce stade, nous rappelons que les dispositions de la loi SOX concernent la présence au moins d'un membre compétent en matière comptable ou financière. En effet, les dispositions de la section 407 de la loi SOX exigent que les firmes publiques américaines signalent si le comité d'audit comprend au moins un membre qualifié à titre de « expert financier ».

3.3.3.4. La fréquence de réunion du comité d'audit et la divulgation des FCI

A l'instar de l'expertise du comité d'audit qui a un effet positif (0.199) et non significatif ($p=0.152$) sur la divulgation des FMCI, l'activité du comité d'audit, mesurée par le nombre de réunions du comité d'audit au cours de l'année comptable, présente un effet positif non significatif sur la publication des défaillances du contrôle interne à l'égard de l'information financière et comptable pour l'échantillon de notre étude pendant la période 2006-2018. Ce constat est expliqué par le fait que le législateur tunisien n'exige pas de fréquence pour les réunions du comité d'audit.

Ce résultat n'est pas conforme à celui de Hoitash et *al.* (2009), qui constatent une relation positive entre le nombre de réunions du comité d'audit et la divulgation des FMCI. **Par conséquent, l'hypothèse selon laquelle la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la fréquence de réunion du comité d'audit est rejetée.**

3.3.3.4. La qualité d'audit externe et la divulgation des FCI

Le coefficient associé à la variable « BIG4 » est significativement positif au seuil de 1% sur la communication des lacunes importantes du contrôle interne comptable et financier. Par conséquent, nous observons une relation positive entre l'appartenance du cabinet d'audit au « BIG 4 » sur la divulgation des FMCI. Ceci suggère que les entreprises tunisiennes cotées à la bourse pendant la période d'étude auditées par des cabinets d'audit «BIG 4» sont plus susceptibles de publier des FMCI.

Ce résultat, qui ne corrobore pas ceux de Rice et Weber (2012), Balsam et *al.* (2014) et Ben Abdennebi et *al.* (2020), permet d'affirmer que avec la qualité d'audit externe mesurée par la nomination d'un cabinet d'audit «BIG 4 » a un impact négatif sur la divulgation des FCI. **Nous pouvons donc rejeter l'hypothèse qui stipule que la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la qualité d'audit externe.**

Les hypothèses de cette recherche sont récapitulées dans le tableau suivant :

Tableau 32 Tableau récapitulatif des résultats

Hypothèses de recherche	Signe prévu	Résultats	Validation
H.1.1. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la taille de l'entreprise	-	+ significative	Non Validée
H.1.2. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la performance de l'entreprise	-	- significative	Validée
H.1.3. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée avec le niveau d'endettement de l'entreprise	+	+ non significative	Non Validée
H.1.4. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée avec le résultat déficitaire	+	+ non significative	Non Validée
H.2.1. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec et la taille du conseil d'administration	-	- significative	Validée
H.2.2. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée avec l'indépendance du conseil d'administration	+	+ non significative	Non Validée
H.2.3. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec le cumul des rôles de chef de la direction et de président du conseil	-	+ non significative	Non Validée
H.3.1. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la taille du comité d'audit	-	- significative	Validée
H.3.2. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec l'indépendance du d'administrateurs externes	-	+ non significative	Non Validée
H.3.3. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec l'expertise financière des membres du comité d'audit	-	- significative	Validée
H.3.4. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la fréquence de réunion du comité d'audit	-	+ non significative	Non Validée
H.4. La divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est négativement associée avec la qualité d'audit externe	-	+ significative	Non Validée

Conclusion du troisième chapitre

Ce chapitre avait pour objectif d'étudier théoriquement et empiriquement les déterminants de divulgation des FCI. En effet, l'étude théorique nous a permis de constater que les recherches antérieures, généralement de type logistique, tendent à étudier l'association entre la qualité du contrôle interne et certains mécanismes internes de gouvernance. Par ailleurs, nombreuses études empiriques ont été effectuées dans différents contextes du monde entier (Doyle et *al.*, 2007a aux Etats Unis ; Ji et *al.*, 2015 en Chine ; Maraghni et *al.*, 2016 en France ; Khelif et Samaha, 2016 en Egypte ; ...). Dans le contexte tunisien, peu d'études ont examiné les déterminants de divulgation des FCI (Omri et Ben Nefissa, 2011 ; Kharraz et Ferchichi, 2017). Par conséquent, la prise en compte de la spécificité du contexte tunisien constitue l'intérêt de ce chapitre.

La revue de littérature que nous avons effectuée nous a permis d'identifier plusieurs facteurs explicatifs de la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne antérieurement divulguées et formuler les hypothèses de recherche. Pour mieux fonder les hypothèses de cette présente recherche, nous avons mené une analyse empirique, pendant la période allant de 2006 à 2018, sur 31 entreprises cotées à la bourse de Tunis. En effet, il s'agit d'estimer les coefficients des variables de la régression multiple et d'analyser les déterminants de divulgation des FCI.

Les résultats relatifs aux caractéristiques de l'entreprise montrent que la taille de la firme et la performance sont considérées comme des déterminants potentiels de la qualité du contrôle interne dans le contexte tunisien. Toutefois, il s'avère que le résultat déficitaire et le niveau d'endettement des entreprises tunisiennes n'a pas d'effet sur la divulgation des FCI.

Par ailleurs, les résultats empiriques révèlent une relation négative entre la taille du conseil d'administration et la divulgation des FCI. Autrement dit, les grandes entreprises ont une influence négative et significative sur la divulgation des FCI et par conséquent sur la qualité du contrôle interne. Toutefois, les résultats empiriques témoignent de l'absence d'une association significative entre l'indépendance du conseil et la publication des faiblesses du contrôle interne. De même, les résultats de la régression logistique montrent que le cumul des fonctions de présidence et de gestion n'a pas d'effet significatif sur la divulgation des FCI.

Conformément à la taille du conseil d'administration, nous avons, également, constaté que la taille du comité d'audit et l'expertise financière ont un effet négatif et significatif sur la communication externe des lacunes importantes du contrôle interne des entreprises tunisiennes pendant la période 2006-2018. En revanche, les résultats montrent que l'indépendance et

l'activité du comité d'audit n'ont aucune influence significative sur la divulgation des FCI dans le contexte tunisien.

Concernant la qualité de l'audit externe, nous avons constaté une relation positive et significative entre l'appartenance du cabinet d'audit au « BIG 4 » sur la divulgation des FCI.

Après avoir étudié les déterminants de publication des FCI, nous étudions, dans le chapitre suivant, l'impact des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI.

**CHAPITRE IV. L'IMPACT DES MECANISMES
DE LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE SUR
LA CORRECTION DES FAIBLESSES DU
CONTROLE INTERNE**

Introduction

Les études empiriques sur les déterminants des faiblesses du contrôle sont abondantes. Néanmoins, peu de recherche ont examiné l'impact de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI, en particulier, le conseil d'administration, le comité d'audit et la qualité de l'audit externe (Krishnan, 2005 ; Goh, 2009 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Bedard et *al.*, 2012 ; Hammersley et *al.*, 2012 ; Basu et *al.*, 2018). En effet, la gouvernance de l'entreprise détermine les objectifs de l'entité et assure la réalisation des objectifs fixés. La bonne gouvernance d'entreprise permet de renforcer les efforts de correction des FCI (Goh, 2009) afin d'améliorer la qualité de l'information financière.

A notre connaissance, il n'existe pas d'études empiriques sur la relation entre la gouvernance d'entreprise et les FCI corrigées dans le contexte tunisien. Pour cette raison, il nous est apparu intéressant d'étudier cette relation dans le cadre de ce chapitre.

L'objectif de ce chapitre est d'étudier l'impact de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI. Il s'articule de la manière suivante. Une première section est consacrée à la définition de la notion de correction des FCI et à la formulation des hypothèses de recherche. Ensuite, nous présentons l'épistémologie de recherche, l'échantillon et la méthode de collecte des données ainsi que les mesures des variables retenues. Enfin, nous interprétons les résultats de notre étude empirique.

Section 1. La correction des FCI et mécanismes de gouvernance

Etant donné que l'étude de l'efficacité de contrôle interne n'est pas limitée qu'aux déterminants des FCI et qu'il y a d'autres facteurs à savoir la correction de ces faiblesses qui ont été étudiées par la littérature antérieure, nous concentrons notre revue de la littérature théorique et empirique sur la notion et les mesures de correction des FCI puis nous formulons nos hypothèses de recherche.

1.1. La notion de correction des FCI

Le choix de correction des faiblesses du contrôle interne détectées s'effectue notamment en arbitrant entre le coût des actions correctives des défaillances et les opportunités à saisir, prenant en compte leurs effets possibles sur l'occurrence (Bedard et *al.*, 2012). En effet, les entreprises ayant des contraintes de ressources sont moins susceptibles de corriger les défaillances du contrôle interne. Dans ce cadre, plusieurs études montrent que les entreprises des pays d'instauration de la loi SOX sont moins susceptibles de corriger les faiblesses importantes du contrôle interne en raison des contraintes de ressources (Doyle et *al.*, 2007a ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007, Johnstone et *al.*, 2011 ; Goh, 2009 ; Chan et *al.*, 2009 ; Bedard et Graham, 2011 ; Hammersley et *al.*, 2012). En effet, ces entreprises ne disposent pas des ressources nécessaires pour investir dans des personnes et/ou des systèmes nécessaires pour corriger les défaillances du contrôle interne.

Pour la complexité de gestion, certains auteurs montrent que la complexité de gestion ont un effet sur le processus de correction des faiblesses matérielles (Goh, 2009, Chan et *al.*, 2009 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Hammersley et *al.*, 2012). Les entreprises ayant des faiblesses matérielles n'ont généralement pas de point de départ solide pour l'amélioration du système de contrôle interne à l'égard de l'information financière. Dans ce sens, Goh (2009) constate que les entreprises qui sont plus lentes à corriger les faiblesses sont celles qui ont effectuées des activités à l'étranger. En effet, les entreprises les plus complexes peuvent avoir des difficultés à concevoir et mettre en œuvre de nouveaux contrôles en temps opportun afin de remplacer ceux qui sont jugés inefficaces. De même, les auteurs Johnstone et *al.* (2011) et Chan et *al.* (2009) ont constaté que les entreprises ayant plusieurs segments opérationnels sont moins susceptibles de corriger les FCI c'est-à-dire que la complexité de gestion est positivement associée avec la persistance des faiblesses antérieurement divulguées. Dans une étude plus récente, Hammersley et *al.* (2012) ont examiné la durée de vie des FCI. Les auteurs ont constaté que les entreprises sont moins susceptibles de corriger les FCI précédemment divulguées lorsque leurs opérations

sont plus complexes (par exemple, ils ont plus de segments ou activités à l'étranger). Par conséquent, la complexité de gestion rend la correction difficile.

En ce qui concerne la relation entre la correction des FCI et le coût de capital, Ashbaugh-Skaife et *al.* (2009) montrent que les entreprises connaissent une baisse significative du coût du capital social. Dans ce cadre, Gordon et Wilford (2012) a étudié empiriquement la relation entre les FMCI et le coût de capital. En effet, ces auteurs mettent particulièrement l'accent sur la façon dont la persistance, ainsi que la correction des faiblesses matérielles affecte le coût de capital d'une entreprise. Les résultats de cette étude donnent des preuves que la publication des FMCI, en l'absence de correction, en plusieurs années consécutives a un impact négatif important sur le coût de capital.

Pour la qualité des accruals, Ashbaugh-Skaife et *al.* (2008) ont mené une étude sur 1281 entreprises américaines pendant la période 2003- 2005. Ils indiquent que la qualité des accruals est meilleure dans les entreprises qui ont corrigé leurs FCI divulguées antérieurement par rapport aux entreprises qui continuent de divulguer leurs faiblesses, c'est-à-dire que la correction des FCI précédemment divulguées est associée à une augmentation de la qualité des accruals. Les auteurs montrent, entre autres, que la correction des faiblesses importantes du contrôle interne devrait améliorer la qualité de l'information disponible pour les gestionnaires. De même, Hammersley et *al.* (2012) ont analysé la relation entre les faiblesses importantes du contrôle interne et la qualité des bénéfices comptables. Les résultats obtenus montrent que la présence d'une association positive entre la correction des faiblesses matérielles et la qualité des bénéfices comptables.

Par ailleurs, certains auteurs montrent que plus le nombre des FCI divulguées est important, plus la correction de ces FCI dans le temps est importante. Dans ce cadre, Johnstone et *al.* (2011) ont examiné les rapports du contrôle interne après l'application des dispositions de la section 404 de la loi SOX. Ils ont montré que les entreprises ayant divulguées un nombre élevé de FCI sont moins susceptibles de corriger leurs faiblesses dans l'année suivante.

Selon Bedard et *al.* (2012), les faiblesses importantes du contrôle interne volontairement publiées peuvent persister, ce qui entraîne des faiblesses importantes publiées dans les premières années qui suivent. De même, Klamm et *al.* (2012) ont constaté que la présence et le nombre des FCI divulguées sont associés à l'augmentation du nombre des faiblesses futures du système de contrôle interne.

En comparant les entreprises ayant des historiques de faiblesses matérielles aux termes de la section 404 de la loi (MW404) par rapport aux entreprises sans historique de faiblesses matérielles divulguées (MW404), Myllymäki (2014) montre que la probabilité des anomalies dans l'information financière continue d'être significativement plus élevée pendant deux ans après le dernier rapport sur les FMCI prévues par la section 404 de la loi SOX (MW404).

En conclusion, les études antérieures montrent que la correction des faiblesses dépend de plusieurs facteurs liés à l'entreprise (Krishnan, 2005 ; Doyle et *al.*, 2007b ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Goh, 2009 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Bedard et *al.*, 2012 ; Hammersley et *al.*, 2012 ; Klamm et *al.*, 2012) et à la gouvernance de l'entreprise (Krishnan, 2005 ; Doyle et *al.*, 2007a ; Graham et Bedard, 2013 ; Mazza et Azzali, 2015 ; Czerney, 2015 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007). Toutefois, les résultats de ces études sont convergents.

En revanche, d'autres recherches ont examiné la relation entre le type des FCI et le processus de correction des faiblesses de ce système. Entre autres, nous citons les travaux de Ge et McVay (2005), Ashbaugh-Skaife et *al.* (2007), Doyle et *al.* (2007a), Bedard et Graham (2011), Bedard et *al.* (2012). En effet, une attention particulière est portée à la transparence de l'information financières, aux réponses législatives à la crise financière et au système de contrôle interne.

1.2. Les mesures de la correction des FCI

La revue de la littérature montre que peu d'études empiriques ont examiné la question de correction des faiblesses du système de contrôle interne. Ces études ont été menées principalement sur les Etats-Unis (Krishnan, 2005 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Doyle et *al.*, 2007a ; Bedard et *al.*, 2012 ; Johnstone et *al.*, 2011).

Par ailleurs, la littérature antérieure anglo-saxonne nous permet de constater l'existence de différentes mesures, généralement de type logistique, pour mesurer la correction des faiblesses importantes du contrôle interne. Il est à noter que cette étude n'englobe pas toutes les mesures de correction dans la littérature économique et financière. Dans ce qui suit, nous décrivons quelques mesures de correction et de non correction, dites de persistance, des FCI.

1.2.1. Les mesures relatives à la correction des FCI

Plusieurs méthodes statistiques sont envisageables pour mesurer la correction des FCI. En effet, la correction des FCI à travers le temps a été activement analysée dans le contexte américain (Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2008 ; Goh, 2009 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Choi et *al.*, 2013 ;

Klamm et *al.*, 2012). Par exemple, Ashbaugh-Skaife et *al.* (2008) déterminent que les entreprises américaines pendant la période 2003- 2005 corrigent les FCI sur la base de la réception d'un rapport effectué conformément aux dispositions de l'article 404 de la loi SOX Etats-Unis. Les auteurs mesurent la correction des FMCI par la variable « CORRECTION » qui est égale 1 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1 et divulgue des FMCI au cours de l'année t, et égale 0 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1, mais les FMCI ont été corrigées au cours de l'année t.

CORRECTION : 1 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1 et divulgue des FMCI au cours de l'année t, et égale 0 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1, mais les FMCI ont été corrigée au cours de l'année t ;

Selon Goh (2009), la gestion de la divulgation des FMCI rencontre souvent plusieurs problèmes, du fait qu'il est difficile de suivre la correction de chaque faiblesse individuelle. En outre, la gestion de la divulgation des efforts de correction peut être vague, ce qui la rend subjective pour indiquer exactement quand la correction a été effectuée. Cette définition de la correction est plus claire puisqu'elle considère la qualité de l'environnement de contrôle interne de l'entreprise dans son ensemble. En effet, les entreprises ont échoué les procédures de la correction intégrale des FMCI ne sont pas remis en cause. Dans ce cadre, Goh (2009) mesure la correction des FMCI dans leur intégralité et non comme des faiblesses individuelles en soi. Dans son étude, la variable catégorielle « **CORRECTION** » est utilisée pour mesurer la rapidité des entreprises dans la correction des faiblesses importantes. Empiriquement, les rapports effectués conformément aux dispositions de la section 404 de la loi SOX permettent de déterminer la rapidité des entreprises dans la correction des faiblesses importantes du contrôle interne. Selon cette étude, la variable « **CORRECTION** » vaut :

- 2 (correction RAPIDE) si l'entreprise corrige les faiblesses importantes dans le premier rapport de la section 404 de SOX (c'est-à-dire que les première et deuxième remarques de la section 404 de SOX ne sont pas qualifiées).

- 1 (correcteurs LENTE) si l'entreprise corrige les faiblesses importantes dans le deuxième rapport de la section 404 de la SOX (c'est-à-dire que la première opinion de la section 404 SOX est défavorable, mais la deuxième opinion d'audit de la section 404 de la loi SOX est sans réserve).

- 0 (NON correcteurs) si l'entreprise ne parvient pas à corriger les faiblesses importantes même dans le deuxième rapport de la section 404 de la SOX (c'est-à-dire que les première et deuxième opinions de la section 404 de la loi SOX sont défavorables).

En revanche, certains chercheurs comparent les entreprises qui publient des FMCI dans l'année t-1 et ne publient aucune faiblesse matérielle dans l'année t (c'est-à-dire les faiblesses matérielles publiées de ces entreprises sont corrigées : entreprises correctrices) et les entreprises qui signalent des faiblesses matérielles dans les années t-1 et t (entreprises non correctrices) (Johnstone et *al.*, 2011 ; Choi et *al.*, 2013 ; Hee, 2013). Dans ces conditions, la variable « CORRECTION » est égale 1 si les entreprises qui publient des FMCI dans l'année t-1 et ne publient aucune faiblesse matérielle dans l'année t et égale 0 si les entreprises signalent des faiblesses matérielles dans les années t et l'année t-1.

CORRECTION : 1 si les entreprises publient des FMCI dans l'année t-1 et ne publient aucune faiblesse matérielle dans l'année t et égale 0 si les entreprises signalent des faiblesses matérielles dans les années t et l'année t-1 ;

Pour Johnstone et *al.* (2011), la variable « CORRECTION » des faiblesses importantes du contrôle interne prend la valeur 1 lorsque les entreprises corrigent les faiblesses importantes dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes du contrôle interne au cours de l'année t+1.

CORRECTION : 1 lorsque les entreprises corrigent les faiblesses importantes dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes du contrôle interne au cours de l'année t+1 ;

En outre, les auteurs Johnstone et *al.* (2011) ont examiné la correction des FMCI en fonction du niveau de l'entité en utilisant certains éléments du référentiel du contrôle interne COSO (Environnement de contrôle, activités de contrôle, Information et communication et Pilotage) et les faiblesses générales du contrôle interne.

CORR_ENVIR_CONT : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI liées à l'environnement de contrôle dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes de l'environnement de contrôle au cours de l'année t+1 ;

CORR_ACTIV_CONT : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI liées aux activités de contrôle dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes des activités de contrôle au cours de l'année t+1 ;

CORR_INFO_COMM : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI liées à l'information et de communication dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises

continuent à divulguer des faiblesses importantes de communication et d'information au cours de l'année t+1 ;

CORR_PILOTAGE : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI liées au pilotage dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes de pilotage de contrôle interne au cours de l'année t+1 ;

CORR_FMCI_GENERAL : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI générales dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des FMCI générales dans au cours de l'année t+1.

Pour Choi et *al.* (2013), la variable « CORRECTION » des faiblesses importantes de contrôle interne» prend la valeur 1 lorsque l'entreprise signale des faiblesses importantes dans l'année t-1 et reçoit une opinion sans réserve sur le contrôle interne au cours de l'année t, et prend la valeur 0 lorsque l'entreprise signale des faiblesses importantes au cours de l'année t-1 et t.

CORRECTION : 1 lorsque la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1 et reçoit une opinion sans réserve sur le contrôle interne au cours de l'année t, et égale 0 lorsque l'entreprise signale des faiblesses importantes au cours de l'année t-1 et t ;

Selon He (2013), la correction des FMCI est définie comme une situation où le document annuel sur « Form 10-K », déposé auprès de la « SEC », révèle que le système de contrôle interne d'une société n'est pas efficace en vertu de la SOX 404 et que, dans une année ultérieure, cette même société reçoit une opinion favorable en vertu de la SOX 404 (c'est à dire que le système de contrôles internes pour cet exercice a été jugé efficace).

Dans ce cadre, He (2013) considèrent les entreprises comme correctrices, les entreprises qui ont signalé des faiblesses importantes au cours de l'année t et ont ensuite déclaré une opinion favorable en vertu de la SOX 404 au cours de l'année t + 1 ou t + 2. Inversement, les entreprises non correctrices sont celles qui ont signalé des faiblesses importantes au cours de l'année t et qui n'ont pas déclaré d'opinion favorable en vertu de la SOX 404 au cours de la période de deux ans suivante (t + 1 et t + 2).

CORRECTION : une variable binaire égale à 1 si une entreprise corrige des faiblesses matérielles précédemment divulguée et 0 si non.

Tandis que la grande majorité des travaux anglo-saxons aient étudié la correction des faiblesses matérielles antérieurement divulguées, Graham et Bedard (2013) ont étudié la correction des FCI de la section 404 de la loi Sarbanes-Oxley avant la date de publication des états financiers. Dans cette étude, la variable dépendante « CORRECTION » est une variable

binaire égale à 1 si les FCI sont corrigées à la date de l'établissement des états financiers, et 0 sinon

CORRECTION : égale à 1 si les FCI sont corrigées à la date de l'établissement des états financiers, et 0 sinon.

Dans une étude plus récente, Myllymäki (2014) a examiné la persistance de l'association entre la qualité de l'information financière et la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne en vertu de la section 404 de la loi SOX (MW 404) des entreprises cotées situées aux États-Unis durant la période 2005-2008. Les résultats empiriques indiquent que les entreprises de la période post-SOX sont plus susceptibles d'avoir des déficiences dans leurs états financiers que les sociétés qui n'ont jamais déclaré de FMCI.

Pour mesurer la correction des FMCI, Myllymäki (2014) a inclus des variables fictives flexibles qui permettent de déterminer la forme fonctionnelle de la relation entre les exercices postérieurs à la publication des faiblesses importantes du contrôle interne dans le cadre de la section 404 de la loi SOX (MW404) et la qualité de l'information financière, sans aucune hypothèse sur l'effet de la persistance potentielle. Empiriquement, la correction des FMCI publiées en vertu de la section 404 de la loi SOX « FMCI404_CORR » se compose de six groupes suivants :

FMCI 404 : Opinion d'audit sur le système de contrôle interne avec réserve ;

FMCI 404_CORR_{t-1} : Opinion d'audit sur le système de contrôle interne sans réserve aux firmes qui ont reçu une opinion d'audit avec réserve au cours de l'exercice comptable précédent ;

FMCI 404_CORR_{t-2} : Opinion d'audit sur le système de contrôle interne sans réserve aux firmes qui ont reçu une opinion d'audit sans réserve au cours de l'exercice comptable précédent, mais une opinion avec réserve il y a deux ans (deux ans après la divulgation des FMCI dans le cadre de la section 404 de la loi SOX « FMCI 404 »);

FMCI 404_CORR_{t-3}: Opinion d'audit sur le système de contrôle interne sans réserve aux firmes qui ont reçu une opinion d'audit sans réserve au cours des deux exercices comptables précédents, mais une opinion avec réserve il y a trois ans (trois ans après la divulgation des FMCI dans le cadre de la section 404 de la loi SOX « FMCI 404 »);

FMCI 404_CORR_{t-4}: Opinion d'audit sur le système de contrôle interne sans réserve aux firmes qui ont reçu une opinion d'audit sans réserve au cours des deux exercices comptables précédents, mais une opinion avec réserve il y a quatre ans (quatre ans après la divulgation des FMCI dans le cadre de la section 404 de la loi SOX « FMCI404 »),

GC (Groupe de Contrôle) : Entreprises ayant fait l'objet d'une Opinion d'audit sur le système de contrôle interne sans réserve durant la période 2004 à 2008,

RETRAITEMENT : la société a publié des états financiers présentant des anomalies significatives qui ont finalement été retraités.

Plus récemment, Felix et Wilford (2019) considèrent une entreprise comme correctrice, celle qui divulgue des FMCI au cours de la période d'échantillonnage et ensuite déclare une correction. Ils mesurent la variable dépendante « *Remediation Firm* » par la variable binaire qui vaut 1 pour toute observation année-entreprise liée à une entreprise qui a précédemment divulgué des faiblesses importantes et qui a par la suite entièrement corrigé ses faiblesses au cours de la période d'échantillonnage et 0 si non.

Par ailleurs, nous essayons de présenter dans le tableau suivant ces mesures, pour choisir par la suite celle que nous considérons la plus pertinente et qui reflète le mieux la probabilité de correction des FCI dans le contexte tunisien.

Tableau 33. Mesures de variable CORRECTION retenues dans les études antérieures

Mesures	Etudes antérieures
CORRECTION : 1 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1 et divulgue des FMCI au cours de l'année t, et égale 0 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1, mais les FMCI ont été corrigée au cours de l'année t	Ashbaugh-Skaife et <i>al.</i> , 2008
CORRECTION : une variable binaire égale à 1 si une entreprise corrige une faiblesse matérielle précédemment divulguée et 0 si non	He, 2013
CORRECTION : égale à 1 si l'entreprise corrige les FMCI à la date de l'établissement des états financiers, et 0 sinon	Graham et Bedard, 2013
CORRECTION : égale à 2 (correction RAPIDE) si l'entreprise corrige les faiblesses importantes dans le premier rapport de la section 404 de SOX CORRECTION : égale à 1 (correction LENTE) si l'entreprise corrige les faiblesses importantes dans le deuxième rapport de la section 404 de la SOX CORRECTION : égale à 1 (absence de CORRECTION) si l'entreprise ne parvient pas à corriger les faiblesses importantes même dans le deuxième rapport de la section 404 de la SOX	Goh, 2009
CORRECTION : 1 lorsque les entreprises corrigent les faiblesses importantes dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes du contrôle interne au cours de l'année t+1	Johnstone et <i>al.</i> , 2011
CORR_ENVIR_CONT : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI liées à l'environnement de contrôle dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes de l'environnement de contrôle au cours de l'année t+1	Johnstone et <i>al.</i> , 2011

<p>CORR_ACTIV_CONT : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI liées aux activités de contrôle dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes des activités de contrôle au cours de l'année t+1</p> <p>CORR_INFO_COMM : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI liées à l'information et de communication dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes de communication et d'information au cours de l'année t+1</p> <p>CORR_PILOTAGE : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI liées au pilotage dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des faiblesses importantes de pilotage de contrôle interne au cours de l'année t+1</p> <p>CORR_FMCI_GENERAL : 1 lorsque les entreprises corrigent les FMCI générales dans l'année t+1, et prend la valeur 0 lorsque les entreprises continuent à divulguer des FMCI générales dans au cours de l'année t+1</p>	
<p>CORRECTION : 1 lorsque la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1 et reçoit une opinion sans réserve sur le contrôle interne au cours de l'année t, et égale 0 lorsque l'entreprise signale des faiblesses importantes au cours de l'année t-1 et t</p>	Johnstone et <i>al.</i> , 2011 ; Choi et <i>al.</i> , 2013
<p>CORRECTION : une variable binaire égale à 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée sur le système de contrôle interne au cours de l'année t et 0 si non</p>	Ashbaugh-Skaife et <i>al.</i> , 2008 ; Li et <i>al.</i> , 2010
<p>FMCI 404 : Opinion d'audit sur le système de contrôle interne avec réserve</p> <p>FMCI 404_CORR_{t-1} : Opinion d'audit sur le système de contrôle interne sans réserve aux firmes qui ont reçu une opinion d'audit avec réserve au cours de l'exercice comptable précédent</p> <p>FMCI 404_CORR_{t-2} : Opinion d'audit sur le système de contrôle interne sans réserve aux firmes qui ont reçu une opinion d'audit sans réserve au cours de l'exercice comptable précédent, mais une opinion avec réserve il y a deux ans (deux ans après la divulgation des FMCI dans le cadre de la section 404 de la loi SOX « FMCI404 »)</p> <p>FMCI 404_CORR_{t-3} : Opinion d'audit sur le système de contrôle interne sans réserve aux firmes qui ont reçu une opinion d'audit sans réserve au cours des deux exercices comptables précédents, mais une opinion avec réserve il y a trois ans (trois ans après la divulgation des FMCI dans le cadre de la section 404 de la loi SOX « FMCI404 »)</p> <p>FMCI 404_CORR_{t-4} : Opinion d'audit sur le système de contrôle interne sans réserve aux firmes qui ont reçu une opinion d'audit sans réserve au cours des deux exercices comptables précédents, mais une opinion avec réserve il y a quatre ans</p>	Myllymäki, 2014
<p>CORRECTION : une variable binaire égale à 1 si une entreprise corrige ses faiblesses importantes à tout moment au cours de la période d'échantillonnage et 0 si une entreprise ne signale aucune faiblesse importante au cours de la période d'échantillonnage</p>	Felix et Wilford, 2019 ;

Source : Notre réalisation

1.2.2. Les mesures relatives à la persistance des FCI

De nombreuses recherches tendent à examiner la correction des FCI pour les entreprises ayant des faiblesses antérieurement divulguées alors qu'il existe peu d'études sur les caractéristiques des entreprises qui ne parviennent pas à corriger les faiblesses publiés précédemment. En effet, la question de persistance des faiblesses du système de contrôle interne a remis en cause l'efficacité de ce système.

La persistance des FCI désigne la non correction des faiblesses du système de contrôle interne antérieurement divulguées. Dans ce cadre, les études empiriques anglo-saxonnes qui se sont penchées sur l'étude de la non correction des FCI ont souvent utilisé les termes suivants : « *No-remediation Material Weaknesses* », « *Failure to Remediate Material Weaknesses* », « *Multiple Consecutive Years of Material Weaknesses* » ou « *Longevity of Unremediated Material Weaknesses* » afin de définir le concept de persistance.

Par ailleurs, il est généralement reconnu que plus le nombre des FCI divulguées est important plus la persistance de ces FCI dans le temps est importante (Bedard et al., 2012 ; Hammersley et al., 2012 ; Klamm et al., 2012).

Dans ce sens, Bedard et al. (2012) considèrent des FCI comme persistantes s'il y a une association positive entre les faiblesses antérieurement divulguées et la persistance de telles faiblesses. La non correction des FCI est estimé au niveau du contrôle individuel ; c'est-à-dire que chaque observation est un type spécifique de faiblesse de contrôle interne (Bedard et al., 2012).

PROBLEM_ CORRECTION : égale à 1 si le type FCI spécifique a été corrigé ; et 0 si non.

Dans une étude plus récente, Hammersley et al. (2012) ont étudié l'échec de la correction des FMCI précédemment publiées. En effet, les auteurs ont examiné un échantillon de sociétés qui ne parviennent pas à corriger les faiblesses matérielles identifiées précédemment et, par conséquent, révéler les mêmes faiblesses dans deux rapports annuels consécutifs. Ils comparent les sociétés ayant déclarées les mêmes faiblesses matérielles dans l'année 0 et l'année 1 à un groupe de sociétés qui ont d'abord publié des FMCI, mais ils ont ensuite corrigé ces faiblesses. Par ailleurs, les entreprises dans les échantillons non-correctrices des études antérieures ne sont pas forcément non correctrices dans l'étude empirique de Hammersley et al. (2012) parce que ces entreprises pourraient signaler différentes faiblesses matérielles dans les années 0 et 1. En outre, les auteurs trouvent que la méthode de sélection des échantillons (qui sélectionne

uniquement les entreprises ayant déclaré les mêmes faiblesses matérielles en année 0 et l'année 1) permet d'effectuer des tests solides sur les déterminants et les conséquences associés à l'échec de l'élimination des faiblesses matérielles précédemment divulgués.

NON_CORRECTION : une variable binaire égale à 1 si une entreprise a signalé une faiblesse importante dans l'année 0 et a signalé la même faiblesse au cours de la première année, et égale à 0 si une entreprise a signalé une faiblesse importante au cours de l'année 0, mais elle a corrigé cette faiblesse au cours de la première année.

Par ailleurs, la littérature comptable dans son extension et dans son développement a permis de développer d'autres mesures. En effet, ces recherches ont mesuré la non correction en observant la dynamique des faiblesses importantes du contrôle interne. Dans ce sens, Klamm *et al.* (2012) utilisent les futures FCI comme une mesure de la non correction des FCI. En effet, les futures faiblesses (FUT_FM) sont mesurées par le nombre des faiblesses importantes persistantes. Les auteurs se concentrent sur la divulgation des FMCI liées à section 404 et à la section 302 de la loi SOX afin d'éviter les conflits dans les études empiriques antérieures. Les résultats montrent que la présence et le nombre des faiblesses importantes du contrôle interne sont associés à l'augmentation du nombre des futures faiblesses du système de contrôle interne, c'est-à-dire à la non correction des FCI.

FUT_FM : nombre des faiblesses majeures persistantes au cours de l'année t + 1 ;

Dans ce cadre d'analyse, Boritz *et al.* (2010) a inclus la variable « **FUT_FNM** » qui contrôle l'effet des faiblesses non majeures sur la correction des FCI.

FUT_FM : nombre des faiblesses majeures persistantes au cours de l'année t + 1 ;

FUT_FNM : nombre des faiblesses non majeures persistantes au cours de l'année t+1 ;

Dans l'étude empirique de Mazza et Azzali (2015), la persistance des FMCI est mesurée en comparant la dynamique des FMCI entre deux périodes consécutives : la période de démarrage (2007-2009) et la période de fonctionnement (2010-2012) de la loi italienne 262/2005. Les résultats de cette étude montrent que la correction des FMCI donne une indication à la fois sur la correction et la volatilité des FMCI au fil du temps. Selon Mazza et Azzali (2015), la persistance des faiblesses importantes du contrôle interne qui est mesurée par une variable binaire égale à 1 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1 et divulgue des FMCI au cours de l'année t, et égale 0 si la firme divulgue des FMCI au cours de l'année t-1, mais les FMCI ont été corrigées au cours de l'année t

NON-CORRECTION : 1 lorsque l'entreprise signale des faiblesses importantes dans l'année t-1 et reçoit une opinion avec réserve sur le contrôle interne au cours de l'année t et 0 lorsque l'entreprise signale des faiblesses importantes au cours de l'année t-1 et t.

Nous présentons dans le tableau ci-dessous les différentes mesures de la persistance des FCI les plus utilisées par la littérature comptable.

Tableau 34. Mesures de variable PERSISTANCE retenues dans les études antérieures

Mesures	Etudes antérieures
PROBLEME_ CORRECTION : égale à 1 si le type des déficiences de contrôle interne spécifique a été corrigé ; et 0 zéro sinon.	Bedard <i>et al.</i> , 2012
NON_CORRECTION : une variable binaire égale à 1 si une entreprise a signalé une faiblesse importante dans l'année 0 et a signalé la même faiblesse au cours de la première année, et égale à 0 si une entreprise a signalé une faiblesse importante au cours de l'année 0, mais elle a corrigé cette faiblesse au cours de la première année.	Hammersley <i>et al.</i> , 2012
FUT_FM : nombre des faiblesses majeures persistantes au cours de l'année t +1 ;	Klamm <i>et al.</i> , 2012
FUT_FM : nombre des faiblesses matérielles persistantes au cours de l'année t +1 ; FUT_FNM : nombre des faiblesses non matérielles persistantes au cours de l'année t+1 ;	Boritz <i>et al.</i> , 2010
NON-CORRECTION : 1 lorsque l'entreprise signale des faiblesses matérielles dans l'année t-1 et reçoit une opinion avec réserve sur le contrôle interne au cours de l'année t et 0 lorsque l'entreprise signale des faiblesses matérielles au cours de l'année t-1 et t.	Mazza <i>et Azzali</i> , 2015

Source : Notre réalisation

A ce stade, nous rappelons que ce chapitre consiste à étudier la relation entre la correction des FCI et la gouvernance d'entreprise dans le contexte tunisien. Cette distinction par rapport aux études antérieures est importante. En effet, l'usage de cette distinction apparaît déjà dans des études antérieures relatives aux déterminants de correction des FMCI (Goh, 2009).

A travers la littérature antérieure, nous pouvons conclure que la correction des FCI remet notamment en cause la gouvernance d'entreprise. Par conséquent, les hypothèses testées dans le cadre de ce chapitre se rapportent aux principaux facteurs liés aux mécanismes de gouvernance d'entreprise susceptibles d'amener l'entreprise à la correction des faiblesses importantes du contrôle interne à l'égard de l'information financière. Dans ce qui suit, nous formulons nos hypothèses de recherche.

1.3. Les hypothèses de recherche

La correction des FCI antérieurement divulguées a été activement analysée, mais le nombre de recherches reste limité (Goh, 2009 ; Bedard *et al.*, 2012 ; Johnstone *et al.*, 2011 ; Klamm *et al.*, 2012 ; Hammersley *et al.*, 2012 ; Myllymäki, 2014 ; Mazza et Azzali, 2015 ; Basu *et al.*, 2018). Cette littérature comptable traitant la correction des FCI se concentrent, principalement, sur l'impact de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI (Lu et Ma, 2019). Les résultats montrent que les entreprises dotées d'une bonne gouvernance d'entreprise sont plus susceptibles de corriger leurs FCI (Goh, 2009 ; Johnstone *et al.*, 2011).

Dans ce cadre, la littérature anglo-saxonne tend à étudier l'association entre les mécanismes de gouvernance d'entreprise à savoir le comité d'audit et le conseil d'administration et la correction des FCI (Goh, 2009 ; Li *et al.*, 2010 ; Johnstone *et al.*, 2011 ; Bedard *et al.*, 2012). D'après Goh (2009), le niveau d'indépendance du conseil d'administration, la taille du comité d'audit et l'expertise financière du comité d'audit sont positivement associés à la correction efficiente, c'est-à-dire la correction en temps voulu, des faiblesses importantes du contrôle interne. Dans ce cadre, Johnstone *et al.* (2011) ont étudié la relation entre la qualité de gouvernance d'entreprise et la correction des FMCI en mettant l'accent sur le changement dans la gouvernance d'entreprise. Ils constatent que l'amélioration des caractéristiques du conseil d'administration, du comité d'audit et la direction est positivement associée à la correction des FMCI.

En revanche, Bedard *et al.* (2012), en étendant la littérature antérieure, ont pris en considération l'effet de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FMCI. Les résultats indiquent que l'impact de la gouvernance de la firme sur la correction des FMCI dépend du type de faiblesses. Les résultats ont prouvé, ainsi, que la correction de certaines faiblesses d'un compte particulier est plus difficile que d'autres (impôts, revenus et stocks).

A ce stade, nous rappelons que nos hypothèses de recherche concernent la correction des FCI dans le contexte tunisien. Par conséquent, trois mécanismes de gouvernance d'entreprise sont retenus : le comité d'audit, le conseil d'administration et l'audit externe. A cet effet, les hypothèses à tester dans le contexte des entreprises tunisiennes, échantillon de notre étude, sont développées dans ce qui suit.

1.3.1. Le conseil d'administration et la correction des FCI

Le conseil d'administration a pour mission le suivi de la gestion des mesures correctives des FCI pour maintenir la qualité du contrôle interne. Ces mesures imposées par le conseil

d'administration sur la direction de l'organisation peuvent créer une forte pression pour une correction plus rapide des faiblesses importantes du contrôle interne.

Dans ce cadre, l'étude de Dechow *et al.* (1996) montre qu'un conseil d'administration plus efficace est susceptible d'avoir une influence importante sur la gestion et la surveillance des actions menant à des mesures correctives des FCI. De même, Goh (2009) a examiné l'association entre l'efficacité du conseil d'administration et la correction des FMCI. Les résultats obtenus montrent une association positive entre l'efficacité du conseil d'administration et la correction des FMCI.

Dans ce qui suit, nous examinons les recherches antérieures traitant la relation entre les caractéristiques du conseil d'administration et la correction des FCI afin de développer nos hypothèses de recherche.

1.3.1. 1. La taille du Conseil d'administration

La qualité du conseil d'administration est affectée par la taille du conseil d'administration (Jensen, 1993). Dans ces conditions, la taille du conseil d'administration peut influencer la politique de gestion de l'entreprise ainsi que la correction des FCI. Dans ce cadre, les études académiques traitant la relation entre la taille du conseil d'administration et la correction des FCI sont divergentes.

Les recherches antérieures relatives à la relation entre divulgation des FCI et la taille du conseil d'administration sont nombreuses. Ils montrent que la taille du conseil est associée à des niveaux élevés de la qualité du système de contrôle interne (Zhang *et al.*, 2007 ; Hoitash *et al.*, 2009 ; Ji *et al.*, 2015). Cependant, très peu de recherches empiriques ont examiné la relation entre la correction des défaillances du contrôle interne et la taille du conseil. Par exemple, Goh (2009) montrent l'absence d'une relation entre la taille du conseil d'administration et la correction des faiblesses importantes du contrôle interne. Dans ce cadre, Johnstone *et al.* (2011) suggèrent que la correction des FMCI est positivement associée à la taille du conseil d'administration.

À l'exception de ces études empiriques, dont le champ de recherche est limité, il n'existe pas, à notre connaissance, de littérature sur la relation entre la taille du conseil d'administration et la correction des FCI. D'où l'hypothèse suivante :

H.1.1. La taille du conseil d'administration affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne

1.3.1. 2. L'indépendance du conseil d'administration

Les recherches antérieures montrent que les administrateurs externes, membres du conseil d'administration, exercent efficacement leur rôle de contrôle des dirigeants (Ebondo Wa Mandzila, 2004, p20). Ces membres indépendants prennent eux-mêmes parfois les décisions et réagissent rapidement pour communiquer des informations sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière et résoudre les problèmes.

En ce qui concerne la correction des défaillances du contrôle, Goh (2009) constate que les entreprises dotées de conseils d'administration indépendants ont tendance à corriger les faiblesses matérielles plus rapidement, par conséquent, l'existence d'une relation positive entre l'indépendance du conseil d'administration et la correction des faiblesses importantes du contrôle interne. De même, Johnstone et *al.* (2011) trouvent que les entreprises sont plus susceptibles de corriger ses FMCI quand leurs conseils d'administration sont plus indépendants.

En revanche, Bedard et *al.* (2012) montrent une association entre le conseil d'administration et la correction des FMCI uniquement pour certains types de FMCI (impôts, revenus et stocks).

Plus récemment, Chen Y. et *al.* (2017) montrent que l'indépendance du conseil d'administration est associée à une correction rapide des FMCI et que la mise en œuvre de la norme d'audit n° 5 en 2007 affaiblit l'effet de l'indépendance du conseil d'administration sur la divulgation des FMCI. Toutefois, Basu et *al.* (2018) trouvent que la relation entre l'indépendance du conseil d'administration et la correction des FMCI n'est pas significative. Ces études empiriques permettent de plaider en faveur du rôle important que peuvent jouer les administrateurs indépendants dans la correction des FMCI.

D'où, notre hypothèse :

H.1.2. L'indépendance du conseil d'administration affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne

1.3.1. 3. La dualité du Conseil d'administration

Le dirigeant occupant le poste de président de conseil d'administration améliore et facilite la prise de décision dans les entreprises et les opportunités de croissance. Dans ce cadre, certains auteurs montrent que la combinaison de deux fonctions est efficace et généralement conforme aux intérêts des actionnaires pour les grandes entreprises.

Par ailleurs, la littérature comptable sur la relation entre la dualité du conseil d'administration et la qualité de contrôle interne est relativement abondante. La plupart des

études empiriques montrent que la combinaison de deux fonctions est efficace et généralement conforme aux intérêts des actionnaires et la qualité du contrôle interne à l'égard de l'information financière (Johnstone et *al.*, 2011 ; Ji et *al.*, 2015).

Cependant, il existe peu de recherches sur la relation entre le cumul des fonctions de direction générale et de présidence du conseil d'administration et la correction des faiblesses du système de contrôle interne de l'information comptable et financière. Ces études sont principalement effectuées dans le contexte américain et montrent l'existence d'une association négative entre la dualité des fonctions du conseil d'administration et la correction des faiblesses importantes du contrôle interne (Goh, 2009 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Bedard et *al.*, 2012). Par exemple, Goh (2009) a validé l'hypothèse selon laquelle la séparation des fonctions du dirigeant et président du conseil d'administration la correction des FMCI sont positivement associées. En effet, une relation négative a été constatée entre la dualité du conseil d'administration et la rapidité de la correction des FMCI. Par conséquent, la dissociation des fonctions de décision au management et les fonctions de contrôle des décisions au conseil d'administration peut permettre de corriger les FMCI antérieurement divulguées.

En revanche, d'autres recherches se sont intéressées à l'étude de la relation entre la correction des FCI et le changement des directeurs généraux CEO et financiers CFO (Li et *al.*, 2010 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Hammersley et *al.*, 2012 ; Choi et *al.*, 2013 ; Lin et *al.*, 2014). Par exemple, Li et *al.* (2010) ont étudié également la relation entre la correction des FCI et le changement de la direction. Les auteurs montrent que les entreprises avec des CFO plus faibles sont plus susceptibles de déclarer initialement une faiblesse matérielle et que ceux qui embauchent des CFO mieux qualifiés sont plus susceptibles de corriger les FCI. En outre, ils constatent que, également, l'amélioration de la qualité des directeurs financiers est positivement associée à la correction des faiblesses importantes du contrôle interne.

Johnstone et *al.* (2011) constatent que la divulgation des faiblesses importantes du contrôle interne est positivement associée au changement et la direction ce qui suggère que les entreprises tentent de corriger des faiblesses importantes du contrôle interne en modifiant leur structure de gouvernance. Par ailleurs, les auteurs signalent que le recrutement d'un directeur expérimenté ayant de bonnes connaissances comptables et financières et une expérience professionnelle augmente d'une manière significative la probabilité de correction des FCI.

Toutefois, les résultats de l'étude de Hammersley et *al.* (2012) suggèrent que le changement du directeur financier et le changement du directeur général n'a pas d'effet sur la correction des FMCI autrement dit sur la persistance de ce type de faiblesses.

Dans ce cadre, Choi et *al.* (2013) ont étudié l'effet de l'investissement dans les ressources humaines dans le contrôle interne de l'information financière sur la correction des FCI des entreprises cotées en Corée. Les résultats montrent que le changement des responsables est négativement associé à la probabilité de persistance des FCI.

Dans une étude plus récente, Lin et *al.* (2014) ont examiné l'influence des caractéristiques du directeur général CEO sur la qualité du contrôle interne, ainsi sur les FCI, dans le contexte américain. Les résultats montrent que les effets des mécanismes de contrôle interne sont susceptibles d'être diminués dans les entreprises avec des directeurs généraux enracinés et plus jeunes. Les auteurs Lin et *al.* (2014) montrent également que les caractéristiques du directeur général (enracinement, âge, genre) doivent être considérées comme la solution pour la correction des FCI liées à un niveau d'entité puisqu'elles semblent affecter la façon dont les dirigeants se comportent en réponse aux exigences de la section 404 de la loi SOX. Cette étude prouve l'existence d'une association négative entre le changement du directeur général et la persistance des FCI.

Plus récemment, Basu et *al.* (2018) montrent que la relation entre la dualité des fonctions de direction générale et celle de la présidence du conseil d'administration et la correction des FCI n'est pas significative.

Les résultats de ces études montrent bien l'efficacité du rôle joué par les administrateurs de l'entreprise dans la correction des FMCI. Par conséquent, la dissociation des fonctions de décision au management et les fonctions de contrôle des décisions au conseil d'administration peut permettre de corriger les FMCI antérieurement divulguées.

Notre hypothèse est ainsi la suivante :

H.1.3. Le cumul des rôles de chef de la direction et de président du conseil affecte négativement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne

1.3.2. Le comité d'audit et la correction des FCI

Le comité d'audit joue un rôle important dans le suivi des décisions de la correction des faiblesses importantes du contrôle interne (Goh, 2009 ; Basu et *al.*, 2018). Cependant, la recherche en contrôle interne a abouti à des résultats contradictoires en ce qui concerne la

relation entre la correction des faiblesses du système de contrôle et le comité d'audit. En effet, le comité d'audit peut avoir des impacts non négligeables sur la correction des faiblesses du système de contrôle interne (Goh, 2009 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Hammersley et *al.*, 2012 ; Bedard et *al.*, 2012). Par exemple, Bedard et *al.* (2012) mettent en évidence l'efficacité du comité d'audit dans la correction d'une insuffisance du contrôle interne. Les auteurs montrent une association entre le comité d'audit et la correction des FCI uniquement pour certains types de FCI (impôts, revenus et stocks).

Dans ce cadre, la littérature antérieure sur la qualité du comité d'audit se concentre, depuis la publication de la loi américaine SOX, principalement sur les caractéristiques structurelles de ce comité à savoir : la taille du comité, la fréquence de réunion, l'indépendance et l'expertise financière, ... (Krishnan, 2005 ; Zhang et *al.*, 2007 ; Hoitash et *al.*, 2009 ; Goh, 2009). Par conséquent, nous présentons, dans ce qui suit, les recherches antérieures traitant la relation entre les caractéristiques du comité d'audit et la correction des FCI.

1.3.2.1. La taille du comité d'audit

Les recherches antérieures portant sur la relation entre la taille du comité d'audit et la correction des FCI sont divergentes. Par exemple, Goh (2009) a étudié l'association entre les caractéristiques du comité d'audit et la correction des FMCI en se basant sur un échantillon d'entreprises américaines sur la période 2003-2004. Les résultats de cette recherche montrent une association positive entre la taille du comité d'audit et la correction des faiblesses du système de contrôle interne. Alors, les entreprises ayant des comités d'audit de grande taille sont plus susceptibles de corriger les FMCI en temps opportun.

L'étude de Johnstone et *al.* (2011) montre que les entreprises sont plus susceptibles de corriger leurs FMCI quand ils ont des comités d'audit plus grands. Plus récemment, Hammersley et *al.* (2012) ont étudié l'échec de correction des FMCI. Les résultats montrent que les sociétés dotées d'un comité d'audit de petite taille sont moins susceptibles de corriger leurs faiblesses importantes du contrôle interne divulguées.

En se référant aux recherches empiriques antérieures, nous pouvons affirmer l'existence d'une association positive entre la correction des FMCI et les caractéristiques du comité d'audit. D'où, notre hypothèse :

H.2.1. La taille du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne

1.3.2.2. L'indépendance du comité d'audit

L'indépendance du comité d'audit était à l'origine d'un grand débat dans la littérature sur la gouvernance d'entreprise. En effet, les études antérieures montrent que l'indépendance d'un comité d'audit contribue à la transparence de l'information comptable et financière (Piot et Kermiche, 2009). Dans ce sens, Abbott *et al.* (2004) constatent que l'indépendance du comité d'audit présente une association significative et négative avec la probabilité de retraitement des états financiers.

Concernant la qualité du contrôle interne, certaines études mettent en évidence le rôle joué par l'indépendance du comité dans la correction des FCI. Par exemple, Krishnan (2005) a étudié l'impact de l'efficacité du comité d'audit dans l'amélioration de la qualité de contrôle interne pendant la période pré-SOX. Il constate que les membres externes du comité d'audit contribuent positivement à la correction des faiblesses en temps opportun.

Toutefois, Goh (2009) montre l'absence de relation significative entre l'indépendance du comité d'audit pendant la période post-SOX. Ceci peut être expliqué par la convergence des entreprises vers des comités d'audit entièrement indépendants conformément aux dispositions de la loi SOX, de sorte que l'indépendance du comité d'audit ne fait plus de distinction entre les entreprises en termes d'efficacité du comité d'audit. En effet, l'article 404 de la loi Sarbanes-Oxley a prévu la création d'un comité d'audit composé en majorité d'administrateurs indépendants, superviseurs de la mise en place et du fonctionnement du système de contrôle interne.

A l'aube des résultats des recherches antérieures, nous formulons notre hypothèse comme suit :

H.2.2. L'indépendance du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne

1.3.2.3. L'expertise du comité d'audit

L'expertise financière du comité stimule la fiabilité du contrôle interne et la pertinence des états financiers (Piot et Kermiche, 2009). Dans ce sens, Abbott *et al.* (2004) montrent que la présence d'un expert financier dans le comité d'audit réduirait la probabilité d'une correction des états financiers. De même, Myllymäki (2014) a étudié l'impact de l'expertise financière du comité d'audit et la probabilité des anomalies dans l'information financière. Les résultats

indiquent que l'expertise financière des membres du comité est négativement associée à l'incidence des anomalies dans l'information financière

En revanche, la non correction des FCI ne permet pas au comité d'audit d'assumer ses fonctions de contrôle de manière efficace compte tenu du rôle que lui est appelé à exercer. A ce stade, nous rappelons que les dispositions de la loi SOX imposent la présence au moins d'un membre compétent en matière comptable ou financière.

Pour cette raison, les recherches empiriques effectuées dans le contexte anglo-saxon valident l'hypothèse selon laquelle l'expertise financière du comité d'audit et la correction des faiblesses du système de contrôle interne sont positivement associées. Pour Krishnan (2005), les membres du comité d'audit possédant une expertise financière poussaient les entreprises à corriger leurs FCI. De même, Goh (2009) constate une relation positive entre l'expertise financière et la rapidité de la correction des faiblesses significative. Dans ce sens, Johnstone et al. (2011) trouvent une association positive entre la correction des faiblesses importantes du contrôle interne et l'amélioration des caractéristiques des comités d'audit à savoir l'expertise des membres de ce comité.

De ce fait, nous nous attendons à une association positive entre l'expertise financière du comité d'audit la correction des FMCI. D'où, notre hypothèse :

H.2.3. L'expertise financière des membres du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne

1.3.2.4. La fréquence de réunion du comité d'audit

Ces dernières années, l'activité du comité d'audit a suscité un intérêt grandissant et des études empiriques non négligeables. Par exemple, Abbott et al. (2004) constatent que le niveau d'activité du comité d'audit a un impact négatif sur la probabilité de retraitement des états financiers suite à des erreurs comptables ou fraudes commises dans l'information financière. Ainsi, ils trouvent une relation positive entre l'activité du comité d'audit et la transparence de l'information financière.

En revanche, un comité d'audit diligent peut se réunir plus souvent pour aborder des problèmes de contrôle interne. La justification est que la fréquence annuelle des réunions du comité d'audit permet d'améliorer la qualité du contrôle interne. Dans ce cadre, Goh (2009) suggère que la fréquence des réunions du comité d'audit reflète l'ampleur des problèmes rencontrés. Par conséquent, la fréquence des réunions du comité d'audit est associée à la probabilité de correction des faiblesses d contrôle interne.

Dans ce sens, certaines recherches antérieures ont mis en évidence l'activité du comité d'audit dans la correction des FCI. D'une façon générale, les études empiriques effectuées jusqu'à ce jour, prouvent que l'activité du comité d'audit améliore la qualité du contrôle interne. Par exemple, Johnstone et *al.* (2011) ont conclu, moyennant un échantillon composé de 868 entreprises de 2004 à 2007, que la fréquence de réunion du comité d'audit peut influencer positivement la correction des FMCI.

A ce stade, nous rappelons qu'il n'existe aucune contrainte légale en matière de la fréquence de réunion, le mode de convocation et le lieu de réunion du comité d'audit des entreprises tunisiennes. En effet, la loi de sécurité financière n'exige pas de fréquence pour les réunions du comité d'audit.

A l'aube des résultats des recherches antérieures, nous formulons notre hypothèse comme suit :

H.2.4. La fréquence de réunion du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne

1.3.3. L'audit externe et correction des FCI

La recherche comptable traitant la relation entre la correction des FCI et l'audit externe est récente. Certaines études trouvent que les opinions d'audit modifiées sont plus susceptibles pour les entreprises déclarent des FCI et sont encore plus susceptibles d'être présents lorsque les entreprises ne parviennent pas à les corriger. Elder et *al.* (2009) rapportent que les auditeurs sont plus susceptibles d'émettre des avis d'audit modifiés aux entreprises qui déclarent les faiblesses matérielles initiales en raison de l'augmentation du risque de contrôle interne. En outre, dans la mesure où les faiblesses matérielles non corrigées augmentent la préoccupation d'audit quant à l'engagement de la direction à des contrôles internes efficaces et la non-remise en état peut entraîner une plus grande probabilité d'opinions d'audit modifiées.

Par ailleurs, la mise en œuvre des dispositions de la loi SOX a augmenté la demande des cabinets d'audit « BIG 4 ». Les auditeurs sont plus susceptibles de démissionner de clients qui prennent du temps pour corriger leurs FCI qui ont des systèmes de contrôle interne moins conformes et qui n'ont pas corrigé leurs faiblesses. Dans ce cadre, Munsif et *al.* (2012) signalent que les honoraires d'audit baissent lorsque les entreprises accélèrent la correction des faiblesses importantes. Plus récemment, Felix et Wilford (2019) constatent que les entreprises correctrices enregistrent des faibles honoraires d'audit par rapport aux entreprises qui ne déclarent pas des FCI.

Concernant la relation entre la qualité d'audit externe et les FCI, Rice et Weber (2012) montrent que les auditeurs des « BIG 4 » sont moins susceptibles de détecter les FMCI avant les corrections. En effet, si les auditeurs n'ont pas réussi à détecter les faiblesses matérielles, il est fort probable que ces auditeurs ne parviennent pas à détecter la correction de ces faiblesses par les entreprises. Balsam et *al.* (2014) montrent que la qualité de l'auditeur externe, mesurée par l'appartenance à un cabinet « BIG 4 », a un impact positif sur la qualité du contrôle interne

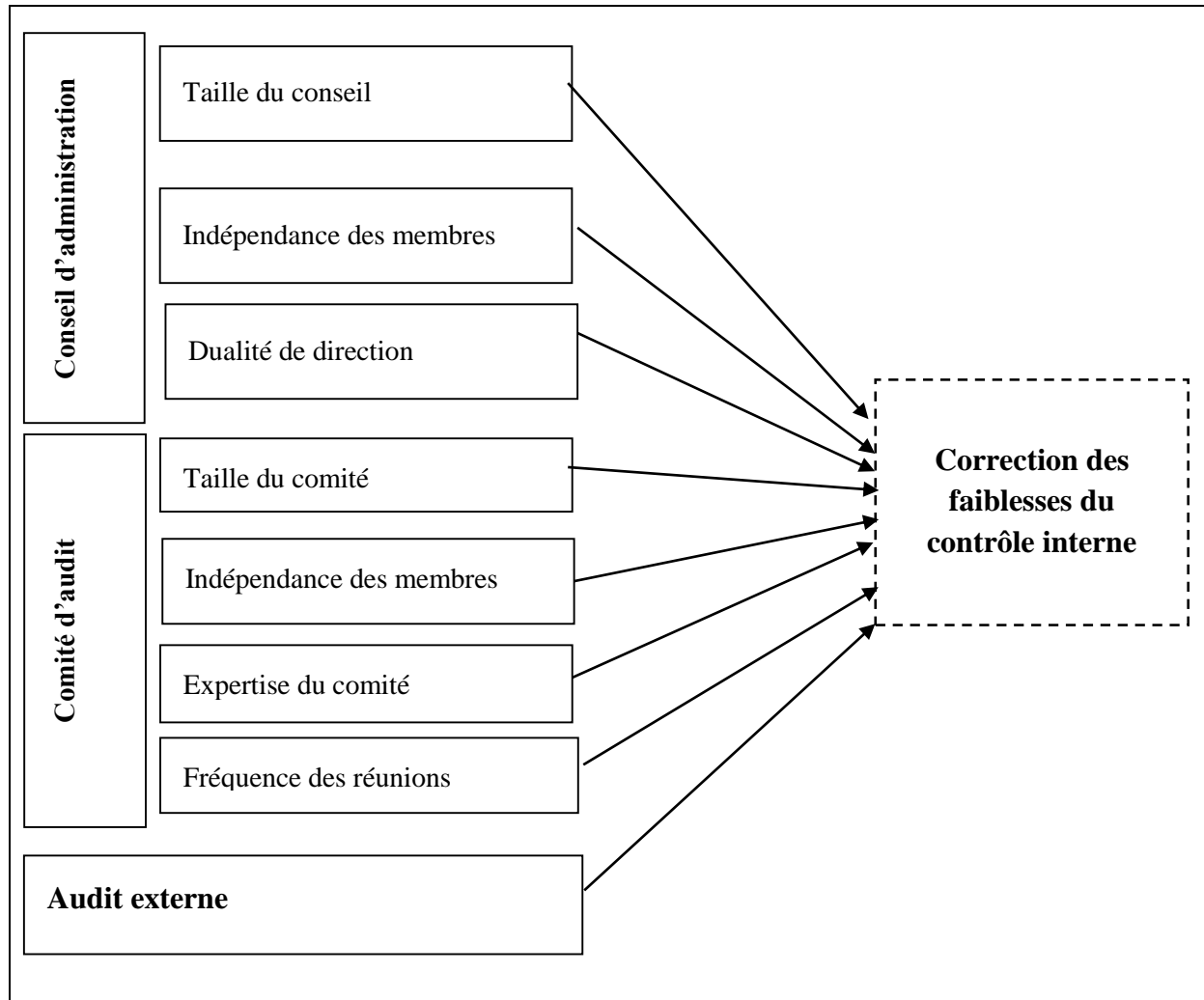
Pour la relation entre la correction des FCI et les cabinets d'audit « BIG 4 », Graham et Bedard (2013) ont examiné l'effet de l'auditeur sur la correction des FCI des entreprises américaines pendant la période 2004-2005. Ils constatent que la correction des FCI est positivement associée aux cabinets d'audit « Big 4 ».

A travers ces différentes recherches empiriques, nous constatons que l'association entre la correction des FCI et la qualité d'audit interne dans le contexte tunisien n'est pas évidente. Cependant, en général, les entreprises auditées par des cabinets d'audit externe de qualité sont plus efficaces dans la correction des FCI. D'où l'hypothèse ci-dessous :

H.3. La qualité d'audit externe affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne

L'effet des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI dans le contexte tunisien peuvent être schématisés comme suit :

Figure 10. L'effet des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI



Les hypothèses H.1.1., H.1.2. et H.1.3. se rapportent à l'influence des caractéristiques du conseil d'administration sur la correction des FCI. Quant aux hypothèses H.2.1, H.2.2., H.2.3. et H.2.4., elles traduisent l'impact de chacune des caractéristiques du comité d'audit sur la correction des FCI. Concernant l'hypothèse H.3., elle se rapporte à l'effet de l'audit externe sur la correction des FCI.

Enfin, le tableau ci-après présente une synthèse de l'ensemble des hypothèses de recherche relatives à l'impact des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI et les signes attendus.

Tableau 35. Hypothèses de recherche à tester et signes attendus

	Déterminants	Hypothèses de recherche	Relation
Caractéristiques du conseil d'administration	Taille du conseil	H.1.1. La taille du conseil d'administration affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	Positive
	Indépendance des membres du conseil	H.1.2. L'indépendance du conseil d'administration affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	Positive
	Dualité de direction	H.1.3. Le cumul des rôles de chef de la direction et de président du conseil affecte négativement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	Négative
Caractéristiques du comité d'audit	Taille du comité d'audit	H.2.1. La taille du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	Positive
	Indépendance des membres du comité	H.2.2. L'indépendance du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	Positive
	Expertise du comité	H.2.3. L'expertise financière des membres du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	Positive
	Fréquence de réunion du comité	H.2.4. La fréquence de réunion du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	Positive
Audit externe		H.3. La qualité d'audit externe affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	Positive

Le tableau ci-dessous présente les principales études empiriques sur relation entre la correction des faiblesses du système de contrôle interne et les mécanismes de gouvernance d'entreprise. Il comprend l'indication du pays étudié, de l'objectif de la recherche, de l'échantillon, de la période d'étude et des principaux résultats obtenus.

Tableau 36 Synthèse des études empiriques traitant la relation entre la correction des faiblesses du système de contrôle interne et les mécanismes de gouvernance d'entreprise

Auteurs	Pays	Titre	Journal	Objectif de la recherche	Echantillon	Résultats
Krishnan (2005)	Etats-Unis	Audit committee quality and internal control: an empirical analysis	The Accounting Review	Etudier la relation entre le comité d'audit et la qualité de contrôle interne	128 entreprises, 1994-2002	Une relation positive entre l'expertise financière du comité d'audit et la correction des FMCI
Ashbaugh-Skaife <i>et al.</i> (2007)	Etats-Unis	The Discovery and Reporting of Internal Control Deficiencies Prior to SOX-mandated audits	Journal of Accounting and Economics,	Etudier la détection et le rapport des FCI	326 firmes signalant des Déficiences du CI Novembre 2003 - Décembre 2004	Les entreprises déclarant des contrôles internes efficaces ou les entreprises corrigeant les déficiences du contrôle interne précédemment divulguées bénéficient d'un coût des capitaux propres moins élevé
Ashbaugh-Skaife <i>et al.</i> (2009)	Etats-Unis	The effect of SOX internal control deficiencies on firm risk and cost of equity	Journal of Accounting Research	Etudier l'effet des FCI sur le coût de capital	1053 entreprises déclarantes des FMCI, Novembre 2003 à Septembre 2005	Les entreprises ayant corrigées les FMCI connaissent une baisse significative du coût de capital social.
Goh (2009)	Etats-Unis	Audit committees, boards of directors, and remediation of material weaknesses in internal control	Contemporary Accounting Research	Etudier la relation entre le comité d'audit, conseil d'administration et la correction des FMCI	2003-2004 208 entreprises ayant publiées des FMCI	Le niveau d'indépendance du conseil d'administration, la taille du comité d'audit et l'expertise financière non cumulable du comité d'audit sont positivement associés à la correction des FMCI
Johnstone <i>et al.</i> (2011)	Etats-Unis	Changes in corporate governance associated with the revelation of internal control material weaknesses and their subsequent remediation	Contemporary Accounting Research	Etudier la relation entre le changement de la gouvernance d'entreprise et la correction des FMCI	3602 année-entreprises 2004 - 2007, 868 entreprises	Une association positive entre la correction des FMCI et l'amélioration des caractéristiques du comité d'audit et du conseil d'administration
Hammersley <i>et al.</i> (2012)	Etats-Unis	The Failure to Remediate Previously Disclosed Material Weaknesses in Internal Controls	Auditing: A Journal of Practice & Theory	Etudier les déterminants et les conséquences de l'échec de correction des FMCI divulguées dans le rapport de contrôle interne	2005-2006 55 entreprises	Un comité d'audit de petite taille sont moins susceptibles de corriger leurs faiblesses importantes du contrôle interne divulguées

Bedard et al. (2012)	Etats-Unis	Material Weakness Remediation and Earnings Quality: A Detailed Examination by Type of Control Deficiency	Auditing: A Journal of Practice & Theory, Forthcoming	Etudier la relation entre la correction des FMCI et la qualité des résultats	Audit Analytic database, 496 compagnies, 567 observations 2004-2006	La correction des FMCI de types spécifiques sont associés à la qualité de la gouvernance d'entreprise.
Graham et Bedard (2013)	Etats-Unis	The Influence of Auditor and Client Section 404 Processes on Remediation of Internal Control Deficiencies at All Levels of Severity	Auditing: A Journal of Practice & Theory	Examiner l'effet de l'auditeur sur la correction des FMCI	2004-2005	Une relation positive entre les cabinets d'audit « Big 4 » et la correction des FMCI
Chen Y. et al. (2017)	Etats-Unis	Board Independence and Internal Control Weakness: Evidence from SOX 404 Disclosures	Auditing: A Journal of Practice & Theory	Etudier l'impact de l'indépendance du conseil d'administration sur la probabilité de divulgation et de correction des FMCI	Etats-Unis, 11 226 firmes américaines, 2004-2012	L'indépendance du conseil d'administration est négativement liée avec la divulgation des FMCI et cette association est plus importante dans le cas de dualité des fonctions de direction et de surveillance
Basu et al. (2018)	Etats-Unis	Economic Determinants and Consequences of the Proactive Disclosure of Internal Control Weaknesses and Remediation Progress in IPOs	Auditing: A Journal of Practice & Theory	Etudier les déterminants et les conséquences de la divulgation proactive des FMCI et l'évolution de la correction	2005-2014 826 entreprises	Les sociétés introduites en bourse sous la surveillance d'un comité d'audit sont plus susceptibles de divulguer et de corriger les FMCI. la dualité des PDG et pourcentage de membres du conseil d'administration qui travaillent au sein de l'entreprise ne sont significatifs
Felix et Wilford (2018)	Etats-Unis	Does it pay to remediate? An analysis of the internal and external benefits of remediation	Accounting and Business Research	Analyser les avantages internes et externes de la correction des FCI	2004 – 2012	Les entreprises correctrices enregistrent des faibles honoraires d'audit par rapport aux entreprises qui ne déclarent pas des FCI.

Source : Notre réalisation

Section 2. L'approche empirique de la recherche

Nous rappelons que ce chapitre consiste à étudier empiriquement l'impact des mécanismes de gouvernance d'entreprise (conseil d'administration, comité d'audit et audit externe) sur la correction des FCI dans le contexte tunisien. De ce fait, la présentation de la méthodologie de recherche adoptée est d'une grande importance étant donné qu'elle influence considérablement la validité, aussi bien interne qu'externe, des résultats de l'étude. Dans ce qui suit, nous présentons le choix épistémologique et méthodologique de recherche. Ensuite, nous définissons les mesures des variables retenues. Enfin, nous présentons le modèle économétrique de notre recherche.

2.1. L'épistémologie de recherche, l'échantillon et la méthode de collecte des données

Avant de présenter le choix méthodologique de recherche suivie pour répondre à notre deuxième question de recherche, il est important de préciser le positionnement épistémologique adopté dans le cadre de cette recherche.

2.1.1. Le positionnement épistémologique de la recherche

Comme nous l'avons souligné dans le troisième chapitre, l'épistémologie a pour objet l'étude des sciences et vise ainsi à questionner la science au travers de la nature, de la méthode et de la valeur de la connaissance (Perret et Séville, 2007). Le chercheur peut s'appuyer sur différents repères épistémologiques.

Dans ce cadre, notre revue de littérature a permis de constater que les recherches étudiant l'impact de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI reposent sur le paradigme positiviste. De même, Lu et Ma (2019) montrent que les études empiriques sur la relation entre les mécanismes de gouvernance et la correction des FCI privilégient l'approche quantitative. Ainsi, le positionnement épistémologique adopté dans le cadre de cette recherche suit une posture positiviste dans une démarche quantitative.

2.1.2. L'échantillon et la méthode de collecte des données

Notre choix d'échantillon s'est limité aux sociétés cotées à la bourse de Tunis car dans le contexte tunisien, seules quelques sociétés cotées sont dotées des comités d'audit. De même, le choix des entreprises cotées est basé sur le fait que les informations sont plus disponibles sur

ces sociétés. Sont exclues de l'échantillon, les banques, les assurances et les institutions financières en raison de leur réglementation spécifique en matière de présentation des états financiers et de gouvernance. Ainsi, nous n'avons éliminé que quelques entreprises nouvellement cotées sur la bourse de Tunis.

En outre, notre étude se limite aux sociétés ayant divulguées des FMCI dans au moins un rapport annuel pour analyser la correction des FMCI. Par conséquent, les entreprises qui n'ont divulgué aucune information sur le contrôle interne au cours de la période d'échantillonnage sont exclues de notre échantillon.

Finalement, nous avons éliminé les entreprises pour lesquelles certaines données étaient indispensables. Cette procédure de sélection nous a permis de retenir uniquement 24 entreprises.

La collecte des données relatives à la correction des faiblesses du système de contrôle interne a été effectuée à partir l'analyse du rapport général des commissaires aux comptes et des documents de référence des entreprises de notre échantillon. Les données comptables et financières des entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis sont collectées à partir des rapports annuels ou documents de référence des entreprises. Les données manquantes sont collectées manuellement à partir des états financiers ou des rapports annuels des sociétés disponibles sur les sites d'internet des sociétés objet de notre échantillon et sur le site de la Bourse de Tunis.

L'échantillon final de notre étude est constitué de 24 entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis sur une période qui s'étale sur 13 ans (2006-2018).

Tableau 37 : Les étapes de sélection de l'échantillon final

Echantillon	Nombre
Echantillon de départ	81
Exclusion des entreprises financières	21
Exclusion des entreprises nouvellement introduites en bourse	28
Exclusion des entreprises qui n'ont divulgué aucune information sur le contrôle interne	7
Exclusion des entreprises pour lesquelles certaines données étaient manquantes	1
Echantillon final	24

2.2. Les définitions et les mesures des variables retenues

Dans cette étude empirique, la variable « Correction des FMCI» représente la variable dépendante. Les variables indépendantes, relatives à notre problématique portent sur certaines caractéristiques de la gouvernance d'entreprise (caractéristiques du conseil d'administration,

caractéristique du comité d'audit, audit externe). En outre, certaines variables de contrôle constituent des facteurs potentiels de correction des FCI.

Par conséquent, l'impact des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la correction des FMCI est examiné comme suit :

Correction des FMCI = f (caractéristiques du conseil d'administration, caractéristique du comité d'audit, audit externe, variables de contrôle)

Dans ce qui suit, nous présentons les définitions et mesures des variables de notre étude empirique : la variable dépendante, les variables indépendantes et les variables de contrôle.

2.2.1. La variable dépendante : Correction des FCI

Les études empiriques antérieures ont utilisé une panoplie de mesures de la correction des FMCI. Cette panoplie de variables s'explique par les différentes théories selon lesquelles les FMCI ont été étudiées.

Dans ce cadre, plusieurs études se basant sur l'approche paramétrique suggèrent que la variable « Correction des FCI » est une variable catégorielle et ordinaire. De ce fait, l'analyse paramétrique apparaissant comme un outil privilégié dans le contexte de la correction des FCI à l'aide d'une régression logistique ordonnée. Dans ce sens, Goh (2009) utilise le modèle de Long (1997) pour tester la relation entre l'efficacité du comité d'audit et le conseil d'administration et la rapidité des entreprises dans la correction des faiblesses du contrôle interne.

En revanche, une opinion d'audit modifiée (opinion sans réserve avec paragraphe d'observation, opinion avec réserve, une opinion défavorable ou l'impossibilité d'exprimer une opinion sur les états financiers) est largement utilisée comme un indicateur de mesure de la correction des FMCI dans la littérature comptable, par conséquent, la correction des faiblesses importante de contrôle interne est mesurée par une variable binaire égale à 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et reçoit une opinion sans réserve sur le contrôle interne (rapport d'audit favorable) au cours de l'année t et 0 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et t (Johnstone et al., 2011 ; Choi et al., 2013).
CORRECTION : 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et reçoit une opinion d'audit sans réserve au cours de l'année t et 0 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et t.

2.2.2. Les variables indépendantes

Grâce à une revue de littérature, nous avons déterminé les principaux mécanismes de gouvernance d'entreprise qui sont susceptibles d'amener l'entreprise à la correction des faiblesses importantes du système de contrôle interne. De ce fait, nous n'avons retenu que certaines variables explicatives afin de se conformer aux spécificités du contexte tunisien.

2.2.2.1. Les variables relatives aux caractéristiques du conseil d'administration

Les caractéristiques du conseil d'administration qui ont été retenues dans notre étude empirique sont la taille, l'indépendance et l'activité du conseil d'administration et la dualité de fonctions de contrôle et de gestion.

2.2.2.1.1. La taille du conseil d'administration

Dans la littérature sur la gouvernance d'entreprise, la taille du conseil d'administration est mesurée par le nombre d'administrateurs total qui siègent au conseil d'administration (Beasley, 1996 ; Godard, 2002). Cette mesure a été également utilisée par Goh (2009) pour tester la relation entre la correction des FMCI et la taille du conseil d'administration. Nous nous attendons à une relation positive entre la correction des FMCI et la taille du conseil.

TAILC : le nombre d'administrateurs qui siègent au conseil d'administration

2.2.2.1.2. L'indépendance des administrateurs du conseil d'administration

Nous considérons comme administrateurs externes ceux qui n'ont pas de liens familiaux apparents et liens hiérarchiques avec le président directeur général, le directeur général ou le président du conseil. En se référant aux recherches antérieures, cette variable est mesurée par le rapport entre le nombre des administrateurs externes et le nombre total des membres du conseil d'administration (Klein, 2002 ; Godard et Schatt, 2005 ; Goh, 2009).

En se référant aux études empiriques de Goh (2009) et de Johnstone et *al.* (2011), nous nous attendons à une relation positive entre la correction des FMCI et l'indépendance du conseil d'administration.

INDPC : proportion des administrateurs indépendants qui siègent au sein du conseil d'administration

2.2.2.1.3. *Le cumul des rôles de directeur général et de président du conseil*

Cette mesure a été utilisée par plusieurs recherches antérieures, nous citons à titre d'exemple (Goh, 2009 ; Bedard et *al.*, 2012 ; Basu et *al.*, 2018). Pour Bedard et *al.* (2012), la dualité du directeur général « CEO » est mesurée par le pourcentage des présidents au conseil d'administration.

En se référant à l'étude de Goh (2009), la variable « CUMUL » est mesurée par un indicateur qui prend la valeur de 1 lorsque les deux postes président du conseil et de dirigeant « COE » sont occupés par une même personne, et 0 si non. Les recherches sur ce sujet montrent notamment que le lien entre la dualité des fonctions du conseil d'administration et la correction des faiblesses importantes du contrôle interne est significativement négatif.

CUMUL : 1 lorsque le directeur général est lui-même le président du conseil d'administration, sinon 0.

2.2.2.2. Les variables relatives aux caractéristiques du Comité d'audit

2.2.2.2.1. *La taille comité d'audit*

La littérature antérieure montre une association positive entre la taille du comité d'audit et la correction des FMCI des entreprises américaines (Goh, 2009 ; Hammersley et *al.*, 2012). Par conséquent, nous anticipons une relation positive entre la taille du comité d'audit et la correction des FMCI. Cette variable est mesurée par le nombre de membres du comité d'audit (Goh, 2009 ; Hammersley et *al.*, 2012).

TAILCA : nombre de membres du comité d'audit

2.2.2.2.2. *L'indépendance du comité d'audit*

Krishnan (2005) montre que l'indépendance des membres du comité d'audit est associée à une augmentation de probabilité de correction des FMCI. Ainsi, nous nous attendons à une association positive entre l'indépendance du comité d'audit et la correction des FMCI.

La variable « Indépendance du comité d'audit », désignée par « INDCA », est une variable qui correspond au pourcentage d'administrateurs indépendants siégeant au sein du comité d'audit. Elle est calculée en divisant le nombre des membres indépendants au sein du comité d'audit par le nombre total de ses administrateurs (Prat dit Hauret et Komarev, 2005).

INDCA : pourcentage d'administrateurs indépendants siégeant au sein du comité d'audit

2.2.2.2.3. L'expertise financière et comptable du comité d'audit

Un membre du comité d'audit désigné comme un expert financier lorsqu'il a une biographie qui indique au moins un des éléments suivants : directeur financier, vice-président des finances, financier, contrôleur, auditeur ou chef comptable (Raghunandan et *al.*, 2001 ; Krishnan, 2005 ; Krishnan et Visvanathan, 2007 ; Hammersley et *al.*, 2012).

Krishnan (2005) et Zhang et *al.* (2007) montrent que les entreprises sont plus susceptibles d'avoir des problèmes de contrôle interne si leurs comités d'audit ont une faible expertise financière. Pour cela, nous prévoyons un signe positif pour mesurer « Expertise du comité d'audit ».

L'expertise financière et comptable du comité d'audit « EXPCA » est mesurée par une variable dichotomique qui prend la valeur 1 s'il existe au moins un expert en comptabilité ou en finance dans le comité d'audit et 0 si non. (Bédard et *al.*, 2004 ; Zarai et Bettabai, 2007 ; Siala et *al.*, 2009).

EXPCA : Variable dichotomique qui prend la valeur 1 s'il existe un expert en comptabilité ou en finance au sein du comité d'audit et 0 sinon.

2.2.2.2.4. L'activité du comité d'audit

L'étude empirique de Johnstone et *al.* (2011) montre que la fréquence de réunion du comité d'audit peut influencer positivement la correction des FMCI. Ainsi, un coefficient positif est attendu.

Dans notre étude empirique, l'« activité du comité d'audit » est mesurée par la fréquence de réunion « FREQCA » qui est égale au nombre de réunions du comité d'audit au cours de l'année comptable (Goh, 2009).

FREQCA : nombre de réunions tenues par le comité d'audit au cours de l'année comptable.

2.2.2.3. La variable relative à la qualité d'audit externe

Conformément à la majorité des études antérieures qui ont traité la relation entre la qualité de l'audit externe et la correction des FCI, cette variable est mesurée par une variable binaire qui prend la valeur de 1 lorsque l'entreprise auditée par un « BIG 4 » et 0 sinon (Basu et *al.*, 2018 ; Felix et Wilford, 2019). Un coefficient positif est attendu sur la correction des FCI en fonction de recherches antérieures.

BIG4 : 1 lorsque l'entreprise auditée par un « BIG 4 » et 0 sinon

2.2.3. Les variables de contrôle

Afin de contrôler l'effet des autres facteurs sur la relation entre la correction des FMCI et la gouvernance d'entreprise de notre échantillon, nous devons définir et exposer les mesures des variables de contrôle. Les variables de contrôles sont principalement la taille de la firme « TAILLE », la rentabilité économique « ROA » la perte nette « PERTE », l'endettement total de l'entreprise « ENDET » et que nous incluons dans le modèle économétrique.

2.2.3.1. La taille de l'entreprise

Pour contrôler la probabilité de correction des faiblesses du contrôle entre les entreprises de grande et de petite taille, nous introduisons la variable taille de l'entreprise. Les recherches antérieures montrent que la taille de la firme est un déterminant potentiel de correction des FMCI (Ge et McVay, 2005 ; Krishnan, 2005 ; Doyle et *al.*, 2007a ; Ashbaugh-Skaife et *al.* 2007; Goh, 2009 ; Chan et *al.*, 2009 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Bedard et *al.*, 2012 ; Hammersley et *al.*, 2012).

Les grandes entreprises seront forcées à établir et maintenir un système de contrôle interne efficace puisque la gestion des entreprises de grande taille était plus complexe et par conséquent elles ont besoin d'un système de contrôle interne plus efficace. Dans ce même ordre d'idées, Mc Mullen (1996) montrent que les grandes entreprises ont tendance à corriger dans l'immédiat les FCI communiquées. Dans une étude plus récente, Graham et Bedard (2013) montrent que la correction des FMCI est moins probable pour les petites entreprises présentant un plus grand risque financier.

Conformément à la majorité des études antérieures qui ont examiné la relation entre la qualité du contrôle interne, cette variable est mesurée par le Logarithme naturel de la valeur comptable du total actif. Il convient de dire que la transformation au logarithme permet d'éviter le problème d'échelle qui résulte de l'énorme écart avec les mesures des autres variables du modèle.

En se référant aux recherches antérieures, un coefficient positif est attendu sur la variable « TAILLE » en fonction des recherches antérieures (Czerney, 2015 ; Ashbaugh-Skaife et *al.*, 2007 ; Doyle et *al.*, 2007a ; Krishnan, 2005). Toutefois, certaines études empiriques antérieures trouvent que la mesure « TAILLE » est non significative (Hammersley et *al.*, 2012 ; Li et *al.*, 2010 ; Goh, 2009). Pour cela, nous ne prévoyons pas de signe pour mesurer la taille de l'entreprise « TAILLE ».

TAILLE : Logarithme naturel (ln) de l'actif total

2.2.3.2. La rentabilité économique

La littérature comptable montrent que les entreprises sont plus susceptibles de corriger plus rapidement leurs faiblesses importantes du contrôle interne si elles ont une meilleure performance financière (Goh, 2009 ; Li et *al.*, 2010 ; Johnstone et *al.*, 2011). Ainsi, nous prévoyons un signe positif pour mesurer la rentabilité économique.

Nous utilisons la variable rentabilité économique « ROA », définie comme le rapport entre le résultat net de l'exercice et le total actif, comme un indicateur de la performance financière de l'entreprise.

ROA : Résultat net de l'exercice/Total actif

2.2.3.3. L'endettement

Johnstone et *al.* (2011) constatent que la correction des FMCI est moins probable pour les entreprises qui sont fortement endettées. En se référant aux recherches antérieures, un coefficient négatif est attendu sur le niveau d'endettement de l'entreprise (Doyle et *al.*, 2007 ; Krishnan, 2005).

Nous utilisons, comme mesure du niveau d'endettement, le rapport entre le total des dettes et le total actif.

ENDET : Total des dettes / Total actif

2.2.3.4. La perte de l'entreprise

Dans notre étude empirique, un coefficient positif est attendu pour la variable « PERTE ». En effet, les recherches empiriques antérieures ont montré que les résultats déficitaires contribuent à la correction des FMCI (Doyle et *al.*, 2007a ; Goh, 2009). Cette variable est mesurée par une variable muette égale à 1 si le résultat net de l'entreprise *i* pour l'année *t* est négatif et 0 sinon.

PERTE : Variable muette égale à 1 si le résultat net de l'entreprise *i* pour l'année *t* est négatif et 0 sinon

2.3. Le modèle empirique de la recherche

La revue de littérature nous a permis de constater que les recherches antérieures traitant la correction des FCI, généralement de type logistique, tendent à étudier l'association entre les FCI et certains mécanismes internes de gouvernance d'entreprise le comité d'audit, le conseil d'administration et l'audit interne (Goh, 2009 ; Johnstone et *al.*, 2011).

Par ailleurs, depuis 1997, date à laquelle Long (1997) avait formulé son modèle de régression logistique ordonnée connu sous le nom de « modèle de Long (1997) », le concept de correction des FCI est devenu de plus en plus d'usage dans la littérature anglo-saxonne. En effet, ce modèle permet de déterminer l'existence d'un phénomène de correction de FCI.

Par exemple, Goh (2009) utilise le modèle de régression logistique ordonnée (Long, 1997), puisque la variable dépendante est catégorielle et ordinaire, pour tester empiriquement la relation entre l'efficacité du comité d'audit et le conseil d'administration et la rapidité des entreprises dans la correction des faiblesses importantes du contrôle interne dans le contexte américain. En effet, Goh (2009) a pris en compte de l'effet conjoint de l'efficacité du comité d'audit et du conseil d'administration sur la correction des faiblesses importants du contrôle interne.

Nous rappelons que notre étude tente à examiner empiriquement l'impact des mécanismes internes de gouvernance d'entreprise sur la correction des FMCI dans le contexte tunisien. Cette distinction par rapport aux études effectuées dans le contexte tunisien est importante. En effet, l'usage de cette distinction apparaît déjà dans des études antérieures relatives aux déterminants de correction des FMCI (Goh, 2009).

Pour cela, nous étendons le modèle économétrique utilisé par Goh (2009) pour tester nos hypothèses. En outre, nous utilisons le modèle de régression logistique ordonné (Long, 1997) en prenant en compte les spécificités de notre contexte d'étude tout en transformant légèrement le modèle utilisé en incorporant d'autres variables. En outre, ce modèle empirique inclut des variables de contrôle liées aux caractéristiques de l'entreprise à savoir : la taille de l'entreprise, la rentabilité économique, l'endettement et le résultat déficitaire.

CORRECTION = Caractéristiques du Conseil d'administration + Caractéristiques du Comité d'audit + Qualité d'audit externe + Variables de contrôle + ϵ

Le modèle économétrique suivant résume les coefficients des variables de la régression multiple nécessaires pour tester nos hypothèses :

$$\text{CORRECTION}_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{TAILC}_{it-1} + \alpha_2 \text{INDPC}_{it-1} + \alpha_3 \text{CUMUL}_{it-1} + \alpha_4 \text{TAILCA}_{it-1} + \alpha_5 \text{INDPCA}_{it-1} + \alpha_6 \text{EXPCA}_{it-1} + \alpha_7 \text{FREQCA}_{it-1} + \alpha_8 \text{BIG4}_{it-1} + \alpha_9 \text{TAILLE}_{it-1} + \alpha_{10} \text{PERTE}_{it-1} + \alpha_{11} \text{ROA}_{it-1} + \alpha_{12} \text{ENDET}_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

Avec

CORRECTION : 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et reçoit une opinion sans réserve sur le contrôle interne au cours de l'année t et 0 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et t ;

TAILC : nombre d'administrateurs qui siègent au conseil d'administration

INDPC : pourcentage des membres du conseil d'administration non employés par la société

CUMUL : 1 si le directeur général est le président du conseil, 0 sinon.

TAILCA : nombre de membres du comité d'audit

INDPCA : pourcentage des membres indépendants du comité d'audit

EXPCA : nombre de membres du comité d'audit désignés comme experts financiers

FREQCA : nombre de fois que le comité d'audit se réunit au cours d'un exercice comptable

BIG4 : 1 si le cabinet d'audit est un « BIG 4 », et 0 sinon,

TAILLE : Logarithme naturel (ln) de l'actif total

PERTE : Variable muette égale à 1 si le résultat net de l'entreprise *i* pour l'année t est négatif et 0 sinon

ENDET : Total des dettes / Total actif

ROA : Résultat net de l'exercice/Total actif

Nous présentons, dans le tableau suivant, la synthèse des définitions et mesures des variables étudiées.

Tableau 38 Mesures des variables

Variables étudiées	Symboles	Indicateurs de mesures	Auteurs	Signes prévus
Variable dépendante				
Correction des FMCI	CORRECTION	1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et reçoit une opinion sans réserve sur le contrôle interne au cours de l'année t et 0 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et t.	Johnstone et <i>al.</i> , 2011 ; Choi et <i>al.</i> , 2013	
Variables indépendantes				
Caractéristiques conseil d'administration				
Taille du conseil d'administration	TAILLC	Nombre des membres du comité	Goh, 2009	+
Indépendance des membres du CA	INDC	Proportion des administrateurs indépendants qui siègent au sein du conseil d'administration	Goh, 2009	+
Cumul des fonctions	CUMUL	Variable muette égale à 1 si le directeur général est le président du conseil, 0 sinon	Goh, 2009 ; Basu et <i>al.</i> , 2018	-

Caractéristiques comité d'audit				
Taille du comité d'audit	TAILCA	Nombre de membres du comité d'audit	Abbott et <i>al.</i> , 2004 ; Krishnan, 2005 ; Goh, 2009 ; Hammersley et <i>al.</i> , 2012	+
Indépendance des membres du comité d'audit	INDCA	Pourcentage des membres indépendants du comité d'audit	Abbott et <i>al.</i> , 2004 ; Goh, 2009	+
Expertise financiers du comité d'audit	EXPCA	1 s'il existe au moins un expert en comptabilité ou en finance dans le comité d'audit et 0 si non.	Bédard et <i>al.</i> , 2004 ; Zarai et Bettabai, 2007 ; Siala et <i>al.</i> , 2009	+
Activité du comité d'audit	FREQCA	Nombre de réunions du comité d'audit au cours de l'année comptable	Krishnan et Visvanathan, 2007 ; Zhang et <i>al.</i> , 2007 ; Goh, 2009	+
Qualité audit externe				
BIG 4	BIG4	Variable muette égale à 1 si l'entreprise auditée par un « BIG 4 » et 0 si non	Basu et <i>al.</i> , 2018 ; Felix et Wilford, 2019	
Variables de contrôle				
Taille de l'entreprise	TAILLE	Logarithme naturel (ln) de l'actif total	Ge et McVay, 2005 ; Doyle et <i>al.</i> , 2007 a ; Ashbaugh-Skaif et <i>al.</i> , 2007 ; Basu et <i>al.</i> , 2018	?
Rentabilité économique	ROA	Résultat net de l'exercice/Total actif	Krishnan, 2005 ; Klamm et <i>al.</i> , 2012	
Endettement de l'entreprise	ENDET	Total des dettes / Total actif	Doyle et <i>al.</i> , 2007a ; Krishnan, 2005 ; Ji et <i>al.</i> , 2017 ; Felix et Wilford, 2019	-
Résultat déficitaire	PERTE	Variable muette égale à 1 si le résultat net de l'entreprise i pour l'année t est négatif et 0 sinon	Doyle et <i>al.</i> , 2007a ; Hammersley et <i>al.</i> , 2012 ; Felix et Wilford, 2019	+

Section 3. L'analyse et l'interprétation des résultats empiriques

Cette section expose l'analyse empirique et l'interprétation des résultats empiriques. Nous commençons par l'analyse descriptive de nos données. Puis, nous analysons les tests statistiques. Enfin, nous interprétons les résultats empiriques à l'issue de cette section.

3.1. L'analyse descriptive

Dans ce qui suit, une analyse descriptive des variables utilisées dans ce chapitre est présentée à l'aide d'indicateurs de dispersions (minimum, maximum, moyenne et écart type) afin de caractériser les variables de notre modèle empirique. Le tableau 39 présente une analyse de manière descriptive de la variable dépendante « CORRECTION » de notre échantillon. Les tableaux 40, 41, 42, 43 et 44 exposent les indicateurs de dispersions des variables indépendantes. Enfin, les tableaux 45 et 46 montrent les statistiques descriptives des variables de contrôle.

3.1.1. Les statistiques descriptives de la variable dépendante

Le tableau 39 montre que les auditeurs externes des sociétés tunisiennes cotées à la bourse objet de notre échantillon certifient généralement une opinion d'audit favorable sans observations sur la régularité et la sincérité des états financiers (92.7 %). Par contre, seulement 7.3% des observations (année-entreprise) indique une opinion d'audit modifiée (opinion sans réserve avec paragraphe d'observation, opinion avec réserve, une opinion défavorable ou l'impossibilité d'exprimer une opinion sur les états financiers).

Tableau 39. Statistiques descriptives de la variable dépendante

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
CORRECTION	Non-Correction	0	152	92,7
	Correction	1	12	7,3
	Total		164	100

CORRECTION : 1 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et reçoit une opinion sans réserve sur le contrôle interne au cours de l'année t et 0 si l'entreprise reçoit une opinion d'audit modifiée au cours de l'année t-1 et t.

Toutefois, ce pourcentage est moins élevé que dans des pays anglo-saxon tel que les Etats-Unis. Par exemple, Choi et *al.* (2013) ont identifié 176 observations pendant la période d'échantillonnage 2006–2009. La correction des FMCI mesurée par la variable « CORRECTION » a un pourcentage de 54% (96 observations), tandis que 46% des observations indiquent non correction des FMCI dans 80 observations. Pour Choi et *al.* (2013), la variable « CORRECTION » prend la valeur 1 lorsque l'entreprise signale des faiblesses importantes dans l'année t-1 et reçoit une opinion sans réserve sur le contrôle interne au cours de l'année t, et prend la valeur 0 lorsque l'entreprise signale des faiblesses importantes au cours de l'année t-1 et t.

3.1.2. Les statistiques descriptives des variables indépendantes

L'étude de l'impact des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI est examinée à travers les variables indépendantes relatives aux caractéristiques du conseil d'administration et celles du comité d'audit ainsi que la qualité d'audit externe.

3.1.2.1. Les caractéristiques du conseil d'administration

Le tableau 40 expose les statistiques descriptives des variables relatives à la taille et l'indépendance du conseil d'administration alors que le tableau des moyennes de la variable « CUMUL » est présenté dans le tableau 41.

Tableau 40. Statistiques descriptives des variables TAILLC et INDC

VARIABLES	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
TAILLCA	164	3	12	8,81	2,127
INDC	164	0	91,667	47,11	28,25

Le tableau 40 montre que le nombre des administrateurs du conseil varie entre 3 (min) et 12 (max). Ce résultat témoigne le respect de l'article 189 du code des sociétés commerciales qui dispose que la société anonyme est administrée par un conseil d'administration composé de trois membres au moins et douze membres au plus. La taille du conseil d'administration est en moyenne égale à 8.81. D'après ce qui précède, la taille du conseil d'administration des entreprises tunisiennes est considérée élevée par rapport à la taille optimale constatée par Jensen (1993) et qui varie entre 7 et 8 membres.

Concernant la variable indépendante « INDC », les statistiques descriptives présentées dans le tableau 40 indiquent une moyenne égale à 47.11 %, ce qui correspond à la moitié du nombre des membres du conseil. Ce résultat est conforme aux recommandations du rapport Bouton (2002) qui annonce que le nombre favorable des administrateurs externes correspond à la moitié du nombre total des administrateurs siégeant dans le conseil d'administration.

Tableau 41. Tableau des moyennes de la variable CUMUL

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
CUMUL	Séparation des fonctions	0	56	34.1
	Cumul des fonctions	1	108	65.9
	Total		164	100

A partir du tableau des moyennes de la variable « CUMUL », nous remarquons que dans 65,9% des entreprises déclarant antérieurement des FMCI, il y a un cumul de postes de président du conseil d'administration et de dirigeant. Ce résultat statistique montre que les entreprises objet de notre échantillon optent essentiellement pour le cumul des fonctions du président du conseil d'administration et du directeur général.

De même, ce résultat est confirmé par l'étude de Ben Abdennebi et *al.* (2020) qui trouvent que 82.9 % des observations ont un cumul des fonctions de direction et de présidence du conseil

des entreprises tunisiennes. Toutefois, ce pourcentage est plus élevé que dans les entreprises chinoises (Ji et *al.*, 2017) soit 12,37 %.

3.1.2.2. Les caractéristiques du comité d’audit

Le tableau 42 expose les statistiques descriptives des variables relatives à la taille, l’indépendance et la fréquence de réunion du comité d’audit alors que le tableau des moyennes de la variable « EXPCA » est présenté dans le tableau 43.

Tableau 42. Statistiques descriptives des variables TAILLCA, INDCA et FREQCA

VARIABLES	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
TAILLCA	164	3	4	3,18	0,416
INDCA	164	0,00	0,75	0,334	0,227
FREQCA	164	1	5	1,84	1,163

Les statistiques descriptives de la taille du comité d’audit des entreprises échantillonnées montrent que cette variable « TAILLCA » varie entre 3 (minimum) et 4 (maximum). Le chiffre 3 montre que les sociétés cotées à la bourse de Tunis respectent les recommandations en matière de composition du comité d’audit. En effet, le premier rapport de Viénot de 1995 et le deuxième celui de 1999 recommandent que le comité d’audit devrait comprendre au moins trois administrateurs. Nous constatons également que l’écart-type de la variable « TAILLCA » est proche de 0 (soit 0,416), ce qui montre que la taille très peu dispersée autour de la moyenne c’est-à-dire la taille des comités d’audit des entreprises, objet de notre étude ont une taille proche les unes des autres.

Pour l’indépendance du comité d’audit, le tableau ci-dessus montre que le pourcentage moyen des administrateurs externes indépendants dans le comité d’audit est seulement de 33.4%, ce qui est relativement faible. Ce résultat corrobore celui de l’étude de Ashfaq et Rui (2019) qui trouvent que les sociétés du secteur financier des entreprises de l’Asie du sud (Pakistan, Inde et Bangladesh) comptent en moyenne 29% de membres indépendants du comité d’audit en 2012, avec une tendance à la hausse dans les années suivantes tandis que les entreprises du secteur non financier ont un pourcentage maximum de 22,3% en 2014. Toutefois, ces résultats sont encore loin des exigences de la loi de sécurité financière américaine de disposer d’un comité d’audit indépendant à 100 %.

Tableau 43. Tableau des moyennes de la variable EXPCA

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
EXPCA	Sans expertise en comptabilité ou en finance au sein du comité d'audit	0	26	15,9
	Avec expertise en comptabilité ou en finance	1	138	84,1
	Total		164	100
EXPCA : Variable muette égale à 1 s'il existe un expert en comptabilité ou en finance au sein du comité d'audit et 0 sinon.				

Nous constatons que les entreprises faisant l'objet de notre étude sont majoritairement des entreprises qui font appel à des membres de comité d'audit avec une expertise en comptabilité ou en finance (84.1%). Ce résultat donne une première indication sur l'importance que l'expertise des comités d'audit dans la correction des FMCI antérieurement divulguées. Ce taux se compare favorablement avec ceux des études antérieures où le pourcentage varie de 57,64 % pour les entreprises chinoises (Ji *et al.*, 2017) et 53.1 % pour les comités d'audit américains (Krishnan, 2005).

3.1.2.3. L'audit externe

D'après le tableau des moyennes de la variable « BIG 4 », nous remarquons qu'un fort pourcentage (72 %) des entreprises déclarent des FMCI de notre échantillon audités par des cabinets d'audit Non « BIG 4 » (soit 118 observations) pendant une période de 13 années. Ce pourcentage témoigne du choix de recruter des cabinets d'audit nationaux.

Tableau 44. Tableau des moyennes de la variable «BIG 4 »

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
BIG4	Non BIG4	0	118	72,0
	BIG4	1	46	28,0
	Total		164	100
BIG 4 : Variable muette égale à 1 si l'entreprise auditée par un « BIG 4 » et 0 si non				

Cependant, des études antérieures américaines trouvent un taux en faveur des entreprises audités par des cabinets d'audit internationales « BIG 4 » telle que celle de Balsam *et al.* (2014) qui trouvent un pourcentage proche de 80% pendant 2004-2005 et celle de Felix et Wilford (2019) qui révèlent un pourcentage de 82% pour échantillon de 31 704 observations allant de novembre 2004 à décembre 2012 (post-SOX).

3.1.3. Les statistiques descriptives des variables de contrôle

Les statistiques descriptives des variables de contrôle seront réparties en deux tableaux étant donné que certaines variables sont quantitatives et d'autres sont dichotomiques. Ainsi, le tableau 45 présente les statistiques descriptives des variables de contrôle quantitatives de notre modèle empirique et le tableau 46 est un tableau des moyennes pour la variable « PERTE ».

Tableau 45. Statistiques descriptives des variables TAILLE, ENDET et PROF

VARIABLES	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
TAILLE	164	9,510	14,746	11,64048	1,165872
ENDET	164	0,034	3,955	,71670	0,612427
PROF	164	-0,672	0,187	-,00333	0,107780

A la lecture de ce tableau, nous pouvons constater les faits suivants. Pour la taille de l'entreprise, elle varie entre 9,510 (min) et 14.746 (max) avec une moyenne de 11.64 mesurée par le logarithme naturel de l'actif total. Concernant la performance financière, la moyenne de la variable « ROA » est négative (-0,0033). Nous constatons également que la rentabilité économique maximale est positive, soit 0,187. En ce qui concerne le niveau d'endettement, nous constatons que l'endettement moyen est de 0,716 et qu'il est à son maximum de 3,955.

Tableau 46. Tableau des moyennes relatives à la variable perte

	Classification	Code	Fréquence	Pourcentage
PERTE	Pas de Perte	0	103	62,8
	Perte	1	61	37,2
	Total		164	100
PERTE : Variable muette égale à 1 si le résultat net de l'entreprise i pour l'année t est négatif et 0 sinon				

Concernant la variable perte nette, nous constatons à partir du tableau 46 que seulement 37.2 % de nos observations ont subi une perte au cours de l'exercice comptable durant la période 2006-2018 soit 99 résultats déficitaires par rapport 103 résultats bénéficiaires, soit 62.8%. Ce résultat est proche de celui de Ben Abdennebi et *al.* (2020) qui trouvent un pourcentage de 75.5% dans le contexte tunisien et Ji el *al.* (2012) un pourcentage de 59,5% dans le contexte chinois.

3.2. Les tests statistiques

Avant de tester la régression logistique, il est crucial d'analyser, les corrélations entre les différentes variables du modèle de recherche et de tester le problème de colinéarité. Par conséquent, nous procédons tout d'abord à l'étude du problème de corrélations moyennement de la matrice de Pearson entre les variables retenues, et ensuite nous testons l'opérationnalisation des variables.

3.2.1. La matrice de corrélations

En général, les corrélations sont élevées et révèlent l'existence de problème de multicollinéarité dans la régression pouvant biaiser les résultats si la valeur critique du coefficient de corrélation est sensiblement supérieure à 0,8 (Evrard et *al.*, 2003). D'après le tableau 47, nous constatons que la majorité des variables est faiblement corrélée. Ainsi, la lecture de la matrice de corrélations révèle que la relation entre les variables retenues dans notre modèle ne perturbe pas l'estimation des coefficients.

Par ailleurs, nous constatons que les variables « PERTE » et « ROA » sont fortement corrélées avec un coefficient négatif égal à -0.722 mais le problème de colinéarité entre les variables indépendantes ne se pose pas. Cela indique qu'une faible performance financière est susceptible de conduire à un résultat déficitaire. Nous remarquons également que la variable « INDC » et la variable « INDCA » sont fortement corrélées avec un coefficient positif égal à 0,637 mais inférieur à 0,8 limite à partir de laquelle le problème de colinéarité se pose. Ceci suggère qu'un pourcentage élevé de l'indépendance du conseil d'administration est susceptible d'amener à un pourcentage élevé des membres indépendants du comité d'audit.

Tableau 47 . Matrice de corrélations de Pearson

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. CORRECTION	1												
2. TAILC	0,047	1											
3. INDC	0,024	0,045	1										
4. CUMUL	-0,045	0,106	,187*	1									
5. TAILCA	0,054	,192*	-0,042	-0,003	1								
6. INDCA	0,068	0,139	,637**	0,120	0,005	1							
7. EXPCA	0,058	,268**	,281**	0,110	,201**	,247**	1						
8. FREQCA	-0,041	0,136	,308**	0,120	,245**	,365**	,169*	1					
9. BIG4	-0,019	-0,021	,168*	-,209**	-,289**	,179*	0,048	0,054	1				
10. TAILLE	-0,068	,250**	-,156*	-0,059	0,051	-,263**	,226**	0,050	0,131	1			
11. ROA	0,106	-0,035	-,257**	-0,093	-0,028	-0,073	0,069	,211**	-0,153	-0,063	1		
12. ENDET	0,059	0,049	,224**	0,097	-0,036	,209**	-0,037	-,233**	,410**	0,099	-,703**	1	
13. PERTE	-,168*	0,003	,206**	0,049	0,073	0,017	-0,046	-0,119	0,053	,244**	-,722**	,511**	1

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral).
 **. La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

3.2.2. Validation du modèle

Avant de tester les coefficients de notre modèle, il est important de valider le modèle estimé, moyennant le pouvoir prédictif, les tests des coefficients et le test de significativité du modèle.

3.2.2.1. Pouvoir prédictif du modèle

D'après le tableau 48, nous constatons que la non correction des FMCI est nettement plus importante que celle la correction des FMCI. Le modèle nul a une précision de 92.7% (taux d'erreur = environ 7.3%).

Tableau 48. Pouvoir prédictif du modèle nul

	Observé		Prévisions		
			CORRECTION		Pourcentage correct
			0	1	
Pas 0	CORRECTION	0	152	0	100,0
		1	12	0	,0
	Pourcentage global				92,7
a. La constante est incluse dans le modèle.					
b. La valeur de coupe est, 500					

Lorsqu'on inclut toutes les variables (tableau 49), la précision augmente et passe à 93.3%. Le modèle prédit correctement 153 opinions d'audit (152+1) et se trompe dans 11 opinions d'audit. Ainsi, le modèle complet a une précision de 93.3% (taux d'erreur = environ 6.7%).

Tableau 49. Pouvoir prédictif du modèle complet

	Observé		Prévisions		
			CORRECTION		Pourcentage correct
			0	1	
Pas 1	CORRECTION	0	152	0	100,0
		1	11	1	8,3
	Pourcentage global				93,3
a. La valeur de coupe est, 500					

3.2.2.2. Tests des coefficients

D'après les tableaux 50 et 51, nous constatons que les variables retenues restent significatives (sig= 0.000), avec des coefficients qui ressemblent à ceux estimés.

Tableau 50 . Variables de l'équation

		B	E.S	Wald	Degrés de liberté	Sig.	Exp(B)
Pas 0	Constante	-2,539	,300	71,696	1	,000	,079

Tableau 51 . Variables absentes de l'équation

			Score	Degrés de liberté	Sig.
Pas 0	Variables	TAILLC	,364	1	,546
		INDC	,092	1	,762
		CUMUL(1)	,326	1	,568
		TAILCA	,476	1	,490
		INDCA	,768	1	,381
		EXPCA(1)	,549	1	,459
		FREQCA	,274	1	,601
		BIG4(1)	,060	1	,807
		TAILLE	,766	1	,382
		ROA	1,854	1	,173
		ENDET	,569	1	,451
		PERTE(1)	4,617	1	,032
		Statistiques générales		15,618	12

Etant donné qu'il existe des p-values qui sont supérieures au seuil de signification notamment de 1%, 5% et de 10%, nous ne pouvons pas rejeter l'hypothèse alternative de significativité individuelle du modèle. Statistiquement, les paramètres du modèle ne sont pas donc tous simultanément nuls.

3.2.2.3. Test de significativité du modèle

Pour vérifier la significativité globale du modèle, nous faisons recours aux coefficients de Log vraisemblance - 2 et les R-deux du modèle.

Tableau 52 .Significativité globale du modèle

Pas	Log de vraisemblance -2	R-deux de Cox et Snell	R-deux de Nagelkerke
1	64,476 ^a	,122	,300
a. L'estimation s'est arrêtée à l'itération numéro 10, car le nombre de modifications des estimations du paramètre est inférieur à ,001.			

Du point de vue statistique, entre 12% et 30% de la variabilité dans l'impact des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la correction des FMCI s'explique par les caractéristiques du conseil d'administration et du comité d'audit ainsi de la qualité de l'audit externe.

Tableau 53 . Test de Hosmer-Lemeshow

Tests composites des coefficients du modèle				
		Khi-deux	Ddl	Sig.
Pas 1	Pas	21,382	12	,045
	Bloc	21,382	12	,045
	Modèle	21,382	12	,045

A partir du tableau 53, nous pouvons conclure que les 12 variables sont significativement associées à la correction des FMCI au seuil de 10% (p=0.045). Ainsi, le test Hosmer-Lemeshow indique une bonne qualité de l'estimation des coefficients.

3. 3. L'interprétation des résultats multivariés

A ce stade nous rappelons que l'objectif de ce chapitre est d'étudier empiriquement l'impact des mécanismes de gouvernance (conseil d'administration, comité d'audit et audit externe) sur la correction des FCI dans le contexte tunisien à l'aide du modèle économétrique suivant :

$$\text{CORRECTION}_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{TAILC}_{it-1} + \alpha_2 \text{INDPC}_{it-1} + \alpha_3 \text{CUMUL}_{it-1} + \alpha_4 \text{TAILCA}_{it-1} + \alpha_5 \text{INDPCA}_{it-1} + \alpha_6 \text{EXPCA}_{it-1} + \alpha_7 \text{FREQCA}_{it-1} + \alpha_8 \text{BIG4}_{it-1} + \alpha_9 \text{TAILLE}_{it-1} + \alpha_{10} \text{PERTE}_{it-1} + \alpha_{11} \text{ROA}_{it-1} + \alpha_{12} \text{ENDET}_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

La variable « CORRECTION » est la variable mobilisée pour mesurer la correction des FMCI. Les variables « TAILC », « INDPC » et « CUMUL » sont les mesures retenues pour tester l'effet des caractéristiques du conseil d'administration. Concernant l'effet des caractéristiques du comité d'audit sur la variable « CORRECTION », les mesures « TAILCA », « INDPCA », « EXPCA » et « FREQCA » captent respectivement la taille, l'indépendance, l'expertise et la fréquence de réunion des comités d'audit. Pour étudier l'effet de la qualité d'audit externe, nous avons mobilisé la variable « BIG4 ». En ce qui concerne les variables de contrôle, nous « TAILLE », « PERTE », « ENDET » et « ROA » qui ont un effet sur la correction des FMCI précédemment divulguées.

Le tableau 54 présente les résultats inhérents à l'impact des mécanismes de gouvernance sur la correction des FMCI. Les trois premières lignes présentent les résultats relatifs aux caractéristiques du conseil d'administration. Les lignes 4, 5, 6 et 7 reportent les résultats relatifs au comité d'audit. La ligne 8 révèle les résultats statistiques relatifs à la qualité d'audit externe. Les résultats relatifs aux variables de contrôle sont présentés dans les lignes 9, 10, 11 et 12.

Tableau 54. Variables de l'équation

	Variables	Signe Prévu	Coefficient B	Erreur Standard	Wald	Significativité
	Constante		-12,242	6,856	3,189	0,074
1	TAILLC	+	0,199	0,193	1,065	0,302
2	INDC	+	0,008	0,021	0,138	0,711
3	CUMUL	-	0,306	0,864	0,125	0,723
4	TAILCA	+	0,302	0,964	0,098	0,754
5	INDCA	+	0,357	2,447	0,021	0,884
6	EXPCA	+	-0,802	1,304	0,378	0,538
7	FREQCA	+	-0,382	0,446	0,735	0,391
8	BIG4	+	0,738	1,016	0,527	0,468
9	TAILLE	?	-0,546	0,506	1,166	0,280
10	ROA	+	12,560	11,008	1,302	0,254
11	ENDET	-	4,538**	2,094	4,697	0,030
12	PERTE	+	10,190*	5,977	2,907	0,088

3.3.1. Les résultats relatifs à l'impact du conseil d'administration sur la correction des FCI

Le tableau 54 indique que la variable « TAILC » mesurant l'impact de la taille du conseil d'administration sur la correction des FMCI dans le contexte tunisien est positive (0,199) mais non significatif ($p=0,302$). Ce résultat indique qu'un conseil d'administration de grande taille est plus susceptible de corriger les lacunes importantes du dispositif de contrôle interne des sociétés tunisiennes cotées en bourse objet de notre étude. En effet, une grande taille du conseil d'administration augmente le niveau de son expertise puisqu'elle met à la disposition de ce conseil des membres compétents pour appliquer des mesures correctives. **Par conséquent, notre hypothèse stipulant que la taille du conseil d'administration affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne est donc infirmée.**

Ce résultat confirme celui de Goh (2009) qui montre l'absence d'une relation entre la taille du conseil d'administration et la correction des faiblesses importantes du contrôle interne. Toutefois, Johnstone et *al.* (2011) suggèrent que la correction des FMCI est positivement associée à la taille du conseil d'administration.

Concernant la relation entre l'indépendance du conseil d'administration et la correction des FMCI, le coefficient associé à la variable « INDPC » est positif (0,008) mais non significatif (0,711). **L'hypothèse stipulant que l'indépendance du conseil d'administration affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne est donc non validée.**

Ce résultat n'est pas conforme à ceux de Goh (2009) et de Johnstone et *al.* (2011) qui trouvent que les entreprises sont plus susceptibles de corriger leurs FMCI quand leurs conseils d'administration sont plus indépendants.

En ce qui concerne la dualité du conseil d'administration « CUMUL », les résultats statistiques montrent un effet positif (0.306) non significatif ($p= 0.723$) sur la correction des FCI. Ceci suggère l'absence de relation entre le cumul des fonctions de direction et de gestion et la probabilité de correction des faiblesses importantes du contrôle interne.

Nous rejetons donc l'hypothèse selon laquelle le cumul des rôles de chef de la direction et de président du conseil affecte négativement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne. Ce résultat infirme les résultats constatés par plusieurs études (Goh, 2009 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Bedard et *al.*, 2012) qui montrent l'existence d'une association négative entre la dualité des fonctions du conseil d'administration et la correction des faiblesses importantes du contrôle interne contexte américain.

3.3.2. Les résultats relatifs à l'impact du comité d'audit sur la correction des FCI

D'après le tableau 54, nous remarquons que la variable taille du comité d'audit « TAILCA » n'est pas significativement liée à la correction des défaillances du dispositif de contrôle interne « CORRECTION ». Ceci suggère l'absence de relation entre la taille du comité d'audit et la probabilité de correction des défaillances importantes du dispositif de contrôle interne à l'égard de l'information financière. **Nous rejetons donc l'hypothèse qui stipule que la taille du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne.**

Ce résultat n'est pas en conformité avec la littérature antérieure. Selon Goh (2009) et Johnstone et *al.* (2011), les entreprises sont plus susceptibles de corriger les FMCI quand elles ont des comités d'audit de grande taille.

En ce qui concerne l'indépendance du comité d'audit « INDPCA », elle n'est pas liée à la correction des FMCI des entreprises de l'échantillon sur la période d'étude ($p= 0.884$). Nous pouvons conclure à une absence de relation entre l'indépendance du comité d'audit des entreprises tunisiennes et la correction des défaillances importantes du contrôle interne comptable et financier pendant la période 2006-2018. **L'hypothèse H.2.2 est donc non validée.** La même conclusion est relevée par Goh (2009) qui montre l'absence de relation significative entre l'indépendance du comité d'audit et l'échec de correction des FMCI pendant la période post-SOX.

De la même manière, l'expertise du comité d'audit « EXPCA » n'est pas significativement liée à la correction des FMCI ($p=0.538$). Ceci suggère que la nomination d'un membre avec expertise financière et comptable au sein du comité d'audit n'a pas d'effet sur l'échec ou la rapidité de correction des FCI. **Nous rejetons donc l'hypothèse H.2.3.**

Ce résultat n'est pas conforme à ceux de Goh (2009) et Johnstone et *al.* (2011) qui trouvent que l'expertise financière du comité d'audit aide à corriger rapidement les faiblesses importantes du contrôle interne. A ce stade, nous rappelons que les dispositions de la loi SOX concernent la présence au moins d'un membre compétent en matière comptable ou financière.

Par ailleurs, la fréquence de réunion du comité d'audit « FREQCA » est négativement ($-0,382$) et non significativement ($p= 0.391$) associée à la correction des faiblesses du contrôle. Ce résultat indique une absence de relation significative entre l'activité du comité d'audit et la correction des FMCI dans le contexte tunisien pendant la période 2006-2018.

Ce résultat n'est pas conforme à ceux de Goh (2009) et Johnstone et *al.* (2011) qui montrent que la fréquence des réunions du comité d'audit est associée à la probabilité de correction des faiblesses du contrôle interne.

3.3.3. Les résultats relatifs à l'impact de l'audit externe et correction des FCI

Nous remarquons que la qualité de l'audit externe n'a pas d'effet significatif (Coef = 0,738, $p= 0,468$) sur les mesures correctives pour combler les lacunes majeures en matière de contrôle interne comptable et financier. **Par conséquent, le résultat trouvé ne semble pas valider l'hypothèse selon laquelle la qualité d'audit externe affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne.**

Ce résultat infirme celui de Graham et Bedard (2013) qui constatent que la correction des FMCI des entreprises américaines est positivement associée aux cabinets d'audit « BIG 4 » pendant la période 2004-2005.

3.3.4. Les résultats relatifs aux variables de contrôle

Le tableau 54 nous permet de constater que la taille de l'entreprise n'a pas d'influence significative sur l'échec de correction des faiblesses du contrôle interne à l'égard de l'information financière. Ceci suggère que la taille de l'entreprise n'a pas d'effet sur le dispositif de contrôle interne qui souffre de lacunes importantes antérieurement divulguées dans le contexte tunisien pendant la période 2006-2018. Ce résultat est conforme à ceux de

Hammersley et *al.* (2012), de Li et *al.* (2010) et de Goh (2009) qui trouvent que la mesure « TAILLE » n'a pas d'effet significatif sur la correction des FCI.

Par ailleurs, la performance financière mesurée par la variable « ROA » n'est pas significativement liée à la correction des FMCI dans le contexte tunisien. Ce résultat infirme les résultats trouvés par plusieurs chercheurs (Goh, 2009 ; Li et *al.*, 2010 ; Johnstone et *al.*, 2011) qui montrent que les entreprises sont plus susceptibles de corriger rapidement leurs faiblesses importantes du contrôle interne si elles ont une meilleure performance financière.

La variable « ENDET » mesurant le niveau d'endettement agit positivement et significativement sur la correction des FMCI précédemment publié, soit un coefficient de 4.538 significatif au seuil de 5 % ($p=0.030$). Ceci indique que plus le niveau d'endettement est important, plus l'entreprise est susceptible de corriger les défaillances du contrôle interne à l'égard de l'information financière.

Soulignons enfin que le coefficient associé à la variable « PERTE » est positif (10.190) et significatif a un seuil de 10% ($p=0.088$). Ceci suggère que le résultat déficitaire de l'entreprise a un effet positif sur la correction des FMCI des entreprises de l'échantillon durant la période 2006-2018. Ce résultat suggère qu'un résultat déficitaire conduit les responsables à corriger les FMCI. Les mesures correctives des FMCI sont importantes lorsque les entreprises rencontrent des difficultés financière et déclarent des pertes. Ce résultat n'est pas conforme de celui de Johnstone et *al.* (2011) qui constatent que la correction des FMCI est moins probable pour les entreprises déclarant des pertes.

Les hypothèses de cette recherche sont récapitulées dans le tableau suivant :

Tableau 55 Tableau récapitulatif des résultats

Hypothèses de recherche	Signe prévu	Résultats	Validation
H.1.1. La taille du conseil d'administration affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	+	+ non significative	Non Validée
H.1.2.L'indépendance du conseil d'administration affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	+	+ non significative	Non Validée
H.1.3. Le cumul des rôles de chef de la direction et de président du conseil affecte négativement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	-	+ non significative	Non Validée
H.2.1. La taille du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	+	+ non significative	Non Validée
H.2.2. L'indépendance du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	+	+ non significative	Non Validée
H.2.3. L'expertise financière des membres du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	+	- non significative	Non Validée
H.2.4. La fréquence de réunion du comité d'audit affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	+	- non significative	Non Validée
H.3. La qualité d'audit externe affecte positivement la correction des faiblesses importantes du contrôle interne	+	+ non significative	Non Validée
Variables de contrôle			
Taille de l'entreprise	-/+	- non significative	
Rentabilité économique	+	+ non significative	
Niveau d'endettement	-	+ significative	
Résultats déficitaire	+	+ significative	

Conclusion du quatrième chapitre

Ce chapitre porte sur la relation l'impact des mécanismes de gouvernance et la correction des FCI. L'objectif principal de ce chapitre est d'analyser empiriquement l'impact du gouvernement d'entreprise (conseil d'administration, comité d'audit et audit externe) sur la correction des FCI antérieurement divulguées dans le contexte tunisien pendant la période 2006-2018.

Dans ce cadre, nous avons commencé par la présentation d'un panorama de la littérature abordant le sujet de la correction des FMCI avant de formuler les hypothèses de recherche. Ensuite, nous avons décrit le cadre empirique de notre étude. Enfin, nous avons analysé et interprété les résultats statistiques de notre étude empirique.

Les résultats de la régression logistique montrent qu'aucune des variables relatives aux caractéristiques du conseil d'administration n'est significative pour la correction des FMCI antérieurement divulguées dans le contexte tunisien. De même, nous avons trouvé qu'il n'existe pas de relation entre les caractéristiques du comité d'audit et l'audit externe sur les mesures correctives des faiblesses du contrôle antérieurement divulguées des entreprises de notre échantillon sur la période d'étude. Alors que les études empiriques antérieures (Goh, 2009 ; Li et *al.*, 2010 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Bedard et *al.*, 2012) montrent que les mécanismes de gouvernance d'entreprise (conseil d'administration, comité d'audit, audit externe ...) sont considérés comme des facteurs déterminant de la correction des FMCI.

Les résultats révèlent également que les deux variables de contrôle « Taille de l'entreprise » et « Performance financière » n'ont pas d'effet sur la correction des FMCI dans le contexte tunisien sur la période 2006-2018. Pour le niveau d'endettement, nous avons constaté un effet positif et significatif sur la correction des défaillances du contrôle interne à l'égard de l'information financière et comptable. De même, le résultat déficitaire a un effet positif et significatif sur la correction des FMCI.

CONCLUSION GENERALE

Notre thèse s'intéresse à l'étude des déterminants de divulgation et de correction des faiblesses du système de contrôle interne dans le contexte tunisien. En effet, l'objectif de la présente étude est triple :

En premier lieu, il s'agit d'étudier le cadre réglementaire et législatif du contrôle interne et des faiblesses du contrôle interne.

Le second objectif consiste, d'une part, en une identification des déterminants de divulgation des FCI, d'autre part, en une étude théorique de la relation entre les mécanismes de gouvernance et les mesures correctives des faiblesses du de contrôle interne.

Enfin, le troisième objectif porte sur la validation empirique des déterminants de divulgation des faiblesses du système de contrôle interne ainsi que l'impact des mécanismes de gouvernance sur la correction des FCI antérieurement divulguées dans le contexte tunisien.

Nous rappelons à ce stade que nous avons cherché à répondre aux deux questions de recherches suivantes : **Quels sont les déterminants de divulgation des FCI et quel est l'impact des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction de ces faiblesses dans le contexte tunisien ?**

Pour ce faire, nous avons, dans un premier chapitre, étudié le concept de contrôle interne en rapport avec le processus d'élaboration de l'information financière ainsi que la culture du contrôle interne. Dans un deuxième chapitre, nous avons présenté, tout d'abord, les acteurs d'évaluation du contrôle interne ainsi que les récentes évolutions règlementaires en matière de d'évaluation du contrôle interne. Ensuite, nous avons étudié les classifications et la typologie des FCI. Enfin, nous avons appréhendé la communication interne ainsi qu'externe sur le contrôle interne. Dans le troisième chapitre, nous avons identifié les facteurs influençant la divulgation des FCI, ce qui nous a permis de valider empiriquement les déterminants de communication sur le contrôle interne des entreprises tunisiennes. Enfin, le quatrième et le dernier chapitre a été centré sur l'étude de l'impact de la gouvernance d'entreprise sur la correction de ces faiblesses dans le contexte tunisien.

L'étude du concept de contrôle interne, essentiel en sciences de gestion, permet de constater que le rôle de ce dispositif est crucial dans l'entreprise. Toutefois, cette étude nous a permis de constater l'absence de définition législative du contrôle interne comptable et financier. Ce vide réglementaire et juridique a été rempli par certains organismes professionnels comptables (AICPA, IFAC, PCAOB, Ordre des experts comptables français, ..). A ce titre, nous rappelons que la définition souvent retenue est celle du référentiel mondial du contrôle interne

le COSO (1992) : « *un dispositif mis en œuvre par le conseil d'administration, la direction générale et le personnel d'une organisation, destiné à fournir une assurance raisonnable quant à la réalisation des objectifs liés aux opérations, au reporting et à la conformité.* ». En Tunisie, il n'existe pas, jusqu'à présent, un référentiel en matière de contrôle interne à l'égard de l'information financière d'inspiration tunisienne. En effet, les textes réglementaires et juridiques tunisiens renvoient au référentiel mondial COSO.

En revanche, plusieurs normes professionnelles et textes réglementaires (AS No.2, AS No.5, ISA 400, ISA 315, Bâle II, loi Sarbanes-Oxley aux Etats-Unis, la loi de sécurité financière et la huitième Directive Européenne en France et la loi relative au renforcement de la sécurité des relations financière en Tunisie) ont été publiés. L'objectif principal de ces différents écrits est de renforcer le rôle du système de contrôle interne. En effet, le système de contrôle interne permet d'assurer, d'une manière raisonnable, la continuité de l'entreprise dans le cadre de la réalisation des buts poursuivis.

Le troisième chapitre vise à examiner théoriquement et empiriquement les déterminants de divulgation des FCI liées aux caractéristiques de l'entreprise et des mécanismes de gouvernance d'entreprise. L'analyse de la littérature comptable et financière nous a permis de constater que l'étude des FCI a fait l'objet d'une littérature assez limitée en Tunisie et les résultats dégagés sont mitigés, et plus largement dans les pays francophones, mais est nettement plus importante dans les pays anglophones et principalement aux États-Unis. D'où, la prise en compte de la spécificité du contexte tunisien constitue l'intérêt de cette étude empirique. Nous rappelons, ainsi, que notre choix de contexte tunisien a été justifié par l'évolution législative et réglementaire dans le domaine de la gouvernance d'entreprise et la volonté d'étendre les travaux de recherche empiriques traitant les faiblesses importantes du contrôle interne.

Selon Lu et Ma (2019), les recherches antérieures ont testé, principalement, les déterminants de FCI liés aux mécanismes internes de gouvernance d'entreprise. Cependant, notre étude empirique a examiné la relation entre les FCI et les caractéristiques de l'entreprise (taille, performance financière, niveau d'endettement et résultat déficitaire) ainsi que certains mécanismes de gouvernance d'entreprise à savoir le conseil d'administration, le comité d'audit et l'audit externe.

Par ailleurs, le quatrième et le dernier chapitre a été centré sur l'étude de l'impact de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI dans le contexte tunisien. Cette recherche

se distingue des recherches antérieures par l'examen des facteurs de correction des faiblesses matérielles du système de contrôle interne. En comparaison avec les faiblesses non matérielles, les faiblesses matérielles ont une incidence potentielle sur les états financiers. Ces dernières regroupent tous les types de faiblesses probables et importantes du système de contrôle interne.

Le rappel des principaux résultats

Pour répondre à notre première question de recherche et valider nos hypothèses, nous avons mené une étude empirique sur un échantillon final constitué de 31 entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis, sur une période qui s'étale sur 13 ans (2006-2018). En effet, le champ d'application de la loi relative au renforcement de la sécurité des relations financières (LRRSF) a été limité aux sociétés faisant appel public. Ce choix a été argumenté par la revue de la littérature qui montre que les études empiriques antérieures chinoises et internationales sont principalement menées sur des sociétés cotées et que les sociétés cotées sont généralement de grandes et moyennes entreprises (Qin, 2018). En revanche, notre recherche empirique est différente de celles d'Omri et Ben Nefissa (2011) et Kharraz et Ferchichi (2017) dans le contexte tunisien.

Dans l'ensemble, les résultats trouvés montrent que la taille de la firme et la performance sont les déterminants potentiels de la qualité du contrôle interne dans le contexte tunisien. Toutefois, il s'avère que le résultat déficitaire et le niveau d'endettement des entreprises tunisiennes n'ont pas d'effet sur la divulgation des FCI des entreprises tunisiennes.

Concernant le conseil d'administration, aucune des variables relatives aux caractéristiques du conseil d'administration n'est significative pour la publication des FCI dans le contexte tunisien, sauf la taille du conseil d'administration qui a un effet négatif et significatif sur la publication des FCI.

En ce qui concerne le comité d'audit, la taille du comité d'audit et l'expertise financière ont un effet négatif et significatif sur la communication externe des lacunes importantes du contrôle interne des entreprises tunisiennes pendant la période 2006-2018. En revanche, les résultats montrent que l'indépendance et l'activité du comité d'audit n'ont aucune influence significative sur la divulgation des FCI dans le contexte tunisien. Cependant, la divulgation des informations sur le contrôle interne en Tunisie est positivement et significativement associée à la qualité de l'audit externe mesurée par l'appartenance du cabinet d'audit au « BIG 4 ».

En ce qui concerne la correction des FCI, on sait très peu sur la relation entre la gouvernance d'entreprise et la correction des faiblesses importantes précédemment publiées. Pour ce faire, nous avons, dans un premier temps, identifié les principaux facteurs susceptibles

d'amener l'entreprise à la correction des faiblesses importantes du contrôle interne à l'égard de l'information financière de correction des FCI, à savoir les caractéristiques de l'entreprise, la gouvernance d'entreprise (conseil d'administration, comité d'audit, audit interne, audit externe), la culture nationale, la gestion des résultats. Certains de ces facteurs ont servi à la formulation des hypothèses de la recherche surtout à travers le rôle des nouvelles lois relatives à la sécurité financière dans l'amélioration de la qualité du contrôle interne des sociétés cotées.

En se basant sur les études antérieures, nous avons choisi de se focaliser empiriquement sur l'impact des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI dans le contexte tunisien et de donner une nouvelle extension aux recherches antérieures. Par conséquent, nous avons mené une étude empirique sur un échantillon constitué de 24 entreprises tunisiennes cotées à la bourse de Tunis sur une période qui s'étale sur 13 ans (2006-2018).

Les résultats de l'analyse statistique montrent qu'aucune des variables relatives aux caractéristiques du conseil d'administration n'est significative pour la correction des FCI antérieurement divulguées dans le contexte tunisien. De même, nous avons trouvé qu'il n'existe pas de relation entre les caractéristiques du comité d'audit et l'audit externe sur la persistance des faiblesses du contrôle antérieurement divulguées des entreprises de notre échantillon sur la période d'étude. Alors que les études empiriques antérieures (Goh, 2009 ; Li et *al.*, 2010 ; Johnstone et *al.*, 2011 ; Bedard et *al.*, 2012) montrent que les mécanismes de gouvernance d'entreprise (conseil d'administration, comité d'audit, audit externe ...) sont considérés comme des facteurs déterminant de la correction des FCI. De même, les deux variables de contrôle « Taille de l'entreprise » et « Performance financière » n'ont pas un effet sur la correction des FCI dans le contexte tunisien sur la période 2006-2018.

En conclusion, les résultats trouvés nous ont conduits à constater que seulement le niveau d'endettement et le résultat déficitaire ont un effet sur la correction des FCI dans le contexte tunisien sur la période 2006-2018.

Les apports théoriques et managériaux

Notre contribution à la littérature comptable et audit peut se traduire par l'introduction d'éclaircissements quant aux définitions des termes matérialité et faiblesses matérielles puisqu'il existe une certaine difficulté quant à l'utilisation de ces termes par les chercheurs et les professionnels. En outre, notre travail de recherche complète les études empiriques anglo-saxonnes en examinant les déterminants de divulgation et de correction des FCI dans le contexte tunisien.

Les résultats de cette étude aideront les managers, les régulateurs et les praticiens tunisiens, le Conseil du Marché Financier et la bourse de Tunis à évaluer l'adéquation des réglementations actuelles en matière de divulgation des informations financières et reconnaître l'impact des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI.

De même, nous avons analysé théoriquement la relation entre le contrôle interne et les dimensions culturelles d'Hofstede (1980) dans le contexte tunisien. En outre, cette contribution porte sur l'identification des déterminants des FMCI et l'examen des études empiriques traitant la divulgation et la correction des FMCI.

Cette étude contribue, également, à la littérature comptable sur le contrôle interne puisqu'elle constitue la première étude en Tunisie qui a examiné l'impact des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la correction des faiblesses du système de contrôle interne. Elle permet ainsi de comprendre la composition du conseil d'administration et de fournir des preuves de l'efficacité du guide des bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise en Tunisie.

Les limites de la recherche

Cette recherche souffre d'un certain nombre de limites. La première limite est inhérente à l'indisponibilité des données sur les FCI (nombre et types des FCI) ainsi que les mécanismes de gouvernance d'entreprise (conseil d'administration, comité d'audit, audit interne et audit externe). En effet, nous avons rencontré des difficultés au niveau des méthodes de collecte des données moyennant un questionnaire de recherche puisque le taux de réponse a été faible compte tenu de la situation politique, économique et sociale en Tunisie.

Une autre limite de la recherche concerne essentiellement la taille réduite de l'échantillon, qui est due à l'indisponibilité des données sur la divulgation et la correction des FCI dans le contexte tunisien qui peut limiter la puissance statistique des résultats.

Les pistes de recherche

Pour les futurs axes de recherche, notre étude peut donner lieu à plusieurs pistes de recherche. Une première piste serait d'appréhender d'autres facteurs influençant la publication des FCI. Une deuxième serait d'intégrer d'autres mécanismes de gouvernance de l'entreprise à savoir l'audit interne pour mieux étudier la relation entre ces éventuelles mécanismes et la correction des faiblesses importantes du contrôle interne. Une autre possibilité serait d'étudier l'impact

éventuel de la culture nationale sur la divulgation et la correction des FCI dans le contexte tunisien.

BIBLIOGRAPHIE

Articles

- Abbott, L. J., Parker, S., et Peters, G., (2004), « Audit committee characteristics and restatements», *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.23, No1, pp.69–87.
- Abdul Rahman, N. H., Jamaluddin, A., Hamzah, N. et Aziz, K.A., (2019), « Establishing an effective internal control system for fraud prevention: A structured literature review », *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, Vol.14, N.3, pp. 21-47.
- Agyei-Mensah, B., K., (2016), « Internal control information disclosure and corporate governance: evidence from an emerging market", *Corporate Governance*, Vol.16, No.1, pp. 79 – 95.
- Ahmad, R. A. R., Abdullah, N., Jamel, N. E. S. M. et Omar, N, (2015), « Board Characteristics and Risk Management and Internal Control Disclosure Level: Evidence from Malaysia», *Procedia Economics and Finance*, Vol.31, pp. 601-610.
- Akerlof, G. A., (1970), « The market for lemons: qualitative uncertainty and market mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, Vol.84, pp. 488-500.
- Allen, R., Hermanson, D. Kozloski, T. et Ramsay, R., (2006), « Auditor risk assessment: Insights from the academic literature», *Accounting Horizons*, Vol.20, No.2, pp. 157–177.
- Altamuro, J. et Beatty, A., (2010), « How Does Internal Control Regulation Affect Financial Reporting? », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.49, pp. 58–74.
- Alzeban, A. et Gwilliam, D., (2014), « Factors affecting the internal audit effectiveness: A survey of the Saudi public sector», *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol.23, No.2, pp.74-86.
- Ammar, S. H., (2013), « Le rapport portant sur les éléments du contrôle interne : aller au-delà du reporting réglementaire et analyser les discours », *La Revue Gestion et Organisation*, Vol.5, pp. 88–95
- Ashbaugh-Skaife, H., D. W. Collins, and W. R. Kinney, (2007), «The Discovery and Reporting of Internal Control Deficiencies Prior to SOX-mandated audits», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.44, No.1–2, pp. 166–192.

- Ashbaugh-Skaife, H., D. W. Collins, W. R. Kinney, Jr. et R. LaFond (2008), « The effect of SOX internal control deficiencies and their remediation on accrual quality», *The Accounting Review*, Vol.83, N°1, pp.217–250.
- Ashbaugh-Skaife, H., D. W. Collins, W. R. Kinney, Jr. et R. LaFond (2009), « The effect of SOX internal control deficiencies on firm risk and cost of equity», *Journal of Accounting Research*, Vol.47, N°1, pp.1–43.
- Ashfaq, K, Razzaq N. et Rui, Z., (2018), « Investigating the Effect of Enforcement & Corporate Governance on Internal Control Disclosure in Pakistan (Comparison of Non-financial vs. Financial Sector) », *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol.9, No.12, pp.57-71.
- Ashfaq, K. et Rui, Z. (2019), «The effect of board and audit committee effectiveness on internal control disclosure under different regulatory environments in South Asia », *Journal of Financial Reporting and Accounting*, Vol.17 No.2, pp. 170-200.
<https://doi.org/10.1108/JFRA-09-2017-0086>
- Balsam, S., Jiang, W., et Lu, B. (2014), « Equity incentives and internal control weaknesses», *Contemporary Accounting Research*, Vol.31, No.1, pp.178–201.
- Barlas, S., (2003), « Companies not excited about prospective internal controls report», *Strategic Finance*, Vol.84, No 8, 2003, pp. 23-24.
- Barney, J.B., (1986), « Organizational Culture: Can It Be a Source of Sustainable Competitive Advantage? », *Academy of Management Review*, Vol.11, No.3, pp. 656-665.
- Basu, S., Krishnan J., Lee, J.E., et Zhang, Y., (2018), « Economic Determinants and Consequences of the Proactive Disclosure of Internal Control Weaknesses and Remediation Progress in IPOs », *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.37, No.4, pp. 1-24.
- Beasley, M.S., (1996), « An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud», *The Accounting Review*, Vol.71, No.4, pp. 443-465.

- Bédard J., Chtourou S.M., et Courteau L., (2004), « The effect of audit committee expertise, independence, and activity on aggressive earnings management », *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.23, Vol.2, pp. 13-35.
- Bédard, J. et Gosselin, M., (2000), « Perspectives de recherche en contrôle », *FINÉCO*, Vol.10, pp.67-9.
- Bedard, J.C. et Graham, L., (2011), « Detection and Severity Classifications of Sarbanes-Oxley Section 404 Internal Control Deficiencies », *The Accounting Review*, Vol.86, No.3, pp. 825-855.
- Bedard, J.C., R. Hoitash, et Hoitash, U., (2009), «Evidence from the United States on the Effect of Auditor Involvement in Assessing Internal Control over Financial Reporting», *International Journal of Auditing*, Volume 13, Issue 2, pp.105-125.
- Bedard, J.C., R. Hoitash, U. Hoitash, et K. Westermann, (2012), « Material weakness remediation and earnings quality: A detailed examination by type of control deficiency », *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.31, No.1, pp. 57-78.
- Ben Arab, S.D. et Mardassi, S.M., (2015), « Le Management des risques dans les entreprises Tunisiennes : Un état des lieux après la révolution », *La Revue Gestion et Organisation*, Vol.7, pp.106–115.
- Ben Taleb, D., et Léger-Jarniou, C., (2012), «L'impact de l'intervention des administrateurs externes et de la taille du conseil sur la performance des entreprises : Application au contexte tunisien», *La Revue des Sciences de Gestion*, No.254, pp. 81-87.
- Beneish, M. D., M. Billings, et Hodder, L., (2008), «Internal control weaknesses and information uncertainty », *The Accounting Review*, Vol.83, No.3, pp. 665–703.
- Bertin, E. et Godowski, C., (2012), « Le processus global d'audit : source de développement d'une gouvernance cognitive ? », *Comptabilité - Contrôle – Audit*, T. 18, pp. 145-184.
- Bonin, E. et Rossignol, J.L., (2007), « Le contrôle interne des entreprises de travail temporaire d'insertion : la nécessité d'un diagnostic des processus », *La Revue des Sciences de Gestion*, Vol.2, N°224-225, pp.39- 48.

- Boritz, E., Hayes, L. et Lim, J., (2010), « What Do Auditor's Reports on Internal Controls Tell Us about IT Control Weaknesses in Financial Reporting Systems? », Working paper, University of Waterloo.
- Botosan C. et Plumlee (2002), « A re-examination of disclosure level and the expected cost of equity capital », *Journal of Accounting Research*, Vol.40, No.1, pp. 21-40.
- Bouaziz, Z. et Triki, M., (2012), «The impact of the presence of audit committees on the financial performance of Tunisian companies », *International Journal of Management & Business Studies*, Vol.2, No.4, pp. 57-64.
- Bouaziz, Z. et Triki, M., (2013), « The impact of the characteristics of the board of directors on the financial performance of Tunisian companies», *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, Vol.5, No.2, pp.178-201.
- Bryan, S.H. et Lilien, S. B., (2005), « Characteristics of Firms with Material Weaknesses in Internal Control: An Assessment of Section 404 of Sarbanes Oxley », Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=682363> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.682363>
- Cappelletti, L. (2006), « Vers une institutionnalisation de la fonction contrôle interne ? », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, T. 12, Vol.1, pp. 27-43.
- Carcello, J. V., Hermanson, D. et Raghunandan, K. (2005), « Changes in internal auditing during the time of the major US accounting scandals», *International Journal of Auditing*, Vol.9, No.2, pp.117-127.
- Carcello, J., et Neal, T., (2000), « Audit committee composition and auditor reporting», *The Accounting Review*, Vol.75, No.4, pp.453-467.
- Chalmers, K., Hayb, D., et Khlif, H., (2019), « Internal control in accounting research: A review », *Journal of Accounting Literature*, Vol.42, pp. 80-103.
- Chan, K., Kleinman, G. et Lee, P., (2009), « The impact of Sarbanes-Oxley on internal control remediation», *International Journal of Accounting and Information Management*, Vol.17, No1, pp. 53-65.

- Chan, K.C., Farrell, B. et Lee, P., (2008), « Earnings management of firms reporting material internal control weaknesses under section 404 of the Sarbanes-Oxley act», *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.27, No 2, pp.161–179.
- Chang, Y. T., Chen, H., Cheng, R. K., et Chi, W. (2019), « The impact of internal audit attributes on the effectiveness of internal control over operations and compliance», *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, Vol.15, No.1, pp.1-19.
- Charreaux G., et Desbrières P. (1998), « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale », *Finance Contrôle Stratégie*, Vol.1, No.2, pp. 57-88.
- Charreaux, G., (2000), « Le conseil d’administration dans les théories de la gouvernance », *La Revue du Financier*, No.127, pp.6-17.
- Chen, H., Wang, D. et Zhou, N. (2017), « A Comprehensive and Quantitative Internal Control Index: Construction, Validation, and Impact», *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol.49, pp.337-377.
- Chen, Y., Knechel, W.R., Marisetty V.B., Truong, C., et Veeraraghavan, M., (2017), « Board Independence and Internal Control Weakness: Evidence from SOX 404 Disclosures», *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.36, No.2, pp. 45-62.
- Cheng, S., Felix, R., et Indjejikian, R, (2019), «Spillover Effects of Internal Control Weakness Disclosures: The Role of Audit Committees and Board Connections», *Contemporary Accounting Research*, Vol.36 No.2, pp. 934–957.
- Chiapello, E., (1996), « Les typologies des modes de contrôle et leurs facteurs de contingence : un essai d'organisation de la littérature », *Comptabilité - Contrôle - Audit*, Vol.2, Tome 2, pp. 51-74.
- Choi, J-H, Choi, S., Hogan, C.E. et Lee J., (2013), “The Effect of Human Resource Investment in Internal Control on the Disclosure of Internal Control Weaknesses”, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.32, No.4 pp. 169–199
- Choi, S. J., Kim, Y. S. et Kim. Y. C., (2008), « Informativeness of internal control disclosure over financial reporting. Printed in Korean», *Accounting Information Research*, Vol.27, N°4, pp.181–209.

- Chouchane, B., (2010), « Pertinence des normes comptables IAS/ IFRS au contexte culturel tunisien », *La Revue des Sciences de Gestion*, Vol.5, No.245-246, pp. 129-140.
- Chow L., Chau G. et Gray S., (1995), « Accounting reforms in China: Cultural constraints on implementation and development», *Accounting and Business Research*, Vol.26, No.1, pp. 29-45.
- Chuc Anh, T., Tran Thi, L., H., Quang, H. P., et Truong Thia, T., (2020), « Factors influencing the effectiveness of internal control in cement manufacturing companies», *Management Science Letters*, Vol.10, pp.133–142.
- Colasse, B. (1998), « The audit society par Michael Power : un pavé dans la mare de l’audit », *Sociétal*, No.18, pp.61- 64.
- Colasse, B., (1997), « Du nouveau système comptable des entreprises de la Tunisie : Alignement sur ou adaptation aux normes comptables internationales ? », *Revue Française de Comptabilité*, No.288, pp.43-47.
- Côme, T., (2013), « La gouvernance des universités », *Gestion et management public*, Vol.2, No.1, pp. 1-5.
- Czerney, K. (2015), « Are Voluntary Internal Controls-Related Audit Report Disclosures Informative in IPOs? », working paper, University of Nebraska-Lincoln.
- Damak-Ayadi, S., et Ben Salem, R., (2012), « La culture et le recours aux IAS/IFRS », *La Revue des Sciences de Gestion*, No.254, pp. 39-48.
- Dechow, P., Sloan, R., et Sweeney A., (1996), «Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC», *Contemporary Accounting Research*, Vol.13, No.1, pp.1–36.
- Depoers, F. (2000), « L’offre volontaire d’information des sociétés cotées : concept et mesure», *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol.2, T. 6, pp. 115- 131.
- Descheemaeker, P., (2003), « Nouvelle régulation internationale des sociétés cotées : les principales dispositions du Sarbanes-Oxley Act of 2002 », *Bulletin Joly Sociétés*, pp. 5-11.

- DeZoort, F. T., Hermanson, D. R., Archambeault, D. S. et Reed, S. A. (2002), « Audit committee effectiveness: A synthesis of the empirical audit committee literature», *Journal of Accounting Literature*, Vol.21, pp. 21-38.
- DeZoort, F.T. (1997), «An investigation of audit committees' oversight responsibilities», *Abacus*, Vol.33, No.2, pp.208-227.
- Dhaliwal, D., Hogan, C., Trezevant, R. et Wilkins, M., (2011), « Internal control disclosures, monitoring, and the cost of debt », *The Accounting Review*, Vol.86, No.4, pp.1131–1156.
- Doyle J., Ge W. et McVay S., (2007a), « Determinants of weaknesses in internal control over financial reporting», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.44, pp.193-223.
- Doyle J., Ge W. et McVay S., (2007b), « Accruals Quality and Internal Control over Financial Reporting», *The Accounting Review*, Vol.82, No.5, pp. 1141-1170.
- Ebondo wa mandzila E., (2015), « La qualité de l'audit légal en Afrique francophone : constats, interrogations et voies d'amélioration », *La Revue des Sciences de Gestion*, Vol.3, No.273-274, pp 31-45.
- Ettredge M., Li C. et Sun. L., (2006), « The impact of SOX Section 404 internal control quality assessment on audit delay in the SOX era », *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.25, No.3, pp.1–23.
- Fama, E. F. (1980), « Agency problems and the theory of the firm», *Journal of Political Economy*, Vol.88, No.2, pp.288–307.
- Fama, E. F. et Jensen M. C., (1983), « Separation of ownership and control», *Journal of Law & Economics*, Vol.26, No.2, pp.301–325.
- Felix, R., et Wilford, A., (2019), « Does it pay to remediate? An analysis of the internal and external benefits of remediation», *Accounting and Business Research*, Vol.49, No.2, pp.181-205.
- Finkelstein, S., et D'Aveni, R. A., (1994), « CEO duality as a double-edged sword: How boards of directors balance entrenchment avoidance and unity of command», *Academy of Management Journal*, Vol.37, No.5, pp.1079–1108.

- Francis, J. R. (2004), « What Do We Know About Audit Quality», *The British Accounting Review*, Vol.36, No.4, pp.345-368.
- Friedlan, J. M., (1994), « Accounting choices of issuers of initial public offerings», *Contemporary Accounting Research*, Vol.11, No.1, pp. 1-31.
- Ge, W. et McVay, S., (2005), «The Disclosure of Material Weaknesses in Internal Control after the Sarbanes-Oxley Act», *Accounting Horizons*, Vol.19, No.3, pp. 137-158.
- Gendron, Y., Bédard, J., Gosselin, M. (2004), «Getting Inside the Black Box: a Field Study of Practices in Effective Audit Committees», *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.23, No.1, pp. 153-171.
- Giroux, N., (1994), « La communication interne : une définition en évolution », *Communication et organisation*, Vol.5, pp.3-18.
- Godard, L. et Schatt, A., (2000), «Faut-il limiter le cumul des fonctions dans les conseils d'administrations ? », *La Revue du Financier*, No.127, pp.36-47.
- Godard, L. et Schatt, A., (2005), « Caractéristiques et fonctionnements des conseils d'administrations français», *Revue française de gestion*, Vol.5, No.158, pp. 69-87.
- Godard, L., (2002), « La taille du conseil d'administration : Déterminants et impact sur la performance», *Revue Sciences de Gestion*, No.33, pp.125-148.
- Goh, B. W., (2009), « Audit committees, boards of directors, and remediation of material weaknesses in internal control », *Contemporary Accounting Research*, Vol.26, No.2, pp. 549–579.
- Goh, B. W. et Li, D., (2013), « The Disciplining Effect of the Internal Control Provisions of the Sarbanes–Oxley Act on the Governance Structures of Firms», *The International Journal of Accounting*, Vol.48, pp.248–278.
- Gordon L. A., et Wilford, A. L. (2012), «An Analysis of Multiple Consecutive Years of Material Weaknesses in Internal Control », *The Accounting Review*, Vol.87, No.6, pp. 2027–2060.

- Gordon, L. A., Loeb M. P., Lucyshyn, W., et Sohail, T., (2006), « The Impact of the Sarbanes-Oxley Act on the Corporate Disclosures of Information Security Activities», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.25, pp. 503–530.
- Graham, L. et Bedard, J. C., (2013), « The Influence of Auditor and Client Section 404 Processes on Remediation of Internal Control Deficiencies at All Levels of Severity», *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.32, No.4, pp. 45–69.
- Grant, G. H., Miller K. C., et Alali F., (2008), « The effect of IT controls on financial reporting», *Managerial Auditing Journal*, Vol.23, No.8, pp. 803–823.
- Gray, S.J., (1988), « Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally», *Abacus*, Vol.24, No.1, pp.1-15.
- Guidara, A., Achek, I., et Dammak, S., (2016), «Internal Control Weaknesses, Family Ownership and the Cost of Debt: Evidence from the Tunisian Stock Exchange», *Journal of African Business*, Vol.17, No.2, pp.148-166.
- Gumb B. et Noël C. (2007), « Le rapport des dirigeants sur le contrôle interne à l'épreuve de l'analyse de discours », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, T. 13, Vol.2, pp. 97-126.
- Guo, R. J., B. Lev, et N. Zhou. (2004), « Competitive costs of disclosure by biotech IPOs», *Journal of Accounting Research*, Vol.42, No.2, pp. 319-355.
- Hammersley, J. S., Myers, L. A., et Shakespeare, C., (2008), « Market reactions to the disclosure of internal control weaknesses and to the characteristics of those weaknesses under section 302 of the Sarbanes Oxley Act of 2002», *Review of Accounting Studies*, Vol.13, pp.141-165.
- Hammersley, J. S., Myers, L. A., et Zhou J., (2012), « The Failure to Remediate Previously Disclosed Material Weaknesses in Internal Controls », *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.31, No.2, pp. 73–111.
- He, L. et Thornton, D.B., (2013), « The Impact of Disclosures of Internal Control Weaknesses and Remediations on Investors' Perceptions of Earnings Quality», *Accounting Perspectives*, Vol.12, No.2, pp.101-139.
- Hee, K., (2013), « Material weakness remediation and accounting-related litigation», *Journal of Finance and Accountancy*, Vol.14, pp.1-10.

- Heem, G., (2000), « Quelle méthodologie pour la recherche sur le contrôle interne dans les banques françaises ». *Comptabilité – Contrôle - Audit*, Tome 6, No.3, pp. 43-55.
- Hermanson, D. R., Krishnan, J., et Ye, Z. (2009), « Adverse section 404 opinions and shareholder dissatisfaction toward auditors », *Accounting Horizons*, Vol.23, pp. 391–409.
- Ho, T.V., (2016), « The research of factors affecting the effectiveness of internal control systems in commercial banks-empirical: Evidence in Viet Nam », *International Business Research*, Vol.9, No.7, pp.144-153.
- Hofstede, G., (1981), « Management Control of Public and Not-for-profit Activities », *Accounting, Organizations and Society*, Vol.6, No.3, pp.193-211.
- Hofstede, G., (1987), « Relativité Culturelle des pratiques et théories de l'organisation », *Revue française de gestion*, No.64, pp.10-21.
- Hofstede, G., (2011), « Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context », *Online Readings in Psychology and Culture*, Vol.2, No.1.
- Hoitash, U., R. Hoitash, et Bedard J., (2009), « Corporate governance and internal control over financial reporting: a comparison of regulatory regimes », *The Accounting Review* Vol.84, No.3, pp. 839–67.
- Holt, T. P. et DeZoort, T., (2009), « The Effects of Internal Audit Report Disclosure on Investor Confidence and Investment Decisions », *International Journal of Auditing*, Vol.13, pp. 61–77.
- Hooghiemstra, R., Hermes, N. et Emanuels, J., (2015), « National culture and internal control disclosures: A cross-country analysis », *Corporate Governance: An International Review*, Vol.23, pp.357-377.
- Hughes, J. S., (1977), « Optimal Internal Audit Timing », *The Accounting Review*, Vol.52, No.1, pp. 56-68.
- Jensen M. C. (1993), « The modern industrial revolution, exit and the failure of internal control systems », *Journal of Finance*, Vol.48, No, 3, pp. 831-880.
- Jensen, M. C. et W. H. Meckling (1976), « Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, Vol.3, No.4, pp.305–360.
- Ji, X-D., Lu, W., et Qu, W. (2015), « Determinants and economic consequences of voluntary disclosure of internal control weaknesses in China », *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, Vol.11, No.1, pp. 1–17.

- Ji, X-D., Lu, W., et Qu, W. (2017), «Voluntary Disclosure of Internal Control Weakness and Earnings Quality: Evidence From China», *The International Journal of Accounting*, Vol.11, No.1, pp. 27–44.
- Johnstone, K.M., Li, C. et Rupley, K. H., (2011), « Changes in corporate governance associated with the revelation of internal control material weaknesses and their subsequent remediation», *Contemporary Accounting Research*, Vol.28, No.1, pp.331–383.
- Karfoul, H. et Lamarque, E., (2011), «Proposition d’une mesure de l’efficacité du système de contrôle interne d’un établissement bancaire», *Management & Avenir*, Vol.8, No.48, pp. 362 – 381.
- Kharraz, H. et Ferchichi, J., (2017), « Determinants of voluntary disclosure of internal control weaknesses in Tunisia», *Corporate Ownership & Control*, Volume 14, Issue 2, pp.59-68.
- Khlif, H., (2016), « Hofstede’s cultural dimensions in accounting research: a review», *Meditari Accountancy Research*, Vol.24, No.4, pp. 545-573.
- Khlif, H., et Samaha, K. (2014), « Internal control quality, Egyptian standards on auditing and external audit delays: Evidence from the Egyptian Stock Exchange», *International Journal of Auditing*, Vol.18, No.2, pp.139-154.
- Khlif, H., et Samaha, K., (2016), «Audit committee activity and internal control quality in Egypt: Does external auditor’s size matter? », *Managerial Auditing Journal*, Vol.31, No.3, pp.269-289.
- Kinney W., (2000), «Research opportunities in internal control quality and quality assurance», *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.19, pp.83–90.
- Kinney W., (2001), «Accounting scholarship: what is uniquely ours? », *The Accounting Review*, vol.76, pp.275–284.
- Kinney W., Maher M. et Wright, D., (1990), «Assertions-based standards for integrated internal control. », *Accounting Horizons*, Vol.4, pp.1–8.
- Klamm, B.K., Kobelsky K.W., et Watson M.W., (2012), « Determinants of the Persistence of Internal Control Weaknesses », *Accounting Horizons*, Vol.26, pp. 307–333.

- Klein, A. (2002), « Audit committee, board of director characteristics, and earnings management », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.33, pp. 375-400.
- Krishnan J., (2005), « Audit committee quality and internal control: an empirical analysis », *The Accounting Review*, Vol.80, No.2, pp. 649-675.
- Krishnan, G.V. et Visvanathan, G., (2007), « Reporting Internal Control Deficiencies in the Post-Sarbanes-Oxley Era: The role of Auditors and Corporate Governance », *International Journal of Auditing*, Vol.11, No.2, pp.73-90.
- Lamarque, E., (2011), « Faut-il investir dans le contrôle interne », *Revue Banque*, No.740.
- Lassoued, K., (2005), « Relation culture d'entreprise contrôle de gestion : Une étude empirique », *La Revue des Sciences de Gestion*, No.216, p. 129-143.
- Le Maux, J, Melyon G., Alloul A. (2005), « La communication des sociétés cotées sur le contrôle interne », *Revue Française de Comptabilité*, No. 374, pp. 29-30.
- Le Maux, J. et Alloul A. (2005), « L'obligation de communication sur le contrôle interne. Etude du cas français. », *Gestion – Revue internationale de gestion*, Vol.30, No.3, pp. 74-79.
- Le Maux, J., (2015), « La lisibilité de l'information financière », *Revue française de linguistique appliquée*, Vol.20, No 2, pp. 99-113.
- Lee, M-G., Choi, S-T. et Chang. S-T., (2007), « Weakness in internal accounting control system: Its relation with earnings management and information risk », *Korean Accounting and Auditing Research*, Vol.46, pp. 61–97.
- Leng, J., et Ding, Y., (2011), « Internal Control Disclosure and Corporate Governance: Empirical Research from Chinese Listed Companies », *Technology and Investment*, Vol.2 No.4, pp.286-294.
- Leone, A., (2007), « Factors related to internal control disclosure: A discussion of Ashbaugh, Collins, and Kinney (2007) and Doyle, Ge, and McVay (2007) », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.44, No.1-2, pp. 224-237.
- Leuz, C., Nanda, D. et Wysocki, P. D., (2003), « Earnings Management and Investor Protection: an International Comparison », *Journal of Financial Economics*, Vol.69, pp. 505–527.

- Li, C., Sun L., et Ettredge, M., (2010), « Financial executive qualifications, financial executive turnover, and adverse SOX404 opinions », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.50, pp.93–110.
- Lin, S., Pizzini M., Vargus M. et Bardhan I.R., (2011), « The Role of the Internal Audit Function in the Disclosure of Material Weaknesses », *The Accounting Review*, Vol.86, No.1, pp. 287–323.
- Lin, Y.C., Wang, Y.C., Chiou, J.R. et Huang, H.W., (2014), « CEO Characteristics and Internal Control Quality », *Corporate Governance: An International Review*, Vol.22, No.1, pp.24–42.
- López, D. M., et Peters, G. F. (2010), « Internal Control Reporting Differences Among Public and Governmental Auditors: The Case of City and County Circular A-133 Audits », *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.29, No.5, pp.481-502.
- López, D. M., Rich, K. T., et Smith, P. (2013), « Auditor size and internal control reporting differences in nonprofit healthcare organizations », *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, Vol.25, No.1, pp. 41–68.
- Lu, Y. et Cao, Y., (2018), « The individual characteristics of board members and internal control weakness: Evidence from China », *Pacific-Basin Finance Journal*, Vol.51, pp.75-94.
- Lu, Y. et Ma, D. (2019), « Internal Control Weakness: A Literature Review », *Accounting and Finance Research*, Vol.8, No.2, pp.121-142.
- Maraghni, I. et Nekhili, M., (2018), « Caractéristiques du comité d’audit et étendue du reporting sur le contrôle interne : Le cas des entreprises françaises », *La Revue des Sciences de Gestion*, No. 294, pp.85-111.
- Marini P. (1998), « Pour une transparence financière », *Sociétal*, No. 21.
- Masli, A., G. Peters, V. J. Richardson, et J. M. Sanchez, (2010), « Examining the potential benefits of internal control monitoring technology », *The Accounting Review*, Vol.85, No.3, pp.1001–1034.

- Matoussi, H. et Jardak, M. K., (2012), « International Corporate Governance and Finance: Legal, Cultural and Political Explanations », *The International Journal of Accounting*, Vol.47, No.1, pp. 1–43
- Mazza T. et Azzali S., (2015), « Effects of Internal Audit Quality on the Severity and Persistence of Controls Deficiencies», *International Journal of Auditing*, Vol.19, pp.148–165.
- Mc Mullen, D., A., (1996), « Audit committee performance: An investigation of the consequences associated with audit committees», *Auditing: A Journal of practice & Theory*, Vol.15, No.1, pp.87-103.
- Mercer, M. (2004), « How do investors assess the credibility of management disclosures? », *Accounting Horizons*, Vol.18, pp. 185-196
- Messier, W., Martinov-Bennie, N. et Eilifsen, A. (2005), « A review and integration of empirical research on materiality: Two decades later. », *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.24, No.2, pp. 153–187.
- Munsif V., Raghunandan K., et Rama V.D., (2012), « Internal control reporting and audit report lags: further evidence», *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.31, N.3, pp.203-218.
- Myllymäki, E., R., (2014), « The Persistence in the Association between Section 404 Material Weaknesses and Financial Reporting Quality», *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, Vol.33, No.1, pp. 93-116.
- Naiker, V et Sharma, D. S., (2009), « Former Audit Partners on the Audit Committee and Internal Control Deficiencies », *The Accounting Review*, Vol.84, No.2, pp.559-587.
- Nobes, C., (1983), « A judgmental international classification of financial reporting practices», *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.13, pp. 1-19.
- Nobes, C., (1998), « Towards a general model of the reasons for international differences in financial reporting», *Abacus*, Vol.34, No.2, pp. 162–185.
- Ogneva, M., Subramanyam, K. R. et Raghunandan K., (2007), «Internal Control Weakness and Cost of Equity: Evidence from SOX Section 404 Disclosures », *The Accounting Review*, Vol.82, No.5, pp.1255–1297.

- Oh, K., Choi, W., Jeong, S. W. et Pae. J., (2014), « The Effect of Different Levels of Internal Control over Financial Reporting Regulation on the quality of Accounting Information: Evidence from Korea», *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, Vol.21, No.4, pp. 412–442.
- Omri, A et B. Mehri, (2003), "Conseil d'administration et performance des entreprises tunisiennes", *African Administrative Studies*, No.60.
- Omri, M.A. et Ben Abdennebi A., (2014), «Audit firm rotation and audit quality: Case of the listed Tunisian firms», *International Journal of Economics and Business Research*, Vol.8, No.3, pp. 245-257.
- Omri, M.A. et Ben Nefissa, G. M., (2011), «Determinants of weaknesses in internal control in Tunisian context», *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, Vol.3, No.3, pp. 219-236.
- Onnée, S. et Chekkar, R., (2006), «Les discours managériaux dans le processus de communication financière : une analyse longitudinale du cas Saint-Gobain», *Entreprises et Histoire*, No.42, pp.46-63.
- Ouchi W.G (1977), « The relationship between Organizational Structure and Organizational Control », *Administrative Science Quarterly*, Vol.22, No.1, pp. 95-113.
- Ouchi WG. (1979), « A conceptual framework for the design of organizational control mechanisms», *Manage Sciences*, Vol.25, No.9, pp.833–848.
- Owusu-Ansah, S., (1998), «The Impact of Corporate Attributes on the Extent of Mandatory Disclosure and Reporting by Listed Companies in Zimbabwe», *The International Journal of Accounting*, Vol.33, No.5, pp.605-631.
- Palmrose, Z.V., Richardson, V. J., et Scholz, S. (2004), « Determinants of market reactions to restatement announcements », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.37, pp.59-89.
- Piot C., Kermiche L., (2009), « À quoi servent les comités d'audit ? Un regard sur la recherche empirique », *Comptabilité - Contrôle - Audit*, Vol.3, T. 15, pp. 9-54.

- Pochet, C., et Yeo, H., (2004), «Les comités spécialisés des entreprises françaises cotées : mécanismes de gouvernance ou simples dispositifs esthétiques ? », *Comptabilité - Contrôle - Audit*, T.10, Vol.2, pp.31-53.
- Pourtier, F., (2004), « La publication d'informations financières volontaires : Synthèse et discussions », *Comptabilité–Contrôle–Audit*, Vol.1, T. 10, pp. 79-102.
- Prawitt, D.F., Smith, J.L, et Wood, D.A., (2009), « Internal audit quality and earnings management », *The Accounting Review*, Vol.84, No.4, pp. 1255-1280.
- Qin, C.H., (2018), « Literature Review and Prospect of Enterprise Internal Control», *American Journal of Industrial and Business Management*, Vol.8, pp.2120-2132.
- Raghunandan, K., Read, W.J., and Rama, D.V., (2001), «Audit Committee Composition, Grey directors, and Interaction with Internal Auditing», *Accounting Horizons*, Vol.15, No.2, pp. 105-118
- Ramos, M. (2004a), « Evaluate the control environment», *Journal of Accountancy*, Vol.197, No.5, pp.75-79.
- Ramos, M., (2004b), « Section 404 compliance in the annual report », *Journal of Accountancy*, Vol.198, No.4, pp.43-48.
- Rice, S. C., et Weber, D. P., (2012), « How Effective Is Internal Control Reporting under SOX 404? Determinants of the (Non-) Disclosure of Existing Material Weaknesses», *Journal of Accounting Research*, Vol.50, No.3, pp. 811-843
- Richard, C. (2003), « L'indépendance de l'auditeur : pairs et manques », *Revue Française de Gestion*, Vol.27, No.147, pp.119-131.
- Ross, S.A., (1977), « The Determination of Financial Structure; The Incentive- Signalling Approach», *The Bell Journal of Economics*, Vol.8, No.1, pp.23-4.
- Schneider, A., Gramling, A, A., Hermanson, D.R. et Ye, Z., (2009), « A review of Academic Literature on Internal Control Reporting Under SOX», *Journal of Accounting Literature*, Vol.28, pp.1-46.

- Shin, H. G. (2007), « Analysis of review reports on internal control systems», *Korean Accounting Journal*, Vol.16, pp.107–128.
- Siala, F., Adjaoud, F., et Mamoghli, C. (2009), « The combined effect of external auditor reputation and internal corporate governance on performance », *Journal of Academy of Business and Economics*, Vol.9, No.2, pp.16-28.
- Skaife, H. A., Veenman, D. et Wangerin D. (2013), « Internal control over financial reporting and managerial rent extraction: Evidence from the profitability of insider trading», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.55, No.1, pp.91–110.
- Stolowy H. Pujol, E. et Molinari, M., (2003), « Audit financier et contrôle interne : L'apport de la loi Sarbanes-Oxley », *Revue Française de Gestion*, No.147, pp.133-143.
- Verrecchia, R.E. (1990) « Information of quality and discretionary disclosure », *Journal of Accounting and Economics*, pp.365-380.
- Wali, S. et Masmoudi, S.M. (2020), « Internal control and real earnings management in the French context», *Journal of Financial Reporting and Accounting*, Vol.18 No.2, pp. 363-387.
- Watts, R. et J. Zimmerman (1983), «Agency problems, auditing, and the theory of the firm: Some evidence», *Journal of Law & Economics*, Vol.26, No.3, pp.613–633.
- Zarai, M.A., Bettabai, W. (2007), « Impact de l'efficacité du comité d'audit sur la qualité des bénéfices comptables divulgués », *Revue Gouvernance*, pp.1-23.
- Zeghal, D. et Mhedhbi, K., (2006), « An analysis of the factors affecting the adoption of international accounting standards by developing countries», *The International Journal of Accounting*, Vol.41, pp.373-386.
- Zhang, Y., Zhou, J. et Zhou, N., (2007), « Audit committee quality, auditor independence, and internal control weaknesses», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.26, pp.300-327.

Ouvrages

- Anthony, R.N., (1965), «Planning and Control Systems: A Framework for analysis», Boston: Division of research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 180p.

- Evrard, Y., Pras, B., Roux, E., (2003), « MARKET. Etudes et recherches en marketing, Fondements, Méthodes », 3ème édition, Paris : Dunod.
- Etherington, L.D. et Gordon I.M., (1985), « Internal Control in Canadian Companies», Canadian Institute of Chartered Accountants and Society of Management Accountants of Canada.
- Hofstede, G., et Hofstede, G-J., (2005), « Cultures and Organizations: Software of the Mind », New York: McGraw-Hill.
- Hopwood, A., (1974), «Accounting and Human Behaviour », London, Haymarket publishing limited, Accountancy Age Books, 213p.
- Jonas, G., (2005), « Section 404 Report on Internal Control: Our Early Experience », *Global Credit Research*, New York, NY: Moody's Investors Service.
- Jonas, G., (2006), « The Second Year of Section 404 Reporting on Internal Controls », *Global Credit Research*, New York, NY: Moody's Investors Service.
- Jonas, G., (2007), « The Third Year of Section 404 Reporting on Internal Control », *Global Credit Research*, New York, NY: Moody's Investors Service.
- Laramée A. et Vallée B., (1991), « Recherche en communication, éléments de méthodologie », Presse de l'université du Québec, Canada.
- Nobes, C., (1984), «International classification of financial reporting practices», Croom Helm, 1^{ère} édition, London.
- Autorité des Marchés Financiers (2010), Le dispositif de contrôle interne et de risques – cadre de référence, résultat d'un groupe de travail AMF, Cadre de référence N°36.
- Bakkour, D., (2013), « Un essai de définition du concept de gouvernance », ES 05, Université Montpellier, 40p.
- Bernard F., Gayraud R. et Rousseau L., (2013), « Contrôle interne », 4e éditions, éditions Maxima, Paris, 331 p.
- Bertin, E., (2011), « Audit interne : Enjeux et pratiques à l'international », Editions d'Organisation Eyrolles 320 p.

- Bonsergent, D., Ramond, O., et Batsch, L., (2016), « Les 100 mots de la comptabilité, Chapitre VII. Un environnement de contrôle toujours renforcé », 3e éditions, Presses Universitaires de France, Paris, 128 p.
- Bouquin H., (1997), « Comptabilité de gestion », 2^{ème} Editions, Dalloz- Sirey, collection Administration des entreprises, Paris, 580 p.
- Bouquin H., (2004), « Le contrôle de gestion - Contrôle de gestion, contrôle d'entreprise et Gouvernance », 6^e édition, Presses Universitaires de France, Paris, 331 p.
- Canadian Institute of Chartered Accountants, (1995), Guidance on Control – Criteria of Control (CoCo), Toronto, Ontario, Canada.
- Cappelletti L., Baron, P ., Desmaison, G., Ribiollet, F-X, (2014), « Toute la fonction Contrôle de gestion : Savoirs. Savoir-faire. Savoir-être », Dunod, Paris, 445 p.
- Causse, G. (2000), « Développement et comptabilité », in Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit, Economica, pp.597-609.
- Charreaux, G. (1997), « Vers une théorie du gouvernement des entreprises : Chapitre 15. Le Gouvernement des entreprises - Corporate Governance Théorie et Faits », Economica. Paris, pp. 421-469.
- Chevalier, G. et Houle, Y., (1991), « Théorie et pratique de la vérification externe », Les Presses Université Laval, Canada, 467p.
- Committee on Sponsoring Organization of the Treadway Commission, (1994), Internal Control-Integrated Framework, COSO Report, AICPA, New York, NY, pp. 1-163.
- Committee of Sponsoring Organisation of the Treadway Commission, (2004), Enterprise Risk Management-Integrated Framework, COSO 2, expanding the initial COSO framework, AICPA, New York, NY.
- Committee on Sponsoring Organization of the Treadway Commission, (2012), Internal Control Integrated Framework, COSO Report, AICPA, New York, NY, pp. 1-150.
- Coopers et Lybrand, (1994), « La nouvelle pratique du contrôle interne », Les Editions d'organisations, Paris, 378 p.

Directive 2006/43/CE dite « 8ème Directive » du 17 mai 2006, Journal Officiel de l'Union Européenne, 9 juin.

Ebondo Wa Mandzila E., (2006), « La gouvernance d'entreprise : une approche par l'audit et le contrôle interne », éd. L'Harmattan, Paris, 349p.

Ebondo Wa Mandzila E., (2007), « La gouvernance d'entreprise : Audit interne : Enjeux et pratiques à l'international, Chapitre : Organisation et méthodologie de l'audit interne », Editions d'organisation Eyrolles, Paris, 320p.

Fain B. et V. Faure (1948), « La révision comptable », Payot, Paris, 350p.

Guimard, A. (2007), « La communication financière : Théorie et pratique » Economica, Paris, 128p.

Grand, B. et Verdalle B. (1999), « Audit comptable et financier », Economica, Paris, 112p.

Hamzaoui, M. (2008), « Audit : Gestion des risques d'entreprise et contrôle interne : Normes ISA 200, 315, 330 et 500 », 2e édition, Person, 243p.

Hofstede, G. (1967), « The Game of Budget Control », London, Tavistock.

Hofstede, G. (1980), « Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values », Beverly Hills: Sage Publications.

Hofstede, G., (1991), « Culture and Organizations: Software of the Mind », New York: McGraw-Hill.

Hofstede G., (1994), « Vivre dans un monde multiculturel », *Les éditions d'organisation*, 351p.

Hofstede, G. (2001), « Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nation », 2^e Edition, London, Sage Publications, 596 p.

Hofstede G., Hofstede G.J., et Minkov, M., (2010), « Cultures et Organisations, nos programmations mentales », Pearson Education, 3e édition, Paris, 635p.

IFACI, (2002), « Les normes pour la pratique professionnelle de l'audit interne », Traduction et adaptation de : Standards for the Professional Practice of Internal Audit, Altamonte Springs, Florida : the Institute of Internal Auditors IIA.

IFACI, (2011), « Les variables culturelles du contrôle interne », *Cahiers de la recherche*.

IFACI, (2014), « Cadre de référence International des pratiques professionnelles de l'audit interne », édition 2014, ebzone communication.

Kohler, Eric L. (1957), "A Dictionary for Accountants", Prentice-Hall.

Lassège P., Déjean F. et Le Theule M.A., (2009) « Lexique de comptabilité », 8e édition, Ed. Dunod.

Long J. S. (1997), « Regression Models for Categorical and Limited Dependent Variables », SAGE Publications, Thousand Oaks, 328 p.

Maders, H.R., et Masselin, J.L. (2009), « Contrôle interne des risques : cibler, évaluer, organiser, piloter, maîtriser », Editions d'organisation, 2^e édition, 261p.

Normes internationales pour la pratique professionnelle de l'audit interne (2004), The Institute of Internal Auditors.

OCDE, (2011), « Rapport sur le développement en Afrique 2011, Chap.7 : La gouvernance d'entreprise », Département recherche et développement de la Banque africaine de développement.

OCDE, (2004), « Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE », 47p.

OCDE, (2014), « Examen de l'OCDE du système de contrôle et d'audit de la Tunisie : gestion des risques dans les institutions publiques », Département recherche et développement de la Banque africaine de développement.

Pigé, B., (2010), « Audit et contrôle interne », 3^{ème} édition, Éditions Management & Société EMS, 320p.

PCAOB (2007), Public Company Accounting Oversight Board, Auditing Standard N° 5, «An audit of internal control over financial reporting that is integrated with an audit of financial statements ».

Perret R., et Séville M., (2007), « Fondements épistémologiques de la recherche », Dans Méthodes de recherche en management, (Eds, Thietart R.A. et coll.), 3^e éditions, Dunod, Paris, p.13-33.

- Rapport Bouton, (2002), « Pour un meilleur gouvernement des entreprises cotées », AFEP/AGREF –MEDEF.
- Rapport Viénot, (1995), « Le conseil d'administration des sociétés cotées », AFEP-CNFP.
- Rapport Viénot, (1999), «Rapport du comité sur le gouvernement d'entreprise», AFEP-MEDEF.
- Renard, J., (2012), « Comprendre et mettre en œuvre le contrôle interne », EYROLLES, 239 p.
- Renard, J., (2013), « Théorie et pratique de l'audit interne », 8^e éditions, EYROLLES, 469 p.
- Rocuet, Jean-Luc., (2013), « Traité général de la performance », 4e édition, ESTA, Édition des sciences et techniques appliquées, 322 p.
- Sarbanes-Oxley act SOX (2002), United States House of Representatives, Public Law 107–204 [H.R. 3763]. Washington D.C.
- Schick P., (2007), « Mémento d'audit interne - Méthode de conduite d'une mission », Dunod, 215 p.
- Schick P., Vera J. et Bourrouilh-Parege, O., (2014), « Audit interne et référentiels de risques- Vers la maîtrise des risques et la performance de l'audit », 2^e édition, Dunod, 355p.
- Tylor, E.B. (1871), « Primitive Culture : Researches into the development of mythology, philosophy, religion, art and custom », Vol.2, Londres [traduit de l'anglais : La civilisation primitive, 1876-1878, Vol.2, Paris, ed. Reinwald].
- Teller, R, (1999), « Le contrôle de gestion : pour un pilotage intégrant stratégie et finance », éditions Management et société, 240 p.
- Thietart, R-A., (2014), « Méthodes de recherche en Management », 4^{ème} édition, Dunod, Paris.
- Zafar, I. (2002), « International accounting: A global perspective», 2^{ème} édition, South-Western (Thomson learning), les États-Unis.
- Parker, R.H. (1992), « Macmillan Dictionary of Accounting », London, UK: The Macmillan Press Ltd, 2nd ed.
- Post, J.E., Preston L.E. et Sachs S. (2002), « Redefining the corporation: Stakeholder management and organizational wealth », Stanford University Press.

Schein, E., H., (1985), «Organizational culture and Leadership », San Francisco, Jossey-Bass.

Sullivan T., (2002), « CEO and CFO certification requirements », *Memorandum. Hinshaw & Culbertson.*

Watts, R., Zimmerman, J. (1986). Positive accounting theory. Prentice Hall.

Zghal, R. (1991), « Culture et comportement organisationnel, quelques problèmes méthodologiques et résultats de recherche », *Les cahiers du mirs*, No1, CNAM-CNRS, Paris.

Zghal, R. (1994), « La culture de la dignité et le flou de l'organisation. Culture et comportement organisationnel. Schéma théorique et application au cas tunisien », *Centre d'Etudes, de Recherches et de publication*, Tunis.

Thèses

Ben Fadhel A. (1992), « Dynamique séquentielle : culture-Gestion. Fondements théoriques et analyse empirique du cas tunisien », Thèse d'Etat en Sciences de Gestion, Université de Nice.

Blin-Franchomme M-P. (1998), « Essai sur la notion de contrôle en droit des affaires, Thèse de doctorat de droit privé, Université de Toulouse.

Ebondo Wa Mandzila E., (2004), « La contribution du contrôle interne et de l'audit au gouvernement d'entreprise. », Sous la direction de Pr. Geneviève CAUSSE, Université paris XII VAL De Marne, France, p.332.

Lassoued K. (2001), « Contribution à l'analyse de l'influence de la culture d'entreprise sur les pratiques de contrôle de gestion : une étude empirique sur 50 entreprises industrielles tunisiennes», Sous la direction de Pr. Michel GERVAIS, Thèse en Sciences de Gestion, Université de Rennes.

Noubbigh, E. N. A., (2014), « Interdépendance entre audit interne et audit externe et leurs impacts sur la qualité du reporting financier dans le contexte tunisien », Sous la direction de Pr. Chokri Mamoghli., Institut Supérieur de Gestion Tunisie, p.308.

Oussii, A., A., (2015), « Audit interne, comité d'audit et qualité du Reporting financier : Cas des entreprises Tunisiennes cotées», Sous la direction de Pr. Neila Boulila Taktak, Institut

Supérieur de Comptabilité et d'Administration des Entreprises, Université de la Manouba, Tunisie, p.325.

Westfall, T. J., (2016), «Voluntary Internal Control Weakness Disclosures in Initial Public Offerings: Determinants and Subsequent Financial Reporting Quality», Dissertations and Theses from the College of Business Administration, University of Nebraska, Etats Unis, p.123.

Communications

Ben Abdennebi, A., Côme, T. et Méreaux, J-P., (2020), «Conseils d'administration et divulgation des FCI : le cas de la Tunisie», 41^e Congrès de l'AFC sur le thème «L'utilité sociale de la recherche en comptabilité», 5 et 6 novembre 2020, Angers, France.

Ben Nour, M., Ben Abdennebi, A. et Omri, M. A., (2014), « Impact des caractéristiques du conseil d'administration sur la gestion fiscale : cas des entreprises tunisiennes», 5^{ème} Colloque et séminaire doctoral international de l'ISEOR sur le thème «Défis actuels du changement et des interventions dans les organisations», Lyon, France.

Cappelletti, L., (2004), « La normalisation du contrôle interne : esquisse des conséquences organisationnelles de la loi de sécurité financière», 25^{ème} Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité : Normes et Mondialisation, Institut de Socio-économie des Entreprises et des Organisations, France, 22 p.

Chtourou, M. S. et Ben Hassine, S. (2006), « Impact de la mise en places des comités d'audit dans les banques tunisiennes», *Association Francophone de comptabilité*, Comptabilité, Contrôle, Audit et Institution(s), Tunisie.

Cohen, A. G., (2007), « Du Contrôle Interne Comptable à la nouvelles Gestion Publiques », Séminaire de Marrakech, Maroc.

Lassoued, K., (2008), « L'adaptation culturelle du contrôle de gestion cas de la Tunisie », La comptabilité, le contrôle et l'audit entre changement et stabilité, France. pp.CD Rom, <halshs-00525381>.

- Maraghni, I., Nekhili, M., et Chtioui, T., (2016), « Caractéristiques du comité d’audit et étendue du reporting sur le contrôle interne : cas des entreprises françaises », Comptabilité et gouvernance, Clermont-Ferrand, France. pp.cd-rom. ffhal-01901185f.
- Nguyen, P.T., (2018), « Effectiveness of the internal control system in the private joint-stock commercial banks in Thai Nguyen province Vietnam », Proceedings of The 5thIBSM International Conference on Business, Management and Accounting. Hanoi University of Industry, Vietnam, p.766-780.
- Prat dit Hauret, C. et Komarev, I., (2005), « Les déterminants du choix de membres indépendants de comités d’audit au sein des entreprises françaises cotées : une analyse empirique », Communication dans un congrès « Comptabilité et Connaissances », France, pp. CD-Rom.
- Quairel, F. (2006), « Contrôle de la performance globale et responsabilité sociale de l’entreprise (RSE) », Actes du 27^{ème} congrès de l’Association Francophone de Comptabilité, Tunisie.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Principes proposés par le nouveau COSO 2013.....	37
Tableau 2 : Dimensions culturelles d’Hofstede (1980, 2001, 2010)	47
Tableau 3. Le lien entre dimensions culturelles d’Hofstede (1980) et les valeurs comptables de Gray (1988)	51
Tableau 4. La relation entre le contrôle de gestion et le contexte culturel tunisien	60
Tableau 5. Les dimensions culturelles d’Hofstede (1980) pour les Etats-Unis et Pays Arabes.....	61
Tableau 6 Caractéristiques d’efficacité du contrôle interne.....	77
Tableau 7. Tableau comparatif des régimes tunisien, français et américain relatif au contrôle interne	84
Tableau 8 . Résumé des études empiriques traitant les FCI.....	125
Tableau 9. Hypothèses de recherche à tester et signes attendus	159
Tableau 10. Synthèse des études empiriques traitant les déterminants de divulgation des faiblesses du système de contrôle interne	160
Tableau 11. Les trois principaux paradigmes épistémologiques.....	166
Tableau 12 : Les étapes de sélection de l’échantillon final.....	167
Tableau 13. Indicateurs de mesures de la variable « Divulgation des FCI » retenues par les études antérieures	173
Tableau 14 Mesures des variables	181
Tableau 15. Statistiques descriptives de la variable dépendante	182
Tableau 16. Statistiques descriptives.....	183
Tableau 17. Tableau des moyennes relatives à la variable perte	184
Tableau 18. Statistiques descriptives relatives aux caractéristiques du conseil d’administration	184
Tableau 19. Tableau des moyennes relatives à la variable «CUMUL’	185
Tableau 20. Statistique descriptive de l’évolution de la taille du comité d’audit 2006-2018.....	186
Tableau 21. Statistiques descriptives relatives aux caractéristiques du comité d’audit.....	186
Tableau 22. Tableau des moyennes relatives aux caractéristiques du comité d’audit.....	187
Tableau 23. Tableau des moyennes de la variable « BIG4 »	188
Tableau 24 . Matrice de corrélations de Pearson.....	189
Tableau 25. Pouvoir prédictif du modèle nul	190
Tableau 26. Pouvoir prédictif du modèle complet.....	190
Tableau 27 . Variables de l’équation	191
Tableau 28 . Variables absentes de l’équation.....	191
Tableau 29. Significativité globale du modèle	192
Tableau 30 . Test de Hosmer-Lemeshow.....	192
Tableau 31. Variables de l’équation	193
Tableau 32 Tableau récapitulatif des résultats	199
Tableau 33. Mesures de variable CORRECTION retenues dans les études antérieures	211
Tableau 34. Mesures de variable PERSISTANCE retenues dans les études antérieures	215
Tableau 35. Hypothèses de recherche à tester et signes attendus	227
Tableau 36 Synthèse des études empiriques traitant la relation entre la correction des faiblesses du système de contrôle interne et les mécanismes de gouvernance d’entreprise	228
Tableau 37 : Les étapes de sélection de l’échantillon final.....	231
Tableau 38 Mesures des variables	239

Tableau 39. Statistiques descriptives de la variable dépendante	241
Tableau 40. Statistiques descriptives des variables TAILLC et INDC	242
Tableau 41. Tableau des moyennes de la variable CUMUL	242
Tableau 42. Statistiques descriptives des variables TAILLCA, INDCA et FREQCA.....	243
Tableau 43. Tableau des moyennes de la variable EXPCA	244
Tableau 44. Tableau des moyennes de la variable «BIG 4 »	244
Tableau 45. Statistiques descriptives des variables TAILLE, ENDET et PROF	245
Tableau 46. Tableau des moyennes relatives à la variable perte	245
Tableau 47 . Matrice de corrélations de Pearson.....	247
Tableau 48. Pouvoir prédictif du modèle nul	248
Tableau 49. Pouvoir prédictif du modèle complet.....	248
Tableau 50 . Variables de l'équation	249
Tableau 51 . Variables absentes de l'équation.....	249
Tableau 52 .Significativité globale du modèle	249
Tableau 53 . Test de Hosmer-Lemeshow	250
Tableau 54. Variables de l'équation	251
Tableau 55 Tableau récapitulatif des résultats	255

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Plan de la thèse	9
Figure 2. Pyramide du COSO-I	20
Figure 3. Démarche globale du référentiel intégré de contrôle interne.....	21
Figure 4. Du COSO-I au COSO-II.....	22
Figure 5. Modèle canadien COCO	25
Figure 6. Les composantes du système de contrôle interne selon le COSO I	32
Figure 7. Evaluation des FCI.....	88
Figure 8 . Communication financière au travers du système de contrôle interne	104
Figure 9. Déterminants de divulgation des FCI dans le contexte tunisien	157
Figure 10. L'effet des mécanismes de la gouvernance d'entreprise sur la correction des FCI	226

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1. Liste des entreprises incluses dans notre échantillon relative à l'étude les déterminants de divulgation des faiblesses du contrôle interne	302
Annexe 2. Liste des entreprises incluses dans notre échantillon relative à l'étude de l'impact des mécanismes de gouvernance sur la correction des faiblesses du contrôle interne	303

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I. SYSTEME DE CONTROLE INTERNE : DEFINITIONS, CARACTERISTIQUES ET CULTURE.....	10
INTRODUCTION	11
SECTION 1. LES DEFINITIONS ET LES REFERENTIELS	12
1.1. A propos du concept de contrôle interne.....	12
1.1.1. La genèse et l'historique du « Contrôle Interne ».....	12
1.1.1.1. La genèse du terme « contrôle ».....	12
1.1.1.2. L'historique du contrôle interne	13
1.1.2. Les définitions proposées par les normes et législations relatives au contrôle interne	16
1.1.2.1. Les normes internationales d'audit ISA.....	16
1.1.2.2. Les normes d'audit du PCAOB.....	17
1.1.2.3. La compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC)	17
1.1.2.4. L'autorité des Marchés Financiers	18
1.1.2.5. Le système comptable des entreprises tunisiennes.....	18
1.2. Les référentiels du contrôle interne	19
1.2.1. L'évolution du référentiel COSO	19
1.2.1.1. Le premier Framework COSO (1992)	19
1.2.1.2. Le second framework COSO (2004)	21
1.2.1.3. L'actualisation du COSO 2013	23
1.2.2. Les autres Référentiels et modèles conceptuels du contrôle interne.....	24
1.2.2.1. Le CoCo (Criteria On Control Committee)	24
1.2.2.2. Le COBIT	26
1.2.2.3. Le Turnbull guidance	26
1.2.2.4. Le cadre de référence de l'Autorité des Marchés Financiers français.....	26
SECTION 2. LES CARACTERISTIQUES ESSENTIELLES.....	27
2.1. Les objectifs	27
2.1.1. Les objectifs opérationnels	28
2.1.2. Les objectifs de reporting ou d'information	28
2.1.3. Les objectifs de conformité.....	29
2.2. Les éléments et les principes du contrôle interne	30
2.2.1. Les éléments essentiels du contrôle interne.....	31
2.2.1.1. L'environnement de contrôle.....	32
2.2.1.2. L'évaluation des risques.....	33
2.2.1.3. Les activités de contrôle.....	34
2.2.1.4. L'information et la communication.....	35
2.2.1.5. Le pilotage.....	36
2.2.2. Les principes du dispositif de contrôle interne permanent	36
2.3. Les approches et les limites	38
2.3.1. Les approches du contrôle interne	38
2.3.1.1. Les approche classique du contrôle interne.....	38
2.3.1.2. Les approche du contrôle interne par la gestion des risques.....	38
2.3.2. Les limites du contrôle interne existants	40
2.3.2.1. Les incertitudes du monde extérieur	40
2.3.2.2. Les dysfonctionnements	40
2.3.2.3. L'erreur de jugement, de mauvaises appréciations ou des interprétations erronées	41
2.3.2.4. La qualité du personnel.....	41
2.3.2.5. La collusion.....	42
2.3.2.6. Le rapport coût/bénéfice	42
SECTION 3. LA CULTURE DU CONTROLE INTERNE	43
3.1. Les définitions de la culture et les dimensions culturelles	44
3.1.1. La culture/ la culture d'entreprise	44

3.1.2. Les dimensions culturelles identifiées par les travaux empiriques	45
3.1.2.1. Les travaux empiriques d'Iribane (1989,2003).....	46
3.1.2.2. Les travaux empiriques d'Hofstede (1980, 2001, 2010).....	46
3.1.2.3. L'application du modèle de Gray (1988) en littérature comptable.....	50
3.1.2.4. Le retour sur le modèle d'Hofstede	52
3.2. <i>L'analyse de la relation culture - contrôle interne en littérature comptable</i>	53
3.2.1. Les effets de la culture sur les systèmes comptables	54
3.2.2. Les évolutions du domaine comptable et financier tunisien	55
3.2.3. La culture du contrôle interne comptable et financier dans le contexte tunisien	56
3.3. <i>L'analyse de la relation Culture - contrôle interne en littérature managériale</i>	57
3.3.1. Les effets de la culture sur le contrôle interne de gestion	58
3.3.2. Le contrôle interne outil de gestion dans le contexte culturel tunisien.....	59
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE.....	64
CHAPITRE II. LES FAIBLESSES DU SYSTEME DE CONTROLE INTERNE	65
INTRODUCTION	66
SECTION 1. L'ÉVALUATION DU SYSTEME DE CONTROLE INTERNE	67
1.1. <i>Les acteurs d'évaluation du contrôle interne</i>	67
1.1.1. L'évaluation du contrôle interne par l'auditeur interne	67
1.1.2. L'évaluation du contrôle interne par l'auditeur externe.....	70
1.2. <i>Les nouvelles réglementations</i>	74
1.2.1. Les nouvelles réglementations dans le contexte américain	74
1.2.1.1. Les apports de la loi Sarbanes-Oxley Act (SOX).....	75
1.2.1.1.1. L'article 302 de la loi SOX	75
1.2.1.1.2. L'article 404 de la loi SOX	76
1.2.1.2. La Loi Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection	78
1.2.2. Les nouvelles réglementations dans le contexte français.....	79
1.2.2.1. L'apports de la Loi de Sécurité Financière.....	79
1.2.2.2. L'apports de la 8ème directive.....	80
1.2.3. Les nouvelles réglementations dans le contexte tunisien	81
1.2.3.1. Les apports de la loi de sécurité financière n° 2005-96	81
1.2.3.2. Le code des Sociétés Commerciales et Marché financier Tunisien	82
1.2.3.3. La réglementation bancaire	83
SECTION 2. LA CLASSIFICATION ET LES TYPOLOGIES DES FCI	86
2.1. <i>La classification des FCI</i>	86
2.1.1. Les déficiences du contrôle interne	89
2.1.2. Les déficiences significatives du contrôle interne.....	91
2.1.3. Les faiblesses « matérielles » du contrôle interne et notion de matérialité	92
2.1.3.1. La notion de matérialité « <i>materiality</i> ».....	92
2.1.3.1.1. Les textes d'audit	93
2.1.3.1.2. Les textes comptables	94
2.1.3.2. Les définitions du concept « Faiblesses matérielles du contrôle interne ».....	95
2.1.4. Les termes proches	97
2.1.4.1. L'anomalie significative du contrôle interne	98
2.1.4.2. L'assertion pertinente / significative	98
2.1.4.3. Le compte significative ou information significative	99
2.2. <i>Les types des FCI</i>	99
2.2.1. Les FCI d'un compte spécifique.....	100
2.2.2. Les FCI liées au niveau de l'entité	102
SECTION 3. LA COMMUNICATION SUR LE CONTROLE INTERNE.....	103
3.1. <i>La communication interne et le contrôle interne</i>	104
3.1.1. Le comité d'audit, moyen de communication interne sur le contrôle interne	105
3.1.2. L'audit interne, moyen de communication interne sur le contrôle interne.....	106
3.1.3. L'audit externe, moyen de communication interne sur le contrôle interne	107

3.2. <i>La communication externe des FCI</i>	108
3.2.1. La divulgation obligatoire des FCI	109
3.2.2. La divulgation volontaire des FCI	111
3.2.2.1. Les incitations à la divulgation volontaire	111
3.2.2.2. La divulgation volontaire et les FCI	112
CONCLUSION DU DEUXIEME CHAPITRE.....	114
CHAPITRE III. LES DETERMINANTS DES FAIBLESSES DU CONTROLE INTERNE	115
INTRODUCTION	116
SECTION 1. LE CADRE THEORIQUE DE LA RECHERCHE	117
1.1. <i>Le soubassement théorique du système de contrôle interne</i>	117
1.1.1. Le système de contrôle interne dans la théorie d'agence	117
1.1.2. Le rapport du contrôle interne dans la théorie des parties prenantes	119
1.2. <i>Le soubassement théorique de la publication des FCI</i>	121
1.2.1. Le signal pour la publication des FCI	121
1.2.2. Le signal par les actions prises sur les FCI publiées.....	123
1.2.2.1. Le signal par la correction des FCI publiées.....	123
1.2.2.2. Le signal par la persistance des FCI publiées.....	124
SECTION 2. LA REVUE DE LITTERATURE ET LES HYPOTHESES DE RECHERCHE	125
2.1. <i>Les caractéristiques de l'entreprise et la divulgation des FCI</i>	127
2.1.1. La taille de l'entreprise	128
2.1.2. La performance de l'entreprise.....	129
2.1.3. L'endettement	130
2.1.4. La perte de l'entreprise.....	130
2.2. <i>Les mécanismes de gouvernement d'entreprise et la divulgation des FCI</i>	131
2.2.1. Les caractéristiques du conseil d'administration	133
2.2.1.1. La taille du conseil d'administration et la divulgation des FCI	134
2.2.1.2. L'indépendance du conseil d'administration et la divulgation des FCI	136
2.2.1.3. La dualité du Conseil d'administration et la divulgation des FCI.....	139
2.2.1.4. La fréquence des réunions du Conseil d'administration et la divulgation des FCI	142
2.2.2. Les caractéristiques du comité d'audit	142
2.2.2.1. La taille du comité d'audit et la divulgation des FCI.....	145
2.2.2.2. L'indépendance du comité d'audit et la divulgation des FCI.....	146
2.2.2.3. L'expertise du comité d'audit et la divulgation des FCI.....	148
2.2.2.4. La fréquence de réunion du comité d'audit et la divulgation des FCI	151
2.2.3. L'audit interne.....	151
2.2.4. La qualité de l'audit externe	154
SECTION 3. L'APPROCHE EMPIRIQUE DES DETERMINANTS DE DIVULGATION DES FCI.....	165
3.1. <i>Le choix épistémologique et méthodologique</i>	165
3.1.1. Le positionnement épistémologique de la recherche.....	165
3.1.2. Le choix de l'échantillon.....	166
3.1.3. La méthode de collecte des données.....	168
3.2. <i>Les variables retenues et le modèle empirique de la recherche</i>	169
3.2.1. La variable dépendante : Indicateurs de mesure de la qualité du contrôle interne	169
3.2.1.1. L'existence des faiblesses importantes du contrôle interne	169
3.2.1.2. Les types et le nombre des FCI.....	170
3.2.1.3. L'indice de la qualité du contrôle interne	171
3.2.1.4. L'opinion d'audit modifiée	172
3.2.2. Les variables indépendantes.....	174
3.2.2.1. Les variables relatives aux caractéristiques de l'entreprise	174
3.2.2.1.1. La taille de l'entreprise	174
3.2.2.1.2. La performance financière	175
3.2.2.1.3. L'endettement de l'entreprise	175
3.2.2.1.4. La perte de l'entreprise	175

3.2.2.2. Les variables relatives aux caractéristiques du conseil d'administration.....	176
3.2.2.2.1. La taille du conseil d'administration.....	176
3.2.2.2.2. L'indépendance des administrateurs.....	176
3.2.2.2.3. Le cumul des rôles de directeur général et de président du conseil.....	177
3.2.2.3. Les variables relatives aux caractéristiques du Comité d'audit.....	177
3.2.2.3.1. La taille comité d'audit.....	177
3.2.2.3.2. L'indépendance du comité d'audit.....	177
3.2.2.3.3. L'expertise financière et comptable du comité d'audit.....	178
3.2.2.3.4. L'activité du comité d'audit.....	178
3.2.2.4. La variable relative à la qualité d'audit externe.....	179
3.2.3. Le modèle de la recherche empirique.....	179
3.3. L'analyse et l'interprétation des résultats.....	182
3.3.1. L'analyse descriptive.....	182
3.3.1.1. Les statistiques descriptives de la variable dépendante.....	182
3.3.1.2. Les statistiques descriptives des variables indépendantes.....	183
3.3.1.2.1. Les caractéristiques de l'entreprise.....	183
3.3.1.2.2. Les caractéristiques du conseil d'administration.....	184
3.3.1.2.3. Les caractéristiques du comité d'audit.....	185
3.3.1.2.4. L'audit externe.....	187
3.3.2. Les tests statistiques.....	188
3.3.2.1. La matrice de corrélations.....	188
3.3.2.2. La validation du modèle.....	190
3.3.2.2.1. Le pouvoir prédictif du modèle.....	190
3.3.2.2.2. Les tests de coefficients.....	191
3.3.2.2.3. Les tests de significativité du modèle.....	191
3.3.3. L'interprétation des résultats multivariés.....	193
3.3.3.1. Les caractéristiques de l'entreprise et la divulgation des FCI.....	193
3.3.3.1.1. La taille de la firme.....	194
3.3.3.1.2. La performance de l'entreprise.....	194
3.3.3.1.3. Le niveau d'endettement.....	194
3.3.3.1.4. Le résultat déficitaire.....	195
3.3.3.2. Les caractéristiques du conseil d'administration et la divulgation des FCI.....	195
3.3.3.2.1. La taille du Conseil d'administration et la divulgation des FCI.....	195
3.3.3.2.2. L'indépendance du Conseil d'administration et la divulgation des FCI.....	196
3.3.3.2.3. La dualité du Conseil d'administration et la divulgation des FCI.....	196
3.3.3.3. Les caractéristiques du comité d'audit et la divulgation des FCI.....	196
3.3.3.3.1. La taille du comité d'audit et la divulgation des FCI.....	196
3.3.3.3.2. L'indépendance du comité d'audit et la divulgation des FCI.....	197
3.3.3.3.3. L'expertise du comité d'audit et la divulgation des FCI.....	197
3.3.3.3.4. La fréquence de réunion du comité d'audit et la divulgation des FCI.....	198
3.3.3.4. La qualité d'audit externe et la divulgation des FCI.....	198
CONCLUSION DU TROISIEME CHAPITRE.....	200

CHAPITRE IV. L'IMPACT DES MECANISMES DE LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE SUR LA CORRECTION DES FAIBLESSES DU CONTROLE INTERNE..... 202

INTRODUCTION.....	203
SECTION 1. LA CORRECTION DES FCI ET MECANISMES DE GOUVERNANCE.....	204
1.1. La notion de correction des FCI.....	204
1.2. Les mesures de la correction des FCI.....	206
1.2.1. Les mesures relatives à la correction des FCI.....	206
1.2.2. Les mesures relatives à la persistance des FCI.....	213
1.3. Les hypothèses de recherche.....	216
1.3.1. Le conseil d'administration et la correction des FCI.....	216
1.3.1.1. La taille du Conseil d'administration.....	217

1.3.1. 2. L'indépendance du conseil d'administration	218
1.3.1. 3. La dualité du Conseil d'administration	218
1.3.2. Le comité d'audit et la correction des FCI	220
1.3.2.1. La taille du comité d'audit	221
1.3.2.2. L'indépendance du comité d'audit	222
1.3.2.3. L'expertise du comité d'audit	222
1.3.2.4. La fréquence de réunion du comité d'audit	223
1.3.3. L'audit externe et correction des FCI	224
SECTION 2. L'APPROCHE EMPIRIQUE DE LA RECHERCHE	230
2.1. <i>L'épistémologie de recherche, l'échantillon et la méthode de collecte des données</i>	230
2.1.1. Le positionnement épistémologique de la recherche	230
2.1.2. L'échantillon et la méthode de collecte des données	230
2.2. <i>Les définitions et les mesures des variables retenues</i>	231
2.2.1. La variable dépendante : Correction des FCI	232
2.2.2. Les variables indépendantes	233
2.2.2.1. Les variables relatives aux caractéristiques du conseil d'administration	233
2.2.2.1.1. La taille du conseil d'administration	233
2.2.2.1.2. L'indépendance des administrateurs du conseil d'administration	233
2.2.2.1.3. Le cumul des rôles de directeur général et de président du conseil	234
2.2.2.2. Les variables relatives aux caractéristiques du Comité d'audit	234
2.2.2.2.1. La taille comité d'audit	234
2.2.2.2.2. L'indépendance du comité d'audit	234
2.2.2.2.3. L'expertise financière et comptable du comité d'audit	235
2.2.2.2.4. L'activité du comité d'audit	235
2.2.2.3. La variable relative à la qualité d'audit externe	235
2.2.3. Les variables de contrôle	236
2.2.3.1. La taille de l'entreprise	236
2.2.3.2. La rentabilité économique	237
2.2.3.3. L'endettement	237
2.2.3.4. La perte de l'entreprise	237
2.3. <i>Le modèle empirique de la recherche</i>	237
SECTION 3. L'ANALYSE ET L'INTERPRETATION DES RESULTATS EMPIRIQUES	240
3.1. <i>L'analyse descriptive</i>	240
3.1.1. Les statistiques descriptives de la variable dépendante	241
3.1.2. Les statistiques descriptives des variables indépendantes	241
3.1.2.1. Les caractéristiques du conseil d'administration	242
3.1.2.2. Les caractéristiques du comité d'audit	243
3.1.2.3. L'audit externe	244
3.1.3. Les statistiques descriptives des variables de contrôle	245
3.2. <i>Les tests statistiques</i>	246
3.2.1. La matrice de corrélations	246
3.2.2. Validation du modèle	248
3.2.2.1. Pouvoir prédictif du modèle	248
3.2.2.2. Tests des coefficients	248
3.2.2.3. Test de significativité du modèle	249
3.3. <i>L'interprétation des résultats multivariés</i>	250
3.3.1. Les résultats relatifs à l'impact du conseil d'administration sur la correction des FCI	251
3.3.2. Les résultats relatifs à l'impact du comité d'audit sur la correction des FCI	252
3.3.3. Les résultats relatifs à l'impact de l'audit externe et correction des FCI	253
3.3.4. Les résultats relatifs aux variables de contrôle	253
CONCLUSION DU QUATRIEME CHAPITRE	256
CONCLUSION GENERALE	257
BIBLIOGRAPHIE	264

TABLE DES MATIERES	294
ANNEXES.....	301

ANNEXES

Annexe 1. Liste des entreprises incluses dans notre échantillon relative à l'étude les déterminants de divulgation des faiblesses du contrôle interne

1	Air Liquide Tunisie
2	Société Chimique ALKIMIA
3	ASSAD
4	ESSOUKNA
5	Magasin général
6	MONOPRIX
7	ELBENE
8	ELECTROSTAR
9	GIF FILTER
10	ICF
11	Société Frigorifique et Brasserie de Tunis (SFBT)
12	SIAME
13	Société Immobilière et de Participations (SIMPAR)
14	SIPHAT
15	Société Immobilière Tuniso-Séoudienne (SITS)
16	SOMOCER
17	Société Tunisienne d'Entreprises de Télécommunications (SOTETEL)
18	Société de Transport des Hydrocarbures par Pipelines (SOTRAPIL)
19	SOTUMAG
20	SOTUVER
21	Société Tunisienne de l'Industrie Pneumatique (STIP)
22	Société Tunisienne de l'Air (TUNISAIR)
23	TPR
24	SOPAT
25	ADWYA
26	Automobile Réseau Tunisien et Services
27	POULINA
28	SEVICOM
29	CIMENT BIZERTE
30	Société ENNAKL Automobiles
31	CARTHAGE CIMENT

Annexe 2. Liste des entreprises incluses dans notre échantillon relative à l'étude de l'impact des mécanismes de gouvernance sur la correction des faiblesses du contrôle interne

1	ASSAD
2	ESSOUKNA
3	Magasin général
4	MONOPRIX
5	ELBENE
6	ELECTROSTAR
7	SIAME
8	Société Immobilière et de Participations (SIMPAR)
9	SIPHAT
10	Société Immobilière Tuniso-Séoudienne (SITS)
11	SOMOCER
12	Société Tunisienne d'Entreprises de Télécommunications (SOTETEL)
13	Société de Transport des Hydrocarbures par Pipelines (SOTRAPIL)
14	SOTUMAG
15	SOTUVER
16	Société Tunisienne de l'Industrie Pneumatique (STIP)
17	Société Tunisienne de l'Air (TUNISAIR)
18	SOPAT
19	ADWYA
20	POULINA
21	SERVICOM
22	CIMENT BIZERTE
23	Société ENNAKL Automobiles
24	CARTHAGE CIMENT

CONTRIBUTION À L'ÉTUDE DES FAIBLESSES DU SYSTEME DE CONTROLE INTERNE : DÉTERMINANTS DE DIVULGATION ET DE CORRECTION DANS LE CONTEXTE TUNISIEN

L'étude des faiblesses du système de contrôle interne est l'objet principal de cette thèse. Plus précisément, cette recherche vise à étudier les déterminants de divulgation de ces faiblesses et analyser l'impact des mécanismes de gouvernance de l'entreprise sur la correction des faiblesses antérieurement divulguées dans un rapport annuel.

En se basant sur un échantillon de 31 sociétés cotées à la bourse de Tunis pour la période allant de 2006 à 2018, nous avons analysé tout d'abord les déterminants de divulgation des faiblesses du contrôle interne. Nos résultats montrent que la taille de la firme et la performance sont les déterminants potentiels de la qualité du contrôle interne dans le contexte tunisien. De plus, nous trouvons que la taille du conseil d'administration a un effet négatif sur la publication des faiblesses du contrôle interne. En outre, les résultats indiquent que la taille et l'expertise financière du comité d'audit sont négativement associées avec la divulgation des faiblesses du contrôle interne.

Par la suite, nous avons mené une deuxième étude empirique sur un échantillon de 24 sociétés cotées à la bourse de Tunis pendant la période 2006-2008, et ce, afin d'examiner l'impact des mécanismes de gouvernance sur la correction des faiblesses du contrôle interne. Les résultats obtenus indiquent que seulement le niveau d'endettement et la perte de l'entreprise ont un effet sur la correction des faiblesses du contrôle interne dans le contexte tunisien.

Mots-clés en français Faiblesses du contrôle interne, Conseil d'administration, Comité d'audit, Audit externe

CONTRIBUTION TO STUDY OF INTERNAL CONTROL WEAKNESSES: DETERMINANTS OF DISCLOSURE AND REMEDIATION IN THE TUNISIAN CONTEXT

The study of internal control weaknesses is the main object of this thesis. Specifically, this study aims to study determinants of internal control weaknesses and to analyze the effect of corporate governance mechanisms on the remediation of internal control weaknesses previously disclosed in an annual report.

Based on a sample of 31 listed companies on the Tunis Stock Exchange from 2006 to 2018, we analyzed determinants of internal control weaknesses. Our results show that firm size and performance are significant determinants of internal control quality in the Tunisian context. In addition, we find that board size has a negative impact on disclosure of internal control weaknesses. Further, the results indicate that audit committee size and audit committee financial expertise are negatively associated with the disclosure of internal control weaknesses.

Subsequently, we conducted a second empirical study on a sample of 24 listed companies on the Tunis Stock Exchange over 2006-2018, in order to examine the impact of corporate governance mechanisms on the remediation of internal control weaknesses. These results indicate that only leverage and loss have an effect on remediation of internal control weaknesses in the Tunisian context.

Mots-clés en anglais Internal control Weaknesses, Board Of Directors, Audit Committee, External Audit

Discipline : SCIENCES DE GESTION ET DU MANAGEMENT

Université de Reims Champagne-Ardenne
CEJESCO - EA 4693
57 rue Pierre Taittinger - 51100 REIMS

