

## **Le phénomène de gestion des bénéfices : une analyse théorique**

## **The earnings management phenomenon: a theoretical analysis**

**AMMARI ZAYNAB**

Doctorante en science de gestion

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Tétouan

Université Abdelmalek Essaâdi de Tétouan

Laboratoire du recherche Management Finance Digitalisation et Économie Appliquée

Maroc

**EL AAROUBI Siraj**

Enseignant chercheur

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Tétouan

Université Abdelmalek Essaâdi de Tétouan

Laboratoire de recherche Les grands problèmes contemporains dans la vie politique juridique sociale

économique et de gestion

Maroc

**Date de soumission :** 29/09/2024

**Date d'acceptation :** 04/11/2024

**Pour citer cet article :**

AMMARI. Z. & EL AAROUBI. S. (2024) « Le phénomène de gestion des bénéfices : une analyse théorique », Revue Française d'Économie et de Gestion « Volume 5 : Numéro 11 » pp : 335-356.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



## Résumé

L'article intitulé "Le phénomène de gestion des bénéfices – une analyse théorique" présente un aperçu des théories qui fondent les pratiques de gestion des bénéfices au sein des entreprises. Tout d'abord, la recherche repose sur une analyse approfondie de la littérature existante, notamment sur les théories des contrats, de l'agence et des coûts politiques. Ces théories offrent la possibilité de saisir les raisons profondes qui incitent les dirigeants à influencer les résultats financiers. Ensuite, l'article se penche sur les méthodes employées afin d'améliorer l'équité financière. Il examine les diverses approches utilisées par les entreprises afin de diminuer les résultats, sous-évaluer les actifs ou surévaluer les passifs. L'objectif de ces méthodes est de donner une vision plus positive de la performance financière de l'entreprise, de répondre aux attentes des investisseurs, de diminuer les dépenses de financement et d'influencer les décisions des parties impliquées.

En résumé, cette recherche théorique souligne la complexité du processus de gestion des profits. Des facteurs internes (conflit d'intérêts, asymétries d'information) et externes (pressions réglementaires, concurrence) sont à la fois à l'origine des pratiques de manipulation des résultats comptables. Il est crucial que les chercheurs, les praticiens et les régulateurs comprennent ces mécanismes pour élaborer des outils d'analyse et de contrôle plus performants.

**Mots clés :** Gestion des bénéfices ; Théories des organisations ; Performance financière ; Asymétrie d'information ; Réglementation.

## Abstract

The article entitled "The earnings management phenomenon - a theoretical analysis" presents an overview of the theories underpinning earnings management practices within companies. Firstly, the research is based on an in-depth analysis of existing literature, including contract, agency and political cost theories. These theories offer the possibility of capturing the underlying reasons that motivate managers to influence financial results. The article then looks at the methods used to improve financial equity. It examines the various approaches used by companies to reduce earnings, undervalue assets or overvalue liabilities. The aim of these methods is to give a more positive view of the company's financial performance, meet investors' expectations, reduce financing expenses and influence the decisions of the parties involved.

In summary, this theoretical research highlights the complexity of the earnings management process. Both internal factors (conflicts of interest, information asymmetries) and external factors (regulatory pressures, competition) are at the root of accounting earnings manipulation practices. It is crucial that researchers, practitioners and regulators understand these mechanisms in order to develop more effective analysis and control tools.

**Keywords:** Earnings management; Organization theory; Financial performance; Information asymmetry; Regulation.

## Introduction

La gestion des bénéfices n'est pas une pratique récente. Depuis plusieurs décennies, les sociétés ont tenté d'améliorer leur réputation financière. Toutefois, l'évolution des méthodes comptables et la mondialisation des marchés ont apporté une nouvelle dimension à ce travail. Cet article examine la progression historique de la gestion des profits, examine les éléments qui contribuent à son apparition et examine les défis qu'elle pose aux autorités régulières et aux investisseurs.

En effet, La pratique de la gestion des bénéfices consiste à manipuler les résultats financiers d'une entreprise pour donner une image plus positive qu'elle ne l'est en réalité. C'est une série de méthodes qui visent à augmenter artificiellement les profits, à retarder les pertes ou à dissimuler certaines informations financières confidentielles. C'est justement à ce stade que ce sujet est d'une grande importance pour diverses raisons : premièrement, la confiance des investisseurs est ébranlée par la gestion des bénéfices, ce qui peut entraîner des distorsions sur les marchés financiers. Ensuite, les décisions économiques, que ce soit au niveau des entreprises ou des politiques publiques, reposent fréquemment sur les données financières. Des informations erronées peuvent entraîner des décisions incorrectes. Ainsi que les responsables qui utilisent la gestion des profits peuvent être tenus responsables de leurs actions, en particulier en cas de faillite de l'entreprise. Finalement, la gestion des profits révèle les lacunes des systèmes de contrôle interne et de gouvernance d'entreprise dans la gouvernance d'entreprise. Sans oublier que la gestion des profits est un enjeu global qui impacte toute l'économie. En remettant en question la confiance dans le système financier, cela peut ralentir le progrès économique, diminuer l'efficacité de l'attribution des ressources et augmenter les risques de crise financière. Cette pratique pose également des interrogations éthiques majeures, en particulier en ce qui concerne la transparence et la responsabilité des acteurs économiques. C'est dans ce cadre que notre article vise à analyser en détail les raisons qui incitent les entreprises à influencer leurs performances. Nous souhaitons contribuer à une meilleure compréhension des méthodes les plus couramment employées pour gérer les profits. Ainsi, de trouver des techniques pour améliorer l'équité financière et combattre cette pratique. Dans le même sens d'où viennent les questions suivantes : Quels sont les motifs qui incitent les entreprises à influencer leurs performances? Quelles sont les méthodes les plus couramment employées pour gérer les profits? Ainsi, Comment peut-on renforcer la transparence financière et combattre ce phénomène?

Le présent papier, fractionné en deux grandes parties, a pour objectif de présenter en premier temps une revue de littérature sur les théories de la gestion des bénéfices ( essentiellement théorie des contrats, théorie d'agence et la théorie des couts politiques), ainsi que les principales explications théoriques des techniques qui visent à améliorer l'équité financière. Finalement, Cet article fait partie d'une série de recherches qui cherche à approfondir notre compréhension des comportements déviants en matière de comptabilité. Il présente une étude théorique du phénomène de gestion des profits, en se basant sur les recherches existantes et en apportant une contribution originale à la littérature sur le sujet. Les conclusions de cet article théorique pourraient contribuer à une meilleure compréhension des divers aspects de la gestion des bénéfices afin de suggérer des idées pour améliorer la transparence financière et renforcer les dispositifs de contrôle.

## 1. Théories de la gestion des bénéfices : Revue de littérature

### 1.1. La Théorie des contrats

L'étude des relations d'échange entre différents acteurs économiques, qu'ils soient des personnes, des entreprises ou des organisations, est l'objet de la théorie des contrats. Elle se concentre sur les cas d'asymétrie de l'information, c'est-à-dire lorsque certaines parties ont une connaissance plus approfondie que d'autres sur un sujet spécifique. Cette théorie est particulièrement bénéfique dans le domaine de la gestion pour appréhender les interactions entre les divers acteurs d'une entreprise (employeurs, employés, actionnaires, etc.). Elle offre la possibilité d'examiner la façon dont les contrats (explicites ou implicites) sont élaborés afin d'encourager les parties à agir de manière à optimiser les profits de l'entreprise.

En effet, **Coase, R. H. (1937)**. *La nature de l'entreprise*. *Economica*, 4(16), 386-405. est l'article fondateur de Ronald Coase. Ronald Coase a posé les bases de la théorie des coûts de transaction et, par conséquent, de la théorie des contrats dans cet article maintenant renommé. Coase a résumé les motivations derrière l'organisation de certaines activités économiques au sein de sociétés plutôt que de leur coordination par le marché. Même si Coase n'a pas formulé une théorie des contrats, son œuvre a permis de donner naissance à de nombreuses études ultérieures. Coase a établi les fondements d'une analyse plus approfondie des relations contractuelles en démontrant que les contrats sont des instruments permettant de diminuer les coûts de transaction.

La non-conformité des contrats : Coase a mis en évidence l'impossibilité de prévoir toutes les éventualités dans un contexte. Cette lacune permet de créer des occasions d'agir dans son propre intérêt, ce qui peut entraîner des tensions.

Les frais d'ajustement : Il est nécessaire d'adapter les contrats aux changements de l'environnement. Ces frais d'ajustement peuvent être considérables et restreindre la souplesse des entreprises.

En bref, les réflexions sur la nature de l'entreprise et les limites du marché ont été bouleversées par l'article de Coase de 1937. Il a mis en lumière le rôle essentiel des coûts de transaction, ce qui a permis d'approfondir l'analyse des relations contractuelles et de poser les fondements de la théorie des contrats telle que nous la connaissons actuellement.

Ensuite, dans les années 1970, la pensée économique connaît un tournant avec l'apparition de la nouvelle économie institutionnelle. *Joseph Stiglitz et George Akerlof* font partie des leaders de cette révolution. Leurs recherches, qui ont été récompensées par le prix Nobel d'économie, ont profondément modifié notre perception des marchés et des liens contractuels. Leurs analyses mettent l'accent sur le concept d'asymétrie d'information. C'est le cas lorsque l'une des parties à une transaction possède plus d'informations que l'autre. La différence d'information peut entraîner des problèmes majeurs sur les marchés.

L'asymétrie d'information a été illustrée par *Akerlof* par la métaphore du marché des voitures d'occasion, ou « marché des citrons » (les « citrons » étant les voitures de mauvaise qualité). En plus, Les recherches de Stiglitz et Akerlof ont des conséquences importantes sur la gestion des profits : Dans une entreprise, il peut y avoir une disparité d'information entre les dirigeants (qui ont des informations privilégiées sur l'entreprise) et les actionnaires. Il est possible que les dirigeants soient tentés de mettre leurs intérêts personnels avant ceux des actionnaires. Afin de remédier à ces difficultés, il est primordial de créer des contrats qui encouragent les dirigeants à agir dans l'intérêt des actionnaires. Il est essentiel que ces contrats prennent en considération l'asymétrie d'information et établissent des mécanismes de contrôle et d'incitation appropriés.

Enfin, selon les recherches de *Stiglitz et Akerlof*, l'asymétrie de l'information est un élément essentiel des relations économiques. La théorie des contrats, la finance d'entreprise et la réglementation ont été profondément influencées par leurs analyses. En mettant en œuvre les mécanismes, les entreprises ont la possibilité de mettre en œuvre des stratégies visant à réduire les conséquences néfastes de l'asymétrie d'information et à améliorer leurs résultats.

C'est justement à ce stade, les travaux de *Bengt Holmström et Oliver Hart* ont été récompensés par le prix Nobel d'économie 2016 pour leurs contributions essentielles à la théorie des contrats incomplets. Cette théorie, à la fois complexe et cruciale pour comprendre les relations économiques, a profondément transformé notre manière de concevoir les interactions entre les individus et les organes. Selon *Holmström et Hart*, il est essentiel de concevoir des contrats

afin de concilier les intérêts des différentes parties. Effectivement, lorsqu'ils sont incomplets, les personnes ont tendance à agir en fonction de leurs propres intérêts, ce qui peut entraîner des conflits et une inefficacité. Les chercheurs ont donc créé des modèles afin d'étudier la manière dont les contrats peuvent être élaborés afin d'encourager les individus à prendre des décisions maximisant leur efficacité. Les recherches menées par *Holmström et Hart* ont également souligné l'importance de la structure de propriété dans la détermination des motivations. Ainsi, la théorie des contrats incomplets se concentre principalement sur les coûts de transaction, tels que les frais de négociation, de rédaction et d'exécution des contrats. Holmström et Hart ont démontré que ces dépenses peuvent expliquer les choix des entreprises en matière d'organisation.

En bref, les recherches menées par ces deux chercheurs ont établi un cadre théorique solide pour étudier les relations économiques dans un monde marqué par l'incertitude et l'incomplétude des informations.

Dans le même domaine, et en tant que prix Nobel d'économie en 2014, *Jean Tirole* occupe une position centrale dans la théorie économique contemporaine. Ses recherches, principalement axées sur la théorie des organisations et des marchés, ont grandement influencé notre compréhension des échanges économiques, notamment dans les domaines régulés. La théorie des contrats est au cœur des recherches de *Tirole*. Selon l'auteur, un contrat est une entente formelle entre deux parties qui établit les droits et les devoirs de chaque partie. Il est essentiel de concevoir des contrats afin de garantir l'efficacité économique et d'encourager les acteurs économiques à adopter des comportements agréables. Pour *Jean Tirole* les contrats peuvent servir à résoudre diverses difficultés économiques, comme :

- L'asymétrie d'information : Si l'une des parties à un contrat possède davantage d'informations que l'autre, cela peut entraîner des difficultés d'agence. Il est possible de créer des contrats afin de concilier les intérêts des différentes parties et diminuer les risques de comportements opportunistes.
- Les impacts externes : Les externalités désignent les conséquences involontaires d'une activité économique sur des parties tiers. L'utilisation des contrats permet d'internaliser les externalités et d'améliorer ainsi l'efficacité économique.
- La coordination : Dans de nombreux contextes économiques, il est crucial de renforcer la coordination entre divers acteurs. Les accords peuvent simplifier la coordination et diminuer les dépenses liées aux transactions.

En résumé, les recherches de *Jean Tirole* ont laissé une empreinte profonde sur la théorie économique contemporaine. En associant des outils théoriques stricts à une intuition économique puissante, il a éclairé de manière novatrice des questions essentielles de l'organisation économique. Les résultats de ses études ont des conséquences significatives pour la formulation des politiques économiques et la régulation des marchés.

Finalement, les auteurs mentionnés précédemment, en particulier Oliver Hart, ont souligné l'importance capitale des contrats incomplets dans le domaine économique. Ils ont prouvé qu'il est rare que les contrats, tant dans le domaine commercial que dans celui de la gouvernance d'entreprise, soient complets. En d'autres termes, ils ne peuvent pas anticiper toutes les possibilités à venir. Les principaux résultats de leurs recherches peuvent être résumés comme suit :

La complexité du monde réel est liée à l'incomplétude des contrats. Toutes les circonstances futures ne peuvent être prévues, et les frais de négociation d'un contrat complet seraient excessifs. Il est crucial de répartir les droits de propriété dans les contrats incomplets. Elle a un impact sur les choix des acteurs et l'efficacité économique. Ainsi, les mécanismes de gestion ont un rôle essentiel. Cela facilite la résolution des conflits et l'adaptation des contrats à un environnement en constante évolution. La différence d'information rend la négociation des contrats plus complexe. Quand les informations entre les parties diffèrent, il devient compliqué de formuler des clauses contractuelles justes et efficaces.

Pour résumer, la théorie des contrats incomplets constitue un outil analytique efficace pour appréhender les relations économiques et les structures organisationnelles. Elle contribue à une meilleure compréhension des contraintes des contrats et à la création de mécanismes de gouvernance plus performants.

## 1.2. La théorie de l'agence

La théorie de l'agence, est un élément essentiel pour comprendre la gestion des bénéfices, elle souligne le conflit d'intérêt qui existe entre les dirigeants et les actionnaires. Ce conflit résulte de la division entre la propriété et le contrôle de l'entreprise : les actionnaires, qui possèdent le capital, confient la gestion quotidienne de l'entreprise aux dirigeants, qui agissent en leur nom. Toutefois, il est possible que les dirigeants soient tentés de mettre leurs propres intérêts en avant, parfois au détriment de ceux des actionnaires.

C'est dans ce sens , **Jensen et Meckling (1976)** dans leur article fondateur intitulé "*Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure*" ont souligné la possibilité d'un conflit d'intérêts entre les propriétaires (actionnaires) et les dirigeants d'une

société. Cet article fondateur a jeté les bases de la théorie de l'agence lorsqu'elle est appliquée aux structures d'entreprise. Les auteurs soutiennent que les dirigeants agissant en tant que représentants des propriétaires peuvent être tentés de prendre des décisions qui servent leurs propres intérêts plutôt que de maximiser la valeur actionnariale. Ce conflit d'intérêts crée des « coûts d'agence ». Il s'agit du coût associé au suivi de la direction et à l'alignement de ses intérêts sur ceux des actionnaires, ainsi que des pertes potentielles dues à des décisions de gestion sous-optimales. Cet article examine comment la structure de propriété d'une entreprise (la répartition des actions entre ses différents actionnaires) peut affecter le comportement des dirigeants et les coûts d'agence. Jensen et Meckling adoptent une approche essentiellement théorique. Leur analyse repose sur des hypothèses sur le comportement rationnel des individus et la maximisation de leur propre utilité.

Cependant, la théorie de l'agence qu'ils ont développée a des implications directes pour comprendre les motivations des dirigeants à manipuler les bénéfices. Les dirigeants peuvent vouloir gérer leurs revenus pour atteindre des objectifs personnels, comme augmenter la rémunération basée sur la performance ou améliorer la perception du marché à l'égard de la performance de l'entreprise. La structure de propriété peut jouer un rôle car la concentration de la propriété entre les mains des dirigeants incite ceux-ci à gérer les bénéfices pour protéger leur patrimoine et le contrôle de l'entreprise. Ils utilisent le modèle pour dériver des déclarations testables sur la relation entre la structure de propriété et les coûts d'agence.

Pour la même raison, **Watts et Zimmerman (1978)** dans *"Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards"* ont appliqué la théorie de l'agence à la comptabilité et ont proposé que les dirigeants pourraient exploiter les décisions comptables afin d'influencer les perceptions des investisseurs et d'optimiser leur propre bien-être. En effet, Cet article vise à expliquer pourquoi certaines normes comptables sont adoptées et d'autres non. Nous rejetons l'idée selon laquelle les normes sont sélectionnées uniquement pour améliorer la qualité de l'information financière. Les auteurs soutiennent plutôt que les normes sont le résultat d'un processus politique dans lequel divers groupes d'intérêt représentent leurs intérêts. La principale relation représentative existe entre les actionnaires (mandants) et les dirigeants (agents).

Malgré que les actionnaires délèguent la gestion de l'entreprise aux dirigeants, ces derniers peuvent être tentés d'agir dans leur propre intérêt plutôt que dans celui des actionnaires. Les normes comptables peuvent être utilisées dans le sens où on peut limiter ce comportement opportuniste. Watts et Zimmerman ne mènent aucune recherche empirique spécifique, mais

fondent plutôt leurs arguments sur des exemples et des observations. Ils supposent que les dirigeants sont plus susceptibles d'adopter des pratiques comptables qui augmentent les bénéfices lorsque cela est opportun (par exemple, pour atteindre les objectifs de performance liés à la rémunération).

En revanche, ils seront plus prudents si cela peut conduire à des clauses restrictives dans leurs accords de dette.

Sur le marché Américain, **Healy (1985)**, et précisément dans son article intitulé "*L'impact des systèmes de bonus sur les décisions comptables*", En se concentrant sur un échantillon de 94 grandes entreprises cotées en bourse a étudié le lien entre les changements comptables discrétionnaires et la proximité des dirigeants avec la limite de bonus. L'idée était d'observer si les dirigeants avaient une plus grande propension à modifier les chiffres comptables à l'approche d'une récompense plus élevée. L'enquête a révélé des preuves empiriques qui soutiennent l'utilisation de systèmes de bonus basés sur la performance comptable pour inciter les dirigeants à dissimuler les chiffres. Le fait d'atteindre presque la limite de bonus était plus susceptible de conduire à des décisions comptables qui augmentaient le revenu déclaré.

Cet article a permis de mieux comprendre le lien entre la rémunération des dirigeants et la gestion des bénéfices. Il a reconnu les défauts potentiels des systèmes de bonus basés sur la performance et a souligné la nécessité de concevoir des mécanismes de rémunération qui soient réellement bénéfiques aux intérêts des dirigeants plutôt qu'à ceux des actionnaires.

Sur le même marché, et principalement dans l'ouvrage intitulé "*Gestion des bénéfices pendant les enquêtes sur la réduction des importations*", **Jones (1991)** a étudié la manière dont les entreprises peuvent gérer leurs profits afin d'influencer les décisions politiques, telles que l'obtention d'une protection contre les importations. L'enquête a porté sur un échantillon d'entreprises américaines qui ont fait l'objet d'enquêtes anticoncurrentielles entre 1980 et 1986. Jones a étudié les méthodes comptables de ces entreprises avant, pendant et après les enquêtes, en se concentrant sur la gestion des bénéfices comme les dispositions discrétionnaires. Les résultats ont été comparés à ceux d'un groupe comparable d'entreprises qui n'ont pas été étudiées, afin de déterminer les effets spécifiques des enquêtes sur la gestion des bénéfices. L'enquête a révélé des preuves que les entreprises qui ont fait l'objet d'enquêtes sur la réduction des importations avaient tendance à réduire leurs revenus déclarés pendant la période d'enquête. Cette découverte soutient la théorie selon laquelle les gestionnaires utilisent la gestion des

revenus pour tenter d'influencer les résultats des enquêtes et de préserver leurs propres intérêts, en accord avec la théorie de l'agence.

En résumé, Jones décrit comment la théorie de l'agence peut rendre compte de la gestion des bénéfices dans un contexte juridique particulier. Il met l'accent sur l'importance d'inclure les conflits d'intérêts potentiels entre les dirigeants et les actionnaires dans l'interprétation des informations financières, en particulier lorsque les dirigeants pourraient être enclins à dissimuler la vérité pour leur propre bénéfice.

Restons toujours sur le marché Américain, **Dechow, Sloan et Sweeney (1995)** "*Détection de la gestion des bénéfices*", ont utilisé une démarche empirique rigoureuse. En effet, ils ont adopté une variété de modèles statistiques existants pour détecter la gestion des bénéfices. Ces modèles reposent principalement sur l'analyse des régularisations ou des changements comptables qui ne correspondent pas aux flux de trésorerie réels.

Les auteurs ont comparé les performances de différents modèles de détection en termes de capacité à identifier correctement les cas de gestion du rendement (en minimisant les erreurs de types I et II). Les Principaux résultats de l'étude Cette étude a montré que l'identification de la gestion des revenus reste un défi complexe.

Enfin, cet article s'inscrit précisément dans le cadre de la théorie de l'agence. Cela illustre comment d'éventuels conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires peuvent conduire à des actions opportunistes telles que la gestion des résultats. Ainsi que, Cette étude montre l'importance de développer des outils efficaces pour détecter ces pratiques et protéger les intérêts des actionnaires.

Comme précité auparavant par les autres auteurs ,et dans leur ouvrage intitulé « *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation* », **Bebchuk et Fried (2004)** ont abordé les systèmes de rémunération des dirigeants, soulignant qu'ils favorisent souvent la prise de risques excessifs et la gestion des profits. Ainsi, les auteurs

Cet article s'interroge sur l'efficacité des mécanismes de rémunération des dirigeants, notamment les stock-options et les bonus, à aligner les intérêts du management avec ceux des actionnaires. Bebchuk et Fried soutiennent que ces mécanismes sont fréquemment manipulés ou abusés par les dirigeants pour obtenir une rémunération élevée, ce qui affecte les performances réelles de l'entreprise.

Ils mettent en avant plusieurs pratiques qui contribuent à ce phénomène à titre d'exemple :

- Manipulation des bénéfices
- Timing opportuniste des transactions

- Impact sur les comités de rémunération

La Méthodologie de recherche des auteurs soutiennent leur argument par une analyse détaillée de données empiriques sur la rémunération des dirigeants et la performance des entreprises. Ils étudient un large échantillon de sociétés américaines cotées en bourse au fil du temps.

L'étude de Bebchuk et Fried apporte une contribution essentiel au débat sur la gouvernance d'entreprise en remettant en question l'efficacité des mécanismes de rémunération des dirigeants à aligner les intérêts des actionnaires sur ceux de la direction. Leurs conclusions soulignent le besoin d'une amélioration de la rémunération des dirigeants pour accroître la transparence, renforcer la responsabilité et garantir un lien plus étroit entre la rémunération et les performances réelles de l'entreprise.

**Larcker et Tayan (2011)**, dans leur ouvrage intitulé "*Corporate Governance Matters*", ont abordé l'importance de la gouvernance d'entreprise afin de diminuer les conflits d'agence et de réduire la gestion des profits. Cet article cherche à comprendre comment les mécanismes de gouvernance d'entreprise peuvent atténuer ce conflit d'intérêts et limiter la gestion des résultats. Finalement, la conclusion générale de la recherche menée par ces auteurs converge vers le constat suivant : la théorie de l'agence souligne le conflit d'intérêts intrinsèque entre les dirigeants d'entreprise et les actionnaires. Ce conflit peut encourager les responsables à manipuler les profits, en utilisant des décisions comptables ou d'autres méthodes afin de présenter une image plus positive de la performance de l'entreprise, souvent dans le but de maximiser leur propre rémunération ou de préserver leur position.

Les recherches empiriques ont démontré cette manipulation des profits dans différents contextes, tels que les systèmes de bonus, les choix politiques et les enquêtes réglementaires. Devant cette problématique, les chercheurs mettent en évidence l'importance de mettre en place des mécanismes de gouvernance d'entreprise efficaces afin de réduire les conflits d'agence et de restreindre les comportements opportunistes des dirigeants. Il est possible de réduire la gestion des bénéfices et de protéger les intérêts des investisseurs en mettant en place des systèmes de rémunération plus adaptés aux intérêts à long terme des actionnaires, en surveillant davantage le conseil d'administration et en renforçant la transparence financière.

### **1.3. la théorie des coûts politiques**

L'idée de la théorie des coûts politiques est captivante, car elle combine le domaine de la gestion et celui de la politique. Selon elle, il est essentiel que les organisations, qu'elles soient publiques ou privées, prennent en considération les dépenses liées aux décisions qui peuvent engendrer des réactions négatives de la part des parties, des groupes d'intérêt ou du grand public.

La théorie des coûts politiques et les conséquences significatives pour la gestion des profits car les dirigeants d'entreprise doivent maintenant prendre en compte les aspects politiques de leurs décisions, tout comme les aspects économiques et financiers. Ainsi, une analyse détaillée des éléments matériels : Il est primordial de repérer et d'évaluer l'impact des diverses parties prenantes sur les choix de l'entreprise. Bien qu'une communication stratégique claire et transparente avec les parties peut contribuer à diminuer les dépenses politiques liées à une prise de décision. Il est essentiel pour les entreprises de trouver un juste équilibre entre leurs objectifs économiques et sociaux, en tenant compte des attentes de la société.

L'expert en gestion stratégique *Jeffrey Pfeffer* a consacré une grande partie de ses recherches à comprendre les mécanismes du pouvoir et de la politique au sein des organisations. Cette réflexion repose sur sa théorie des coûts politiques, qui offre un cadre d'analyse particulièrement pertinent pour appréhender les dynamiques internes des entreprises. Selon *Pfeffer*, l'idée fondamentale de la théorie est que les organisations ne sont pas de simples entités rationnelles, mais plutôt des espaces où se déroulent des jeux de pouvoir complexes. Les choix effectués au sein de ces structures sont fréquemment motivés par des raisons politiques, dépassant les critères économiques ou techniques.

D'après *Pfeffer*, le pouvoir joue un rôle crucial dans les entreprises. Ainsi, les dépenses politiques impliquent que les individus et les groupes au sein d'une organisation doivent investir des ressources, qu'elles soient matérielles ou immatérielles, afin de s'assurer du pouvoir. Ces dépenses constituent des dépenses politiques.

En résumé, la théorie de *Jeffrey Pfeffer* sur les coûts politiques apporte un éclaircissement précieux sur les dynamiques complexes qui sous-tendent la vie des organisations. En sachant comment le pouvoir fonctionne et en prenant en compte les aspects politiques dans leurs choix, les responsables peuvent accroître leur efficacité et leur influence.

Dans le même sens, la figure emblématique de la nouvelle économie institutionnelle, *Oliver Williamson*, est principalement connu pour ses recherches sur la théorie des coûts de transaction. L'objectif de cette théorie est d'expliquer la différence entre l'organisation de certaines activités économiques au sein de sociétés et celle du marché. Toutefois, Williamson a aussi apporté des contributions importantes à la compréhension des dépenses politiques au sein des organisations. Afin de comprendre pleinement la notion de coûts politiques chez Williamson, il est essentiel de revenir sur la théorie des coûts transactionnels. D'après cette théorie, les entreprises optent pour une structure organisationnelle (marché, hiérarchie ou

hybride) qui réduit au minimum les dépenses liées à l'échange (rédaction de contrats, négociation, surveillance, etc.).

Chez *Williamson*, les dépenses politiques sont un élément particulier des dépenses de transaction. Ils apparaissent lorsque les choix effectués au sein d'une entreprise ne sont pas seulement motivés par des critères d'efficacité économique, mais également par des considérations politiques. Ces éléments peuvent être liés à l'organisation (divisions de pouvoir, négociations entre divers départements) ou à l'extérieur (relations avec les autorités régulières, les groupes de pression, etc.). Selon l'auteur, les dépenses politiques peuvent entraîner des répercussions préjudiciables pour l'entreprise :

- L'efficacité économique peut diminuer lorsque les décisions politiques s'éloignent des choix économiquement optimaux, ce qui peut entraîner une allocation inefficace des ressources.
- Les coûts de transaction augmentent en raison des négociations, des luttes de pouvoir et des compromis requis pour gérer les conflits politiques, ce qui entraîne une augmentation des dépenses dans le fonctionnement de l'entreprise.
- L'image de l'entreprise peut être altérée par les scandales politiques, ce qui peut entraîner une perte de confiance de la part des parties concernées.

En résumé, la théorie de Williamson sur les coûts politiques nous encourage à considérer les aspects politiques des organisations. En saisissant les origines et les répercussions de ces dépenses, les sociétés peuvent instaurer des systèmes de gouvernance plus performants et diminuer les risques associés à l'exercice du pouvoir.

Deux sociologues français, *Michel Crozier et Erhard Friedberg*, ont élaboré une théorie des organisations qui met l'accent sur les jeux de pouvoir et les stratégies individuelles au sein des structures collectives. La manière dont ils abordent les dynamiques internes des entreprises est particulièrement pertinente, car elle met en évidence les coûts politiques inhérents à toute organisation. Selon *Crozier et Friedberg*, les organisations ne se présentent pas comme des systèmes rationnels et objectifs, mais plutôt comme des espaces où se déroulent des interactions de pouvoir. Chaque individu ou groupe possède un pouvoir spécifique, basé sur la maîtrise de zones d'incertitude ou de ressources essentielles. On utilise ce pouvoir afin de protéger ses intérêts et d'influencer les décisions. Leurs manifestations peuvent prendre diverses formes : Les jeux d'influence et les négociations peuvent entraîner un retard considérable dans les délais de prise de décision. Ensuite, les conflits d'intérêts peuvent compromettre la coopération et diminuer les performances globales de l'entreprise. Les stratégies de pouvoir de dépenses peuvent entraîner des dépenses superflues (par exemple, pour consolider sa position ou

neutraliser un adversaire). Ainsi, les tensions et les rivalités peuvent engendrer une atmosphère de méfiance et de démotivation au sein de l'entreprise.

En bref, la théorie des coûts politiques de *Crozier et Friedberg* constitue un formidable cadre d'analyse pour appréhender les dynamiques complexes qui se déroulent au sein des entreprises. En soulignant les problématiques du pouvoir et des conflits d'intérêts, elle offre aux gestionnaires la possibilité d'adopter une approche plus réaliste et plus performante de la gestion.

## 2. Les principales théories/ techniques qui visent à améliorer l'équité financière

### 2.1. Théorie économique financière

Il est crucial que les dirigeants d'une entreprise prennent la décision de verser des dividendes ou de réinvestir les bénéfices. L'équité financière, c'est-à-dire la part des capitaux propres dans le financement de l'entreprise, est directement affectée par cette décision. L'économiste américain *Irving Fisher* est considéré comme l'un des fondateurs de la finance contemporaine. Les résultats de ses recherches ont grandement influencé notre perception de la valeur des actifs financiers, en particulier des actions. Selon la théorie de *Fisher*, la valeur d'une action est étroitement liée aux attentes des investisseurs quant aux dividendes à venir. Selon lui, les investisseurs ne sont pas seulement intéressés par les dividendes actuels, mais surtout par ceux qu'ils espèrent recevoir à l'avenir.

Dans le même contexte, L'économiste américain *John Burr Williams* a laissé une empreinte indélébile dans le domaine de la finance en développant une théorie novatrice pour évaluer la valeur d'une action. En 1938, son livre intitulé "*The Theory of Investment Value*" a établi les bases de ce qui est désormais appelé l'approche par dividendes en valorisation boursière. Dans la théorie de *Williams*, l'idée fondamentale est que la valeur d'une action est directement liée à la somme actuelle de tous les dividendes futurs que l'entreprise pourrait verser à ce dernier. Autrement dit, le bénéfice de l'entreprise est acheté par l'actionnaire sous forme de dividendes, et la valeur de cette part est déterminée par l'espérance de ces futurs paiements.

Cependant, la théorie des marchés efficaces selon *Eugène Fama*, affirme que les prix des actifs financiers reflètent à tout moment toutes les informations disponibles. En d'autres termes, les marchés continuent de « digérer » les nouvelles informations, et elles sont immédiatement intégrées dans le cours des actifs. En effet, *Eugène Fama* est un économiste américain, père de la théorie des marchés efficaces. Les recherches qu'il a menées ont joué un rôle essentiel dans la compréhension du fonctionnement du marché financier. *Eugène Fama* a fondé une théorie qui a profondément influencé le domaine de la finance. Même si cette théorie a été

perfectionnée et enrichie au fil du temps, elle demeure un élément essentiel pour appréhender le fonctionnement des marchés financiers.

À la différence de la théorie des marchés efficaces qui affirme un marché parfait où l'information est transmise de manière parfaite et où les coûts de transaction sont nuls, la théorie des coûts de transaction admet que les échanges économiques entraînent des dépenses. Ces dépenses peuvent être variées : dépenses liées à la recherche d'informations, dépenses liées à la négociation, dépenses liées à la rédaction et à l'exécution de contrats, dépenses liées à la surveillance, etc. Cette théorie est fondée par **Ronald Coase et Oliver Williamson**. Cela souligne l'importance des frais de transaction lorsqu'il s'agit de choisir entre l'organisation interne et l'exploitation du marché. De son côté, **Williamson** a élaboré cette théorie en introduisant les concepts d'actifs spécifiques, d'incertitude et d'opportunité, qui jouent un rôle essentiel dans l'évaluation des coûts de transaction.

Le cadre d'analyse de la théorie des coûts de transaction permet de compléter la théorie des marchés efficaces afin de saisir les comportements des entreprises et des investisseurs. S'il est possible de voir la gestion des bénéfices comme une stratégie visant à diminuer certains frais de transaction, il est primordial de mettre en évidence les risques liés à cette pratique.

## 2.2. Techniques réglementaires et comptables

La transparence, la fiabilité et la comparabilité de l'information financière sont garantis par un ensemble de règles, de normes et de méthodes, appelées techniques réglementaires et comptables. Les entreprises, les investisseurs, les ressources et les autorités de régulation doivent les avoir. Beaucoup de chercheurs et de professionnels ont joué un rôle dans l'évolution des méthodes réglementaires et comptables. Parmi les plus célèbres, il y a :

**Henry R. Hatfield** est l'un des pères de la comptabilité contemporaine et **AC Littleton** : Un autre innovateur dans le domaine de la comptabilité, célèbre pour ses recherches sur les théories comptables. Sans oublier **Robert Anthony** qui son travail a joué un rôle majeur dans la théorie de la comptabilité de gestion. Parmi les objectifs fondamentaux des méthodes réglementaires et comptables on trouve : Une information financière claire et complète sur leur situation financière, leurs résultats et leurs perspectives est indispensable pour les entreprises. Ainsi, il est essentiel que les données comptables soient précises, vérifiables et objectives.

Cependant, Il est crucial de renforcer la réglementation comptable en adoptant des normes comptables internationales (IAS/IFRS) et en renforçant les contrôles internes afin d'améliorer la transparence financière et de réduire les risques de manipulation. En effet, les conséquences de l'adoption des IFRS sur la qualité de l'information financière, la comparabilité des états

financiers, le coût du capital, etc. ont été étudiées par de nombreux chercheurs en comptabilité et en finance. Parmi eux, il y a des écrivains tels que **Ball, Brown, Barth**, et bien d'autres encore.

Dans le même sens, le rôle de l'audit, en tant que méthode d'évaluation indépendante des états financiers d'une entreprise, est essentiel pour prévenir et détecter les fraudes et les manipulations comptables. En raison de leur expertise et de leur autonomie, les auditeurs doivent faire preuve d'un jugement professionnel rigoureux afin d'assurer la fiabilité des informations financières. Les auditeurs occupent une place de choix pour :

- Évaluer les systèmes de contrôle interne consiste à étudier les méthodes mises en œuvre par l'entreprise afin d'assurer l'intégrité de ses données financières.
- Identifier les risques de fraude concerne les éléments susceptibles d'inciter les dirigeants ou les employés à commettre des fraudes.
- Repérer les anomalies en analysant les données comptables et financières afin de repérer des différences significatives ou des indices de gestion.

En bref, Il est crucial d'améliorer l'audit afin de garantir la fiabilité des informations financières et de protéger les investisseurs. Pour améliorer l'efficacité de l'audit et lutter contre la fraude, il est envisageable de renforcer la formation des auditeurs, d'accroître leur autonomie et de développer de nouvelles méthodologies.

En outre, La question de l'efficacité des sanctions pour dissuader la gestion des bénéfices est étudiée par de nombreux chercheurs. Leurs recherches ont révélé divers éléments:

- La gravité des sanctions : À mesure que les sanctions sont plus sévères, elles ont davantage de chances de dissuader les comportements frauduleux.
- Les sanctions sont certaines : S'ils considèrent que les risques d'être détectés et sanctionnés sont élevés, les entreprises et les individus sont plus réticents à commettre des infractions.
- La promptitude de la sanction : La mise en place de sanctions rapides après la commission de l'infraction a un effet dissuasif plus significatif.

L'étude de **Dechow, PM et Skinner, DJ (2000)**. « *Les effets des améliorations de la qualité des rapports financiers sur le coût du capital* . » vise à établir un lien entre la qualité de l'information financière produite par les entreprises et les dépenses qu'elles engagent pour se financer. Les écrivains proposent une hypothèse principale : à mesure que la qualité de l'information financière augmente, le coût du capital diminue. Une analyse empirique approfondie a été réalisée par ces deux auteurs afin de vérifier leur hypothèse. Ils ont étudié un vaste groupe d'entreprises américaines pendant une période spécifique. Leur approche a

impliqué : Évaluer la qualité des données financières ; Évaluer le coût du capital ; Créer un lien de cause à effet ;. Leur hypothèse initiale a été confirmée par les résultats de l'étude de Dechow et Skinner : les entreprises qui génèrent des informations financières de meilleure qualité ont un coût du capital plus bas. Autrement dit, les investisseurs sont disposés à accepter des rendements inférieurs afin d'investir dans des entreprises dont les informations financières sont transparentes, fiables et exhaustives.

En bref, la recherche de *Dechow et Skinner* a joué un rôle essentiel dans la littérature financière en mettant en évidence des liens empiriques entre la qualité de l'information financière et le coût du capital. Dans cette recherche, il est mis en évidence l'importance de la transparence et de la fiabilité des informations financières pour assurer le bon déroulement des marchés financiers.

### 2.3. Techniques liées à la gouvernance d'entreprises

Depuis les scandales financiers des années 2000, le renforcement des conseils d'administration est devenu une préoccupation majeure dans le domaine de la gouvernance d'entreprise. Le but est évident : améliorer la qualité des décisions, renforcer la surveillance de la direction générale et ainsi diminuer les risques de comportements opportunistes. Selon *Beasley et Carcello (2006)*, Leurs recherches ont souligné l'importance de la gouvernance d'entreprise pour prévenir les fraudes financières.

En effet, les recherches menées par *Beasley et Carcello (2006)* se situent dans un contexte où les inquiétudes liées aux fraudes financières au sein des entreprises ont augmenté. Les écrivains ont tenté de mieux comprendre le rôle de la gouvernance d'entreprise dans la prévention de ces pratiques illicites. Une méthodologie rigoureuse a été employée par *Beasley et Carcello*, qui a combiné une revue de littérature existante et une étude empirique.

Au sein d'un vaste échantillon d'entreprises, ils ont recueilli des informations en prenant en compte des variables liées à la gouvernance d'entreprise (composition du conseil d'administration, indépendance des administrateurs, etc.) ainsi que des indicateurs de fraude financière. En règle générale, les conclusions de l'étude de *Beasley et Carcello* ont révélé une corrélation importante entre la qualité de la gouvernance d'entreprise et la prévention des fraudes.

En résumé, les recherches menées par *Beasley et Carcello* ont eu une influence significative sur la recherche en matière de gouvernance d'entreprise et ont fait prendre conscience aux acteurs économiques de l'importance de mettre en œuvre des mécanismes de gouvernance

solides afin de prévenir les fraudes financières. Ces résultats ont aussi joué un rôle dans la création des lois concernant la gouvernance d'entreprise dans de nombreux pays.

Dans le même sens, une étude pionnière a été réalisée par *Adams et Ferreira (2009)* afin de mesurer l'effet de la diversité des conseils d'administration sur la performance financière des entreprises. Leurs recherches ont fourni des réponses essentielles à une question qui attire l'attention dans le domaine de la gouvernance d'entreprise. Les écrivains ont choisi un groupe d'entreprises qui sont cotées en bourse, englobant divers secteurs d'activité et de tailles. Grâce à cette décision, les résultats obtenus peuvent être généralisés à un ensemble plus large d'entreprises. Différents indicateurs ont été utilisés pour évaluer la diversité du conseil d'administration, tels que :

- La présentation de la diversité de genre (la proportion de femmes au conseil)
- La variété ethnique (nombre de membres appartenant à des minorités ethniques)
- La présence de membres ayant des expériences professionnelles (diversité fonctionnelle)

Les écrivains ont employé des approches économétriques afin d'étudier la corrélation entre la diversité du conseil d'administration et la performance financière, en surveillant l'impact d'autres facteurs pouvant influencer la performance (taille de l'entreprise, secteur d'activité, etc.). L'étude d'Adams et Ferreira a révélé une relation positive entre la variété des conseils d'administration et les résultats financiers des entreprises. En particulier, les écrivains ont démontré que :

- La présence de femmes dans les conseils d'administration peut être positivement liée à la performance financière, ce qui suggère que la diversité de genre peut offrir de nouvelles perspectives et favoriser l'innovation.
- La diversité fonctionnelle joue également un rôle dans l'amélioration des performances, en offrant des compétences complémentaires et en favorisant une prise de décision plus efficace.

En résumé, la recherche menée par Adams et Ferreira a joué un rôle essentiel dans la compréhension des liens entre la variété des conseils d'administration et les résultats financiers des entreprises. Malgré la nécessité de mener des études supplémentaires, les résultats de cette étude montrent que la diversité constitue un avantage précieux pour les entreprises qui désirent améliorer leur compétitivité et leur durabilité.

### **Conclusion générale**

La réflexion théorique que nous avons menée sur le phénomène de gestion des bénéfices, en utilisant les théories des contrats, de l'agence et des coûts politiques, a mis en lumière un portrait complexe et subtil des motivations qui sous-tendent ces pratiques. Les raisons pour lesquelles

les entreprises manipulent leurs résultats comptables sont souvent multiples et interdépendantes.

Selon la théorie des contrats, les incitations contractuelles jouent un rôle crucial dans l'harmonisation des intérêts des dirigeants et des actionnaires. Il est possible que les responsables soient tentés de manipuler les résultats afin d'accroître leur rémunération variable, en fonction des performances de l'entreprise. De son côté, la théorie de l'agence souligne les inégalités d'information entre les dirigeants et les investisseurs, ce qui peut pousser les premiers à masquer les performances médiocres ou à exagérer les bonnes. En conclusion, selon la théorie des coûts politiques, il est possible que les entreprises soient contraintes de lisser leurs résultats afin d'éviter les pressions réglementaires, les réactions négatives des investisseurs ou les critiques médiatiques.

Diverses méthodes sont employées afin d'améliorer l'équité financière et évoluent en fonction du contexte. Il existe différents outils pour gérer les bénéfices, tels que les dispositions, les amortissements, les choix comptables, les opérations de restructuration et les méthodes d'évaluation. Il convient de souligner que ces méthodes ne sont pas en soi illégales, mais leur utilisation peut poser problème lorsqu'elle est intentionnelle et systématique.

En résumé, il semble que la gestion des profits soit un processus complexe, impacté par diverses contraintes institutionnelles, économiques et comportementales. Les autorités financières, qui sont conscientes des défis, ont instauré des mesures de contrôle afin de restreindre ces pratiques et renforcer la transparence financière. De leur côté, les investisseurs sont de plus en plus attentifs et demandent une information comptable de qualité supérieure.

Toutefois, plusieurs obstacles demeurent. La difficulté des régulateurs est de plus en plus grande en raison de la complexification des modèles économiques, de la mondialisation des marchés et de l'émergence d'instruments financiers novateurs. De plus, il peut être complexe de repérer et de punir les comportements opportunistes des dirigeants.

Toutefois, plusieurs obstacles demeurent. La difficulté des régulateurs est de plus en plus grande en raison de la complexification des modèles économiques, de la mondialisation des marchés et de l'émergence d'instruments financiers novateurs. De plus, il peut être complexe de repérer et de punir les comportements opportunistes des dirigeants.

Les conséquences de la gestion des profits sont multiples. Elle peut causer des pertes financières pour les investisseurs en raison d'une sous-évaluation ou d'une surévaluation des actifs. Pour les entreprises, cela peut avoir un impact négatif sur leur réputation et leur relation avec les

acteurs concernés. Pour l'ensemble de la société, cela peut entraîner des erreurs dans les choix économiques et entraîner une instabilité sur les marchés financiers.

En somme, la gestion des profits est une question complexe et controversée qui mérite d'être examinée de différentes perspectives. Les défis revêtent une importance capitale, aussi bien pour les entreprises que pour la société en général. Il est essentiel de mener une réflexion approfondie sur ces questions afin de bâtir un système financier plus transparent et plus juste.

### **Bibliographie**

**Coase, R. H. (1937).** *La nature de l'entreprise*. *Economica*, 4(16), 386-405

**Akerlof, GA (1970).** Le marché des « citrons » : incertitude de qualité et mécanisme de marché. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.

**Stiglitz, JE (1985).** Information asymétrique et économie de l'information. *Manuel d'organisation industrielle*, 1, 61-87.

**Akerlof, GA (1970).** Le marché des « citrons » : incertitude de qualité et mécanisme de marché. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.

**Stiglitz, JE (1985).** Information asymétrique et économie de l'information. *Manuel d'organisation industrielle*, 1, 61-87.

**Hart, O. (1983).** *La théorie des contrats* . *Manuels avancés en économie*.

**Grossman, SJ et Hart, OD (1986).** *Les coûts et les avantages de la propriété : une théorie de l'intégration verticale et latérale* . *The Journal of Political Economy*, 94(4), 691-719.

**Hart, O. (1995).** *Entreprises, contrats et structure financière* . Presses de l'Université d'Oxford.

**Crozier, M. et Friedberg, E. (1977).** *L'acteur et le système : Les contraintes de l'action collective*. Paris : Seuil.

**Crozier, M. (1963).** *Le phénomène bureaucratique*. Paris : Seuil.

**Jensen, MC et Meckling, WH (1976).** *Théorie de l'entreprise : comportement managérial, coûts d'agence et structure de propriété*. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.

**Becker, GS (1968).** *Crime et châtement : une approche économique* .

**Colorant, RA (1988).** *Informations financières frauduleuses* .

**Beasley, MS et Carcello, JV (2006).** *Informations financières frauduleuses : 1998-2005* .

**Dechow, PM et Skinner, DJ (2000).** *Les effets de l'amélioration de la qualité des informations financières sur le coût du capital* .

**Jensen, MC et Meckling, WH (1976).** *Théorie de l'entreprise : comportement managérial, coûts d'agence et structure de propriété* . *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

- Shleifer, A., et Vishny, R.W. (1997).** *Un aperçu de la gouvernance d'entreprise* . Journal of finance, 52(2), 737-783.
- Beasley, MS et Carcello, JV (2006).** *Rapports financiers frauduleux: 1998-2005* . Journal of accounting and economics, 41(1-3), 155-188.
- Watts et Zimmerman (1978)** dans "*Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards*"
- Healy (1985),** "*L'impact des systèmes de bonus sur les décisions comptables*"
- Jones (1991),** "*Gestion des bénéfices pendant les enquêtes sur la réduction des importations*"
- Dechow, Sloan et Sweeney (1995),** "*Détection de la gestion des bénéfices*"
- Bebchuk et Fried (2004),** "*Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation* "
- Larcker et Tayan (2011),** "*Corporate Governance Matters*"
- Spence (1973),** "*Job Market Signaling*"
- Ross (1977),** "*The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signaling Approach*"
- Watts et Zimmerman (1986),** "*Positive Accounting Theory*"
- Healy et Palepu (1993),** "*The Effect of Firms' Financial Disclosure Strategies on Stock Prices*"
- Beyer, Cohen, Lys et Walther (2010),** "*The Financial Reporting Environment: Review of the recent Literature*"
- Myers et Majluf (1984),** "*Corporate finance and Investment Decisions when Firms have information that Investors n'ont pas*"
- Jensen (1986),** "*Agency cost of free cash-flow, corporate finance, and takeovers*"
- Teoh et Welch (1998a, 1998b),** "*Earnings management and the long-run market performance of initial public teachings*" et "*Earnings management and the underperformance of seasoned equity banking*",
- Kothari et Leone (2005),** "*Performance Matched Discretary Accalal Measures*"
- Erickson et Wang (2008),** "*Émission d'actions et gestion des bénéfices*"
- Liu et Wang (2023),** "*Opportunistic Earnings Management around Seasoned Equity Offers: Evidence from China* "
- Teoh, Welch et Wong (1998)** "*Earnings Management and the Long-term Market performance of Initial Public Banking in Hong Kong* "
- Roychowdhury (2006),** "*Earnings management through real activities manipulation*"
- Roychowdhury (2006),** "*Earnings management through real activities manipulation*"
- Kothari, Leone et Wasley (2005),** "*Performance matched discretionary accrual measures* "

- Teoh, Wong et Rao (1998),** *"Are accruals during initial public offerings opportunistic?"*
- Ronen et Sadan (1981),** *"Smoothing Income Numbers"*
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983).** *"Separation of ownership and control"*
- Jain, B. A., & Kini, O. (1994).** *"The post-issue operating performance of IPO firms"*
- Jensen, M. C. (1986).** *"Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers"*
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976).** *"Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure"*
- Jillali, S. A., & Belkasseh, M. (2022).** *"Performance financière des IPOs : Étude exploratoire"*
- Kim, K. A., Kitsabunnarat, P., & Nofsinger, J. R. (2004).** *"Ownership and operating performance in an emerging market: evidence from Thai IPO firms"*
- Loughran, T., & Ritter, J. R. (1995).** *"The new issues puzzle"*
- Loughran, T., & Ritter, J. R. (1997).** *"The operating performance of firms conducting seasoned"*
- Mansali, H. (2005).** *"Les performances opérationnelles à long terme des entreprises françaises émettrices d'actions"*
- Mansali, H., & Labégorre, F. (2010).** *"Les performances économiques et boursières à long terme des sociétés introduites en bourse: le cas du marché français (1990-2003)."*
- Mikkelson, W. H., Partch, M. M., & Shah, K. (1997).** *"Ownership and operating performance of companies that go public"*
- Morck, R., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1988).** *"Management ownership and market valuation: An empirical analysis"*