

Ouvrage collectif - colloque CSIFA XIII

2018

The cover features a central image of a hand pointing at a pie chart. The background includes a bar chart and a line graph. The title is written in large, blue, outlined letters. Logos for ISG, Université de Sfax, URRED, INLUCC, and AEISGG are visible at the top. A circular badge on the left indicates the dates and location of the colloquium.

les 16 - 17 et 18
Décembre 2018
à Djerba (Tunisie)

Corruption, Éthique et Pratiques
managériales et financières :
Etat des lieux et challenges

للتنبيه عن الفساد 80 10 22 22
N°Vert

#inlucc
www.inlucc.tn

sous la direction de :

Jamel Eddine HENCHIRI

RED-ISGG

18/12/2018

© RED-ISGG, 2018
rue jilani Lahbib 6000 Gabès
Tunisie
<http://www.ur-red.com>
ISBN 978-9938-9935-1-6
www.ur-red.com
jamel.Henchiri@isggb.rnu.tn

Ouvrage Collectif dirigé par

Pr. Jamel Eddine HENCHIRI

***Corruption, Ethique, et pratiques managériales et
financières : Etat des lieux et challenges***

RED-ISGG

Cet ouvrage collectif vient couronner les efforts, les réflexions et la persévérance, de plus d'un an, de de toute une équipe internationale de chercheurs réunis pour un même objectif.

A partir de l'évaluation d'une centaine de soumissions de communications, le comité scientifique du colloque, présidé par le Pr. Hammadi Fakhfakh, U. Sfax (Tunisie) et coordonné par Dr. Khaoula Ben Mansour en a sélectionnés quarante deux papiers pour être présentés aux ateliers du colloque, les 16, 17 et 18 décembre 2018 à Djerba (Tunisie). Les présidents de différents ateliers ont ensuite sélectionné une petite dizaine de papiers qui présentent un intérêt scientifique tout en répondant au thème du colloque choisi pour cette année et qui est «*Corruption, Ethique, et pratiques managériales et financières : Etat des lieux et challenges* » afin d'être publiés dans cet ouvrage collectif.

Ainsi, **Zouhaira KHELIL-RHOUMA et Mounira HAMED-SIDHOM** se préoccupent de l'effet des pratiques de gestion comptables des résultats sur la transparence des informations environnementales publiées dans les rapports annuels en réponse aux exigences réglementaires sur un échantillon de sociétés françaises cotées au SBF120 pour démontrer que ces entreprises ne semblent pas respecter les règles du jeu.

Senda WALI et Mouna KAMOUN étudient l'effet de l'incertitude politique sur l'évasion fiscale en Tunisie et en Egypte pour observer que les entreprises tunisiennes et égyptiennes diminuent leurs pratiques d'évasion fiscale durant les périodes de forte incertitude politique.

Soulef ABDESSAMIA a mené une enquête sur l'influence de l'éthique sur la gouvernance de l'entreprise tunisienne pour infirmer son hypothèse de l'existence d'une corrélation positive.

Mohamed Sadok GASSOUMA teste l'effet des facteurs réglementaires et disciplinaires sur la manipulation comptable mesurés par les accruals anormaux dans les banques tunisiennes avant et après la révolution du printemps arabe et trouve que la manipulation s'est aggravée après la révolution Tunisienne contrairement à ce qui était attendu.

Toujours dans le domaine bancaire, **Narjes BOUABDALLAH et Jamel Eddine HENCHIRI** s'intéressent à l'impact des mécanismes de gouvernance interne sur le risque opérationnel bancaire, avec une batterie de propositions pour en confirmer six hypothèses sur neuf.

Par ailleurs, **Imen KHELIL**, quant à elle, explore un thème relativement original de l'éthique qui concerne le courage moral à annoncer la vérité issue des comptes en interviewant des auditeurs internes dans le contexte tunisien.

Plus théoriquement, **Anissa DAKHLI et Habib AFFES** explorent les pratiques de la participation budgétaire des entreprises tunisiennes et nous renvoient à un ensemble de barrières qui interagissent entre eux et créent un décalage, psychologique et instrumental, entre l'environnement idéal pour le développement et la réussite d'une approche participative et celui de l'entreprise tunisienne.

Enfin, la notion de l'éthique peut être aussi vue en interne. Ainsi, **Fatima LAKSSOUMI** détaille la place de l'éthique dans les programmes universitaires de comptabilité au Maroc, et ce à partir de la perception des professeurs universitaires de comptabilité qui finalement s'entendent sur son importance pour les étudiants. Toutefois, cette formation n'est pas encouragée et valorisée dans leur établissement et les opinions divergent parmi ces professeurs quant à la nature de la formation en éthique et l'efficacité des méthodes utilisées.

Nous remercions les membres du comité scientifique pour leur disponibilité et leurs encouragements, les membres du comité d'organisation pour leur savoir faire. Nos remerciements s'adressent aussi à tous nos partenaires et sponsors, je cite particulièrement l'INLUCC, la CCI-SE, Ulysse FM et GIZ ainsi que tout ceux qui ont individuellement contribué à cette réussite, sans oublier les praticiens et bien sûr les communicants qui, sans eux, le colloque ne pouvait voir le jour.

Nous vous donnons rendez vous à la prochaine édition du colloque pour débattre d'un thème à la pointe de la recherche en finance, comptabilité et assurance.

Pr. Jamel Eddine HENCHIRI, UR.RED, I.S.G. Gabès (TUNISIE)

Appel à Contribution

La corruption se manifeste par des actes douteux et des pratiques informelles qui se substituent aux procédures et réglementations en place et privilégient le favoritisme et ses priorités injustifiées. Les pays notamment les moins développés, dotés de systèmes réglementaires défaillants, représentent un terreau favorable à son extension et à sa banalisation.

Dans ce contexte, De Sardan (1996) distingue six logiques qui ont des effets sur la corruption : une logique de négociation, une logique du courtage, une logique du « cadeau », une logique du devoir d'entraide de réseau, une logique de l'autorité prédatrice et une logique de l'accumulation redistributrice.

Parmi les conséquences de la corruption ; une allocation inéquitable des opportunités et des richesses, une intensification des réseaux économiques parallèles et non contrôlés et des préjudices sur la croissance et l'aisance sociale. La lutte contre la corruption demeure un objectif poursuivi par les gouvernements et les organisations qui ne cessent de développer les moyens pour réduire et limiter l'étendue de ce fléau.

"Donner un éclairage scientifique et pratique sur la question de « la corruption », révèle la prééminence de la question de l'Ethique, des pratiques managériales et financières pour l'économie Tunisienne en ces années de « post révolution » et l'impact de ce phénomène sur le climat d'affaire de la Tunisie" (Duboi , 1996 in Béchir et Seghair, 2013).

A ce propos, dans le classement Transparency International 2017, l'indice de perception de la corruption de la Tunisie est de 42/100 soit un rating de 74 sur 180 Pays. Après la révolution de 2011, la position de la Tunisie a reculé de 15 places, puisqu'en 2010, elle occupait la 59ème position.

Afin d'expliquer cette régression, les chercheurs tunisiens ont mis en évidence l'absence d'un cadre juridique harmonisé (Chaabane, 2013 ; Mzoughi, 2014 ; Kadour, 2015), la vulnérabilité des secteurs socio-économiques (Concepts d'ilots d'intégrité, PNUD, 2015) et les dimensions managériales et institutionnelles du phénomène de la corruption (Ben Mansour, et Ben Kahla, 2013). Aussi, l'indice général du climat des affaires en Tunisie de 2017, au premier et deuxième trimestre, indique une baisse de 18.2 points. (IACE, 2017).

A cet effet, le présent colloque scientifique CSIFA XIII, se propose d'apporter une lecture des challenges financiers et managériaux qui impactent le marché économique et financier de la Tunisie. Par ailleurs, nous tenterons d'assurer une cohérence à un ensemble d'activités socioprofessionnelles diversifiées de contrôle, tels que les auditeurs, comptables, consultants & experts, gestionnaires mais aussi les chercheurs en sciences sociales qui observent et parfois dénoncent des pratiques considérées comme non éthiques des agents économiques.

Dans la perspective d'une approche interdisciplinaire - en mobilisant des recherches en sciences de gestion, en finances, en comptabilité..., nous nous proposons de saisir les fondamentaux de la compréhension de l'impact de la corruption dans les pratiques financières et managériales des différents acteurs de l'économie Tunisienne.

Septembre 2018

Effet des pratiques de gestion comptable des résultats sur le niveau de transparence des divulgations environnementales réglementaires

Zouhaira KHELIL-RHOUMA^(1,2),

Mounira HAMED-SIDHOM⁽¹⁾,

Résumé :

L'étude s'insère dans l'axe de recherche faisant débat dans la littérature comptable contemporaine, qui soulève la question de la transparence des rapports annuels suite à l'introduction de l'obligation de divulguer des informations extra-financières. En effet, un mouvement international en faveur d'une réglementation en matière de divulgation d'informations extras-financières est en cours ces dernières années, afin d'inciter les entreprises à être plus transparentes dans divers domaines, tels que l'environnement, la gouvernance ou les responsabilités sociales et sociétales. En particulier, certains chercheurs affirment que les informations extras-financières constituent un apport supplémentaire de transparence, utilisé comme moyen de signaler la situation réelle de l'entreprise et ses performances futures (Chih et *al*, 2008 ; Hong et Anderson, 2011 ; Kim et *al*, 2012). Par contre, d'autres soutiennent qu'elles sont utilisées pour dissimuler les manipulations sur les chiffres comptables et pour endormir l'attention des parties prenantes (Elmahrog et *al*, 2015 ; Prior et *al*, 2008 ; Riahi-Belkaoui, 2003).

Dans cette veine, l'objectif principal de cette recherche est d'examiner l'effet des pratiques de gestion comptables des résultats sur la transparence des informations environnementales publiées dans les rapports annuels en réponse aux exigences réglementaires. Pour ce faire, nous avons sélectionné un échantillon de sociétés françaises cotées au SBF120. Nous avons utilisé des modèles de régression en panel pour tester les hypothèses.

Les résultats ont montré que les entreprises qui augmentent leurs bénéfices en transférant leurs dépenses sur des périodes postérieures accompagnent ces pratiques par une plus grande couverture des thématiques réglementaires par les divulgations environnementales dans leurs rapports annuels. En fait, Elles semblent utiliser les informations environnementales pour démontrer leur conformité aux réglementations, et ainsi détourner l'attention des parties prenantes de leur intervention discrétionnaire opportuniste sur les rapports financiers. Par contre, les entreprises qui pratiquent une gestion des résultats plus agressive publient des informations environnementales réglementaires moins complètes. Ainsi, ces dernières ne semblent pas attacher d'importance à la conformité réglementaire, et donc à la transparence, que ce soit pour le reporting financier ou extra-financier.

⁽¹⁾ University of Tunis El Manar, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis (FSEGT), Research unit: FCF ("Finance Comptabilité Fiscalité"), 1002, Tunis, Tunisie

⁽²⁾ University of Gabès, Institut Supérieur de Gestion de Gabès (ISGG), 6000, Gabès, Tunisie.

Effect of Accounting Earnings Management Practices on the Level of Mandatory Environmental Disclosures Transparency

Abstract:

The study is part of the research axis debated in the contemporary accounting literature, which is concerned by the annual reports transparency following the introduction of the obligation to disclose extra-financial information. Indeed, an international movement for extra-financial disclosures regulation is taking place recently to push companies to be more transparent in various fields, like environment, governance or social responsibilities. Some claim that extra-financial disclosures constitute an additional contribution of transparency, used as a mean of signaling the firm's actual situation and its future performance. On the other hand, others argue that they are used to conceal earnings management practices and deceive stakeholders' attention.

In this vein, the main objective of this research is to examine the effect of accounting earning management practices on annual report mandatory environmental disclosures transparency. For this purpose we selected a sample of French SBF120 listed companies. We used panel regression models to test hypothesis.

The results showed that firms that increase their earnings by transferring their expenses to future periods accompany these practices with greater coverage of mandatory environmental disclosures. In fact, they appear to use environmental information to demonstrate regulatory compliance, and so divert stakeholders' attention from their opportunistic discretionary intervention on financial reporting. On the other hand, firms that practice more aggressive earnings management publish less complete mandatory environmental disclosures. So, the latter don't seem to attach importance to regulatory compliance, and therefore to transparency, whether for financial or extra-financial reporting.

Introduction :

Un nombre croissant de recherches s'intéresse à la relation entre la transparence du reporting financier et l'orientation sociétale des entreprises. En effet, les entreprises sont accusées d'utiliser les pratiques de RSE, et donc les divulgations qu'elles en font dans leurs rapports annuels, comme une vitrine de blanchiment servant d'alibi ou de masque à des pratiques beaucoup moins éthiques dans la réalité de leurs activités. Une de ces pratiques, pouvant servir les aspirations opportunistes des dirigeants, ou plus généralement les intérêts de l'entreprise à l'encontre de ceux des autres parties prenantes, est la gestion des résultats. Une telle intervention dans les chiffres qui servent à dépeindre la situation économique de l'entreprise, et à prévoir ses potentialités de croissance à venir, remet en cause leur fidélité et risque d'induire en erreur les utilisateurs de ces informations.

D'un autre côté, les entreprises qui se placent dans une orientation RSE sont considérées comme plus éthiques, et beaucoup s'accordent à dire que cette aura de moralité transparait aussi sur leurs pratiques comptables. Ainsi, si une entreprise s'engage dans des pratiques sociétales par convictions morales, elle devrait aussi éviter les manipulations, qui risquent d'entacher la transparence des comptes, suivant ces mêmes principes qui dirigent leurs actions (Hong et Andersen, 2011 ; Kim et al, 2012).

Dans ce cadre, nous portons notre attention sur une dimension particulière de la RSE, les aspects environnementaux. De plus, notre étude est spécifique à l'examen de la transparence des informations environnementales divulguées par les sociétés françaises cotées dans leurs rapports annuels en réponse aux exigences réglementaires. Nous exploitons les résultats des études antérieures sur des problématiques voisines pour formuler nos attentes quant à la relation entre la transparence de ces divulgations et les pratiques de gestion comptable des résultats, qui remettent en cause la transparence des informations financières.

L'utilisation discrétionnaire potentielle des divulgations environnementales remet en cause leur neutralité, et donc le niveau de crédit à leur accorder. Cette dimension est difficile à appréhender mais un nombre croissant de recherches se sont penchées sur la relation des divulgations environnementales avec la fidélité des chiffres comptables à travers l'étude de la gestion des résultats. Outre le fait que certaines informations environnementales comptables (provisions pour risques ou passifs, dépenses ou investissements environnementaux) peuvent être utilisées pour la gestion réelle ou comptable des résultats, les informations environnementales extra financières peuvent constituer soit un frein, soit une couverture à ce type de pratique. Dans le dernier cas, la transparence de ces informations est remise en cause.

Notre objectif dans cette étude est donc ***d'étudier l'effet des pratiques de gestion comptable des résultats des sociétés françaises cotées sur le niveau de transparence des divulgations environnementales dans leurs rapports annuels.***

L'étude du comportement de gestion des résultats par les entreprises a mobilisé une frange importante de la littérature comptable et financière. En effet, la fidélité des chiffres comptables est d'une importance cruciale pour une évaluation non biaisée de la valeur actuelle et future des entreprises. Or, comme précisé plus haut, les informations environnementales peuvent servir à camoufler ce comportement ce qui suppose une intervention discrétionnaire remettant en cause la transparence de ces informations.

Cette communication est organisée en quatre sections. Une première section est dédiée aux fondements théoriques et à la revue de la littérature sur la relation entre les divulgations environnementales et la gestion des résultats, qui nous permet de formuler nos hypothèses de

recherche. Une deuxième section a pour objet de présenter la démarche et les aspects méthodologiques de la recherche. Au niveau de la section suivante, nous exposons les résultats de l'étude empirique. Enfin, nous finirons par une discussion des résultats et la présentation critique des principales conclusions de l'étude.

1- Fondements théoriques et hypothèses de recherche

1-1 La transparence financière et extra financière : les fondements de la relation

Il n'y a pas de consensus sur une définition unique du concept de gestion des résultats, mais parmi les définitions citées dans la littérature, celle de Healy et Whalen (1999) est souvent prise comme référence dans la mesure où elle offre une conception assez complète du phénomène.

« La gestion des résultats se produit lorsque les managers usent de leur discrétion dans le processus de comptabilité financière et dans la structuration des opérations pour modifier le contenu des états financiers publiés afin, soit de tromper certaines parties prenantes sur les performances économiques réelles de l'entreprise, soit d'influencer les enjeux contractuels qui dépendent des chiffres déclarés dans les comptes. »

La gestion des résultats qu'elle soit réelle ou comptable a pour objectif de faire varier le résultat à la hausse ou à la baisse pour l'atteinte d'un seuil désiré, ou attendu par le marché financier et les parties prenantes influentes. Il peut aussi avoir pour objet de limiter la variation du résultat d'un exercice à l'autre pour éviter les coûts politiques ou limiter l'incertitude perçue par les investisseurs et bailleurs de fonds. L'objectif recherché dépend des motivations sous-jacentes à ce comportement. Différents cadres théoriques ont été mobilisés pour expliquer ce phénomène.

Dans une perspective financière des affaires, la gestion des résultats est supposée être faite pour accroître ou préserver les richesses des entreprises et de leurs propriétaires, ou des dirigeants qui interviennent dans le processus et qui contrôlent l'information. Deux principaux courants théoriques ont été exploités dans le cadre de cette perspective pour proposer des motivations au comportement de gestion des résultats par les managers. La théorie politico-contractuelle et la théorie des signaux. Beinesh (2001) considère que les motivations basées sur la théorie politico-contractuelle (coûts politiques, endettement et rémunération) font partie de la perspective opportuniste de la gestion des résultats. Alors que les incitations fondées sur la théorie des signaux peuvent être désignées par la perspective informative de la gestion des résultats.

D'autres cadres théoriques, ayant une perspective civique des affaires, sont proposés comme alternatifs ou complémentaires dans l'explication de nombreuses pratiques des entreprises dont la gestion des résultats (Gibbins et al., 1990 ; Mezas, 1990 ; Chih et al., 2008). Ils proposent de prendre en compte l'influence des principes et valeurs éthiques, ainsi que les objectifs sociaux sur la conduite des affaires. Deux principales approches théoriques ont été exploitées par les chercheurs pour expliquer les variations dans le comportement de gestion des résultats des entreprises.

Les tenants de l'approche éthique des affaires considèrent l'engagement des entreprises dans des pratiques sociales et environnementales comme une émanation d'une plus grande moralité des dirigeants (Carroll, 1979, 1991 ; Jones, 1995 ; Phillips et al., 2003). Certains chercheurs avancent alors que les entreprises proactives dans ces domaines devraient limiter la gestion des résultats pour des considérations éthiques (ex., Kim et al., 2012). Cette proposition est désignée par Kim, Park et Wier (2012) par l'hypothèse de reporting financier transparent, selon laquelle les entreprises actives au niveau de la responsabilité sociétale s'engagent moins dans la gestion des résultats. La validation de cette relation négative dans plusieurs recherches récentes (Calegari et al., 2010 ; Hong et Andersen, 2011 ; Kim et al., 2012 ; Scholtens et Kang, 2013 ; Litt et al., 2014 ; Bozzolan et al., 2015) laisse certains chercheurs déduire que les considérations éthiques sont susceptibles de mener les

managers vers la production de rapports financiers plus transparents (Hong et Andersen, 2011 ;Bozzolan et al, 2015).

Enfin, dans le cadre d'une approche sociale ou institutionnelle des affaires, la gestion des résultats est considérée comme non légitime, et en dehors des carcans des pratiques institutionnalisées. Cette pratique est donc limitée par les forces institutionnelles et celles fournissant une légitimité aux entreprises et à leurs dirigeants pour la continuité de leurs affaires. Ainsi, les entreprises faisant l'objet d'une plus grande attention et d'un suivi méticuleux sont moins enclines à se lancer dans une gestion des résultats ouvertement opportuniste et facilement détectable. Si elles le font, la gestion des résultats informative ou par les activités réelles seront privilégiées, car plus communément acceptées (Lamrani, 2012). Dans cette optique de maintien de la légitimité et de conformité aux attentes sociales, un nombre de chercheurs ont considéré l'influence de la visibilité environnementale, et plus généralement de l'orientation sociétale des entreprises sur leurs pratiques de gestion des résultats (Sun et al, 2010 ; Bozzolan et al, 2015 ; Litt et al, 2014). En effet, les entreprises sont tenues d'appliquer les méthodes comptables dans les limites des normes en vigueur suivant un isomorphisme coercitif ou normatif (Mezias, 1990).

Par contre, si l'entreprise décide de se placer à la marge des pratiques institutionnalisées, elle risque d'entacher sa réputation et de voir sa légitimité menacée (Meyer et Rowan, 1977 ; Olivers, 1991 ; Suchman, 1995). Un effort de communication est alors nécessaire soit pour justifier sa position et faire évoluer les attentes sociales, ou pour détourner l'attention des pratiques non acceptables vers d'autres en accord avec les principes et valeurs socialement partagées, ou encore dépeindre une image de conformité symbolique (Olivers 1997 ; Savage et al, 2000 ; Quairel, 2004). C'est dans cet angle de vision que s'insère notre étude. Francis et *al.* (2008) suggèrent que la qualité des résultats comptables a une influence sur les décisions des entreprises en matière de divulgations volontaires d'informations en général. Ils notent que la relation peut être complémentaire ou de substitution. Nous pensons, à l'instar de Yip et *al.* (2011), que ce point de vue est valable pour les divulgations environnementales. Nous présentons dans ce qui suit ces deux relations, et développons celle que nous avons retenue dans notre travail.

1-2 La transparence financière et extra financière : une relation de complémentarité

Les divulgations sociales et environnementales sont supposées apporter une plus grande transparence au reporting financier. Par conséquent, elles devraient permettre de limiter l'asymétrie d'information entre d'un côté le manager, ou l'entreprise, et de l'autre les actionnaires et les autres parties prenantes. Or, cette inégalité dans les informations détenues par les diverses parties internes et externes à l'entreprise, constitue un terreau riche pour les manipulations du résultat. La contrainte de ce champ d'action à travers l'exigence d'une plus grande transparence dans les divulgations sociales et environnementales devrait donc réduire ces pratiques.

De même, l'engagement de l'entreprise dans des activités sociales et environnementales est considéré comme le gage d'un niveau éthique élevé des dirigeants de l'entreprise, et de la mise en œuvre par ces derniers des principes et valeurs moraux dans la conduite des affaires (Chih et *al.*, 2008 ; Kim et *al.*, 2012 ; Litt et *al.*, 2014). Ce fondement éthique de l'action est supposé se refléter dans une meilleure qualité des informations financières, loin de toute intervention discrétionnaire venant fausser l'image véhiculée sur la situation réelle de l'entreprise à travers les états financiers. En effet, la gestion des résultats constitue une pratique dénuée d'éthique pour les tenants du mouvement moralisateur des affaires. Elle remet en cause la sincérité de l'information fournie par les chiffres comptables aux utilisateurs des états financiers, faussant ainsi leur jugement.

En outre, une telle pratique peut remettre en cause la réputation de l'entreprise, et donc menacer sa légitimité. Cela peut engendrer de grandes pertes au niveau économique, ayant pour effet de menacer la position des dirigeants dans l'entreprise. En effet, les managers qui valorisent la

réputation de leur entreprise, ne devrait pas se positionner dans une zone de risque en mettant en œuvre des pratiques douteuses telle que la gestion des résultats. En effet, ces derniers fournissent des efforts et dépensent des ressources pour construire et atteindre un seuil de légitimité permettant d'exercer sereinement leurs activités, à travers une implication dans les activités RSE. Les divulgations sociales et environnementales sont utilisées pour montrer leur bonne gestion de ces dimensions et leur conformité aux attentes sociales, dans le cadre d'une politique de reddition de compte (Chih et *al.*, 2008 ; Ben Mahjoub et Halioui, 2012). Ou encore, elles peuvent être utilisées de manière proactive pour limiter les coûts politiques potentiels (Patten et Trompeter, 2003). D'où une meilleure qualité des divulgations.

En d'autres termes, les entreprises les plus responsables au niveau environnementales devraient allier à la transparence des divulgations environnementales, la qualité du reporting financier. En effet, ces entreprises sont supposées plus éthiques, ou du moins cherchent à démontrer, auprès des parties prenantes et de la société, leur plus grande responsabilité en présentant un reporting de meilleure qualité qu'il soit financier ou extra-financier. Elles disposent des clés permettant d'apporter une grande précision ainsi que les justifications de la fidélité des informations qu'elles divulguent.

Par contre, les entreprises qui procèdent à la gestion des résultats vont utiliser les divulgations environnementales d'une manière symbolique, pour donner l'impression d'être engagées alors que la réalité est tout autre. D'où, la qualité des divulgations devraient être à la hauteur de ces pratiques, sans commune mesure avec la reddition de comptes. Elles peuvent aussi limiter les divulgations au minima légale, ou choisir la non divulgation ou le flou pour certains points, d'où une information moins complète et précise.

1-3 La transparence financière et extra financière : une relation de substitution

Les divulgations sociales et environnementales sont utilisées par les dirigeants pour masquer leur intervention délibérée dans la détermination des résultats comptables aux dépens des actionnaires et autres parties prenantes. Les dirigeants qui font preuve d'opportunisme peuvent tenter de compenser ce comportement en offrant une gestion irréprochable des questions sociétales (Prior et *al.*, 2008). Cette gestion, et surtout les informations diffusées vont se répercuter sur la performance financière de l'entreprise, et ainsi dissiper tout doute des actionnaires et investisseurs sur la possibilité de manipulation.

En outre, elles peuvent être utilisées pour obtenir le soutien des audiences face aux actions potentielles des actionnaires à l'encontre des dirigeants suite à la détection des manipulations ou en cas de mauvaise gestion. Les dirigeants vont dépendre à travers les divulgations une politique visant à satisfaire un grand nombre de parties prenantes. Ils vont rechercher le soutien de ces dernières pour les conforter dans leur gestion. Ainsi, les parties prenantes vont épauler les dirigeants face aux propriétaires en cas de problème, ce qui contribue à leur enracinement dans l'entreprise (Prior et *al.*, 2008 ; Makni-Gargouri et *al.*, 2010 ; Toukabri et Jilani, 2013).

D'un autre côté, la gestion des résultats peut être informative, et être mise en œuvre par les dirigeants pour limiter l'asymétrie d'information entre les parties internes et externes de l'entreprise. Les divulgations de responsabilité sociétale sont utilisées en complément de la gestion des résultats dans la politique de signalisation servant à réduire cette asymétrie et le niveau d'incertitude perçu par les investisseurs (Riahi-Belkaoui, 2003).

Toutes ces motivations lient les divulgations environnementales à un reporting financier peu fidèle à la réalité. Elles sont utilisées à titre symbolique pour abuser une ou plusieurs parties prenantes, et afin d'obtenir une marge d'action avec le risque minimum d'être ennuyé. Dans cette vision, les entreprises dont le reporting financier est de meilleure qualité à travers une plus grande fidélité des résultats publiés, sont moins enclines à recourir à ce type de divulgation. Or, dans la mesure où nous

considérons des entreprises faisant l'objet d'une obligation réglementaire de divulguer ces informations, alors c'est la qualité des divulgations qui devrait varier.

1-4 Les hypothèses de l'étude

Nous proposons de considérer la seconde vision dans notre travail, qui suppose une relation de substitution entre le reporting financier et extra-financier. En d'autres termes, les entreprises qui gèrent leur résultat vont présenter un reporting environnemental plus transparent : soit pour satisfaire les parties prenantes et gagner leur soutien face aux propriétaires si ces pratiques sont révélées ; soit pour détourner l'attention de ces audiences sur les pratiques opportunistes de gestion de résultats ; ou encore pour signaler la meilleure situation financière de l'entreprise si la gestion des résultats est informative.

Nous testons donc une relation positive, qui remet sérieusement en question la transparence des divulgations environnementales divulguées, puisqu'elles seront l'objet de la discrétion des managers pour gérer les impressions des utilisateurs des états financiers. Par contre une relation négative, conforte le fait que la transparence de ces informations augmente avec l'augmentation de la transparence du reporting financier.

Ainsi, pour tenir compte de ce point de vue, nous proposons de tester les hypothèses permettant de formuler cette proposition pour chacune des dimensions retenues dans notre étude pour appréhender la transparence du reporting environnemental, comme suit :

Hypothèse 1 –la propension des entreprises à gérer les résultats comptables a un effet positif sur la quantité des informations environnementales divulguées dans les rapports annuels.

Hypothèse 2 –la propension des entreprises à gérer les résultats comptables a un effet positif sur la qualité des informations environnementales divulguées dans les rapports annuels.

Hypothèse 3 –la propension des entreprises à gérer les résultats comptables a un effet positif sur le niveau de couverture des thématiques réglementaires par les divulgations environnementales dans les rapports annuels.

2- Aspects méthodologiques de l'étude empirique :

Dans le cadre d'une approche quantitative de l'étude du comportement des entreprises, nous développons des modèles empiriques permettant de tester les hypothèses formulées, relatives à l'effet de la propension des entreprises à gérer leurs résultats sur le niveau de transparence de leurs divulgations environnementales.

Notre étude s'applique à un échantillon sélectionné en appliquant les critères suivant :

- Sociétés cotées régulièrement retenues au SBF 120 pour la période de 2012 à 2015 ;
- Sociétés françaises ;
- Sociétés industrielles ;
- Disponibilité des rapports annuels ou documents de référence de 2012 à 2015.

La procédure de sélection et de collecte de ces documents, sur le site internet de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), ainsi que sur les sites web de certaines sociétés, a aboutie à l'obtention de 159 documents pour un échantillon final de 40 sociétés françaises industrielles cotées. Le profil sectoriel des observations suivant la visibilité environnementale des secteurs d'activité, et l'appartenance des sociétés à l'indice CAC 40 est le suivant :

Tableau 1: Profil sectoriel des observations suivant la visibilité environnementale et l'appartenance au CAC40

Secteurs	Indexation CAC40		Total
	Non	Oui	
Visibilité environnementale faible :	33	27	60
AGROALIMENTAIRE	8	8	16
PRODUITS MENAGERS ET SOINS	12	8	20
SANTE	4	8	12
TECHNOLOGIE	9	3	12
Visibilité environnementale moyenne :	33	38	71
AUTOMOBILES ET EQUIPEMENTIERS	8	12	20
BATIMENT ET MATERIAUX CONSTRUCTION	4	15	19
BIENS ET SERVICES INDUSTRIELS	21	11	32
Visibilité environnementale élevée :	14	14	28
CHIMIE	4	4	8
MATIERES PREMIERES	6	2	8
PETROLE ET GAZ	4	8	12
Total :	80	79	159

Près de la moitié des observations concernent des sociétés appartenant à l'indice boursier CAC 40, rassemblant les plus grosses capitalisations boursières sur le marché Euronext Paris.

Nous présentons, dans ce qui suit, la démarche déployées pour tester nos hypothèses de recherche. Ensuite sont présentés les variables de l'étude et les procédures de mesure mises en œuvre pour les appréhender.

2-1 Démarche de test des hypothèses de recherche

Le test de nos hypothèses est effectué en appliquant la méthode de régression linéaire aux trois modèles permettant de mettre en relation d'un côté les variables de la transparence du reporting environnemental, prise une à une, et de l'autre les variables du niveau de gestion des résultats par les entreprises et les variables de contrôle :

$$TRANSPARENCE = f(GESTION RESULTAT, CONTROLE)$$

Ces modèles sont testés sur des données de panel permettant de tenir compte des variations entre les entreprises (40 entreprises), et les variations dans le temps pour chaque entreprise (4 ans, de 2012 à 2015). La base de données est constituée de 159 observations entreprise-année (une des entreprises a connu une fusion en 2015).

La procédure de test a nécessité de passer par plusieurs étapes. Dans une première phase, l'analyse descriptive et des associations ont permis de vérifier que les variables retenues sont adaptées aux traitements statistiques, et de confirmer le bien-fondé de l'investigation des relations proposées au niveau des hypothèses de notre étude.

Etant donné que nos modèles sont vérifiés sur des données en panel, il est nécessaire d'appliquer l'ensemble des tests de spécification des modèles. Trois étapes sont alors suivies. La première étape

consiste à procéder à un diagnostic des effets individuels pour chacun des modèles à tester. Une batterie de tests est alors mise en œuvre. Le test de Fisher permet de mettre en évidence l'existence d'effets individuels fixes, et le test LM (Lagrange Multiplier) de Breusch-Pagan permet de révéler l'existence d'effets individuels aléatoires significatifs. Le rejet de l'hypothèse nulle d'au moins un de ces tests annonce l'existence d'effets individuels, devant être pris en compte dans les traitements suivants. Dans ce dernier cas on pourra parler de panel ou de modèle à effets individuels. Dans le cas contraire, les données ne sont pas considérées comme panel, mais comme des données empilées ('pooled') qui nécessite l'application des modèles de régression simple. La deuxième étape permet de sélectionner le type de modèle le plus adapté à la nature des effets individuels détectés : celui à effet aléatoires ou celui à effets fixes. L'application du test de Hausman permet de faire cette sélection. Enfin, dans la troisième étape, nous avons testé l'existence potentielle des problèmes d'hétéroscédasticité et d'autocorrélation des erreurs (résidus) des modèles. Les tests généralement appliqués sont ceux de Breusch-Pagan et celui de Wald modifié pour détecter l'hétéroscédasticité, et le test de Wooldridge pour l'autocorrélation.

A l'issue de la procédure de test, nous avons retenus la régression en moindres carrés généralisés (MCG ou GLS : Général Least Squares) pour l'ensemble des modèles spécifiés à effets aléatoires (sur le logiciel de traitements statistiques STATA).

2-2 Identification et mesure des variables de l'étude

La vérification de nos hypothèses de recherche nécessite de mesurer les deux variables principales concernées par la relation étudiée, à savoir le niveau de transparence des informations environnementales divulguées à travers les documents annuels des sociétés de l'échantillon, et le niveau de gestion des résultats pratiqués par les entreprises. Afin d'améliorer le pouvoir prédictif de nos modèles de test des hypothèses, nous retenons des variables de contrôles ayant été identifiées et le plus souvent validés par la littérature comme déterminants de nos variables d'intérêts (Brammer et Pavelin, 2006 ; Clarkson et al., 2008 ; Litt et al, 2014 ; Prior et al, 2008 ; Kim et al., 2012 ; Riahi-Belkaoui, 2003 ; Toukabri et Jilani, 2013). Le tableau 2 suivant présente l'ensemble des variables de l'étude ainsi que leur méthode de mesure.

Tableau 2 – Identification et mesure des variables de l'étude

Variables d'intérêts	
Dépendantes : Transparence des divulgations environnementales	Indépendantes : Gestion comptable des résultats (Modèle de Jones modifiés selon Kothari et al., 2005)
COV : Taux de couverture des thématiques exigées par la réglementation (nombre items renseignés / nombres items exigés)	ACDA : Agressivité de la gestion des résultats (valeur absolue des accruals discrétionnaires)
QTE : Quantité des divulgations environnementales (nombre de phrases)	ACDS : Sens de la gestion du résultat (catégorielle basée sur le signe des accruals discrétionnaires)
QLE : qualité des divulgations environnementales (score pondéré suivant la nature des informations)	

Variables de contrôles	
Numériques	Catégorielles
<p>DEBT : Niveau d'endettement (dettes LT / total actifs)</p> <p>PERF : Performance économique (ROA : rentabilité des actifs)</p>	<p>SIZE : Taille des entreprises (1 : petites ; 2 : moyennes ; 3 : grandes selon les quartiles basés sur Ln total actifs)</p> <p>DILT : Dilution du capital (dichotomique basée sur la médiane du pourcentage du capital détenu par le public)</p> <p>VISB : Visibilité environnementale (catégorielle basée sur le niveau de pollution du secteur d'activité tel qu'identifié dans la littérature)</p>

Le niveau de couverture thématique donne une indication sur l'effort fourni par les entreprises pour renseigner les éléments d'informations exigés par la réglementation. Ces éléments d'informations ont été délimités suite à un processus de consultation des principales parties concernées. Ils sont supposés fournir une image plus complète de la gestion de ces aspects par l'entreprise. L'indicateur est un taux obtenu par le rapport entre le nombre d'éléments réglementaires traités par les entreprises et le nombre total d'éléments précisés dans le décret d'application de la loi Grenelle 2, tel que listé dans notre grille d'analyse de contenu.

La quantité des divulgations permet d'appréhender l'abondance des informations divulguées pour répondre aux exigences réglementaires. Il est mesuré par le logarithme naturel du nombre de phrases d'informations réglementaires divulguées.

La qualité des informations réglementaires permet d'appréhender la fourniture de données précises et chiffrées aidant à une meilleure représentation des performances environnementales des entreprises (Hopwood, 2009). La mesure correspondante est une note moyenne pondérée par le nombre de phrases divulguées, attribuée aux divulgations réglementaires suivant le barème suivant :

- Note (1) : pour les informations descriptives de forme littérale (ne comportant pas de données chiffrées) ;
- Note (2) : pour les informations comportant des données chiffrées sans comparaison dans le temps ou dans l'espace ;
- Note (3) : pour les informations comportant des données chiffrées avec une évolution dans le temps ou comparés aux objectifs fixés par l'entreprise, aux standards réglementaires ou sectoriels, ou par rapport à un benchmark.

Pour la variable explicative d'intérêt, nous retenons la composante comptable de la gestion des résultats, à savoir un indicateur de l'effet des ajustements comptables sur le résultat. Ce choix est motivé principalement par deux raisons. La première raison découle de la capacité à identifier ce type de pratiques, d'une manière assez précise, en analysant les données comptables des entreprises, facilement accessibles. En effet, les modèles d'estimation des accruals discrétionnaires ont bien évolué depuis les travaux pionniers de Healy (1985) et De Angelo (1986), ce qui a permis de limiter les biais dans la procédure de mesure. Par contre, la gestion des résultats par les activités réelles est moins évidente à appréhender, et même les procédures développées (Bartov, 1993 ;

Roychowdhury, 2006) ne permettent pas de trancher sur la volonté de gérer les résultats au moment où les décisions ont été prises. Cette difficulté a découragé la majorité des chercheurs à considérer ce type de gestion des résultats. De plus, l'utilisation des accruals discrétionnaires pour approximer la gestion des résultats a largement été validée par les recherches antérieures comme une proxy fiable du phénomène (Kothari et al., 2005). Par conséquent, en retenant la gestion comptable des résultats, nous nous positionnons dans la continuité de la plupart des études antérieures ayant considérées cette relation.

Dans la littérature, les modèles de Jones (1991), et Jones modifié par Dechow et al.(1995) sont très prisés par les chercheurs pour estimer les accruals discrétionnaires. Kothari et al. (2005) ont proposé une amélioration au modèle de Jones modifié qui permet de limiter les problèmes d'hétéroscédasticité et de mauvaise spécification rencontrés lors de l'application de ce modèle. D'après eux, il est nécessaire de contrôler la performance de la firme dans le modèle pour éviter ces problèmes. Les résultats de leurs tests empiriques sont concluants. De nombreuses recherches récentes adoptent cette modification dans leurs travaux, et notamment une partie des études considérées pour notre recherche (Kim et al., 2012 ; Sun et al., 2010 ; Yip et al., 2011). Ce modèle est intéressant dans notre étude car il permet d'avoir de bons résultats même lorsque l'échantillon n'est pas aléatoirement sélectionné (Kothari et al., 2005).

3- Les résultats de l'étude

3-1 Analyses descriptives des variables d'intérêts

Les données de statistiques descriptives, présentées dans les tableaux 3 et 4 suivants, permettent de constater que quasiment toutes nos variables d'intérêt présentent des variations notables dans les valeurs observées, aussi bien entre les individus (between), que dans le temps pour un même individu (within). De plus, on note pour la majorité d'entre-elles une répartition plutôt homogène des observations avec des valeurs de médiane très proche de la moyenne de l'échantillon, et parfois même presque identique. Ce qui conforte leur traitement sous forme de données panel.

Tableau 3 - Statistiques descriptives des variables d'intérêt

Variables		<i>Mean</i>	<i>Median</i>	<i>Std. Dev.</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
ACD	overall	-0.032	-0.041	0.107	-0.266	1.057
	between			0.078	-0.240	0.323
	within			0.074	-0.354	0.702
ACDA	overall	0.062	0.047	0.093	0.0002	1.057
	between			0.059	0.0037	0.323
	within			0.072	-0.260	0.796
COV	overall	0.852	0.812	0.112	0.333	1.000
	between			0.093	0.593	0.963
	within			0.065	0.553	0.960
QTE	overall	6.207	6.142	0.607	4.543	7.633
	between			0.580	4.970	7.388
	within			0.191	5.441	6.626
QLE	overall	1.782	1.783	0.275	1.255	2.513
	between			0.257	1.374	2.422
	within			0.116	1.533	2.127

Légende :

ACD :Les valeurs brutes initiales desaccruals discrétionnaires ; **ACDA** :accruals discrétionnaires en valeurs absolues ; **COV** : taux de couverture thématique des divulgations réglementaires (nombre d'items renseignés divisé par nombre d'items retenus dans la grille soit 27) ; **QTE** : logarithme naturel de la quantité des divulgations réglementaires ; **QLE** : note de qualité des divulgations réglementaires (varie de 1 à 3, avec 1 pour des divulgations totalement littérales, 2 des divulgations totalement chiffrées, et 3 des divulgations totalement chiffrées comparées)

Tableau 4 - Fréquences de la variable catégorielle des accruals discrétionnaires

ACDC	Overall		Between		Within
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Percent
1- Baisse	109	68.55	35	87.50	78.10
2- Neutre	32	20.13	18	45.00	45.37
3- hausse	18	11.32	9	22.50	50.00
Total	159	100.00	62	155.00	64.52
(n = 40)					

Légende :

ACDC :variable catégorielle des accruals discrétionnaires, avec comme modalité (1) pour une gestion des résultats à la baisse (accruals discrétionnaires significativement <0), modalité (2) pour une gestion des résultats neutre (accruals discrétionnaires = 0), modalité (3) pour une gestion des résultats à la hausse (accruals discrétionnaires significativement > 0).

Nous pouvons constater que les sociétés de notre échantillon présentent un comportement actif de gestion comptable des résultats d'après l'évaluation des accruals discrétionnaires que l'on a obtenus (moyenne significativement différente de zéro). Le comportement prépondérant est la gestion à la baisse des résultats, mais un nombre d'entreprises procèdent à une gestion à la hausse. La position de ces sociétés, parmi les titres les plus actifs du marché financier, les soumet à de grandes pressions de la part des investisseurs et analystes financiers, qui les mènent à gérer le niveau de leurs résultats pour garder une certaines stabilités et minimiser l'incertitude sur leur titre.

Ces sociétés divulguent pour la plupart une quantité d'information réglementaire abondante, avec cependant une variation notable entre les entreprises. De même, le taux de couverture thématique est assez élevé, ce qui est compréhensible pour des sociétés faisant l'objet d'un grand suivi de par leur cotation sur le marché boursier français et leur appartenance à un indice financier. La moyenne des notes de qualité des divulgations reflète une part d'information chiffrée importante pour la majorité des entreprises. En effet, la médiane est presque identique à la moyenne, de plus l'étude des quartiles met en évidence que 75% des entreprises présentent une note de qualité supérieure à 1.552, d'où la présence de plus de 30% d'informations chiffrées dans le reporting réglementaires.

3-2 Résultats du test des hypothèses de l'étude

L'hypothèse générale de notre étude prévoit un effet positif de la propension des entreprises à la gestion comptable de leurs résultats sur le niveau de transparence des divulgations environnementales dans les rapports annuels des sociétés françaises cotées en réponses aux exigences réglementaires. Trois indicateurs sont retenus dans notre travail pour appréhender le niveau de transparence du reporting environnemental: le niveau de couverture des items d'informations identifiés dans notre grille d'analyse de contenu, la quantité des divulgations environnementales estimée à travers le logarithme naturel du nombre de phrases d'informations environnementales réglementaires divulguées, et finalement la qualité du reporting environnemental réglementaire apprécié par la moyenne des notes attribuées aux éléments d'informations

réglementaires pondérée par le nombre de phrase, sur un barème à trois points. Nous avons formulé une hypothèse spécifique pour chacune de ces variables, prise comme variable dépendante du modèle correspondant.

Le modèle général prend la forme suivante (**Modèle G**) :

$$\text{TRANSPARENT}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{ACDA} + \beta_2 \text{ACDC} + \beta_3 \text{SIZE}_{it} + \beta_4 \text{PERF}_{it} + \beta_5 \text{DEBT}_{it} + \beta_6 \text{DILT}_{it} + \beta_7 \text{VISB}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Nous avons trois estimations pour ce modèle, suivant l'hypothèse spécifique testée, et donc les variables dépendantes considérées sont les suivantes :

- **modèle 1** - modèle avec comme variable dépendante **COV** ;
- **modèle 2** - modèle avec comme variable dépendante **QTE** ;
- **modèle 3** - modèle avec comme variable dépendante **QLE**.

Légende :

COV : taux de couverture thématique des divulgations ; **QTE** : logarithme naturel de la quantité des divulgations réglementaires ; **QLE** : note de qualité des divulgations réglementaires (varie de 1 à 3, avec 1 pour des divulgations totalement littérales, 2 des divulgations totalement chiffrées, et 3 des divulgations totalement chiffrées comparées) ; **ACDA** : accruals discrétionnaires en valeurs absolues ; **ACDC** : variable catégorielle des accruals discrétionnaires, avec comme modalité (1) pour une gestion des résultats à la baisse (accruals discrétionnaires significativement < 0), modalité (2) pour une gestion des résultats neutre (accruals discrétionnaires = 0), modalité (3) pour une gestion des résultats à la hausse (accruals discrétionnaires significativement > 0), introduite comme deux facteurs binaires dans le modèle avec ACDC à la hausse et ACDC à la baisse ; **SIZE** : variable catégorielle classant les sociétés suivant leur taille (ln total actifs) avec comme modalité (1) pour les plus petites, (2) les moyennes et (3) les plus grandes ; **PERF** : performance économique de l'entreprise estimée à travers la rentabilité des actifs (ROA) ; **DEBT** : niveau d'endettement appréhendé par le ratio d'endettement (dettes à long terme / total actifs) ; **DILT** : variable binaire reflétant le niveau de dilution du capital correspondant au pourcentage du capital détenu par le public avec (1) si ce pourcentage est supérieur ou égal à 62.5%, et (0) sinon ; **VISB** : variable catégorielle représentant la visibilité environnementale du secteur d'activité des sociétés avec (1) visibilité faible, (2) visibilité moyenne et (3) visibilité élevée. Elle est introduite comme deux facteurs binaires dans le modèle : Visib moyenne et Visib élevée.

Le tableau 5 suivant fait un récapitulatif des résultats du test des hypothèses H1, H2 et H3, relatives à l'effet du niveau de gestion des résultats par les entreprises sur les niveaux de couverture thématique, la quantité et la qualité des divulgations environnementales réglementaires. Les trois modèles présentent des pouvoirs prédictifs significatifs, ce qui nous autorise à considérer les résultats obtenus pour notre objet de recherche.

Les estimations mettent en évidence des coefficients significatifs pour les deux variables reflétant le niveau de gestion des résultats, mais uniquement pour le premier modèle, destiné à tester l'hypothèse spécifique à l'indicateur du niveau de couverture thématique des divulgations environnementales réglementaires (H2).

Le niveau des accruals discrétionnaires en valeurs absolues présente un effet négatif sur la transparence du reporting environnemental, estimée par le ratio du nombre d'items renseignés par les entreprises sur le nombre total des items listés dans notre grille sur la base des exigences réglementaires. Ainsi, plus il y a augmentation du niveau d'agressivité de la gestion comptable des résultats, plus le niveau de couverture des thématiques réglementaires diminue. Ce premier résultat

semble contredire l'hypothèse formulée d'un effet positif pour cet indicateur de la gestion des résultats.

La variable catégorielle de la gestion comptable des résultats, présente un effet positif sur le niveau de couverture thématique, concernant la modalité qui regroupe les entreprises dont les niveaux d'accruals discrétionnaires sont positifs. Par conséquent, il semble que les sociétés qui procède au décalage de la constatations des charges sur les périodes futures, et donc augmentent le niveau de leur résultat actuel, ont tendance à présenter des niveaux de couverture des thématiques réglementaires plus élevés que celles ne procédant pas à la modification des niveaux de leurs résultats (niveaux d'accruals discrétionnaires nuls). Ce résultat, contrairement au précédent, vient conforter notre hypothèse de recherche pour l'effet de cette variable sur le niveau de transparence du reporting environnemental, tel qu'apprécié par le niveau de couverture thématique. Cette apparente contradiction dans les résultats entre ces deux variables, peut-être dû à la plus forte représentation du comportement de baisse des résultats dans l'échantillon, avec 20% des observations contre 11% pour celui de hausse des résultats. En effet, la moyenne des accruals discrétionnaires en valeurs brutes, est négative (voir tableau 37 p.246). Ce comportement, a donc un poids plus important dans la détermination du niveau d'agressivité de la gestion des résultats.

Tableau 5- Résultats des estimations de l'effet du niveau de gestion comptable des résultats sur le niveau de complétude des divulgations environnementales

Modèles 1, 2, 3	COV	QTE	QLE
ACDA	-0.368 (-3.10)***	0.055 (0.26)	0.003 (0.02)
ACDC (baisse)	0.012 (0.73)	0.059 (1.27)	0.011 (0.38)
ACDC (hausse)	0.044 (2.65)***	-0.005 (-0.08)	-0.051 (-1.11)
SIZE(moyenne)	0.096 (6.81)***	0.298 (3.49)***	0.087 (1.72)*
SIZE(grande)	0.087 (6.20)***	0.534 (5.34)***	0.123 (2.12)**
PERF	0.099 (0.78)	0.895 (1.50)	-0.335 (-0.92)
DEBT	-0.001 (-0.37)	0.020 1.23	0.017 (1.25)
DILT	0.017 (1.44)	-0.012 (-0.20)	-0.152 (-4.40)***
VISB (moyenne)	-0.007 (-0.70)	0.280 (3.19)***	0.072 (1.55)
VISB(élevée)	-0.013 (-0.75)	0.218 (1.57)	(-0.003) (-0.05)
it(2013)	---	0.108 (3.66)***	---
it (2014)	---	0.149 (3.63)***	---
it(2015)	---	0.179 (3.79)***	---
_cons	0.754 (40.71)***	5.474 (48.90)***	1.745 (28.11)***

Wald	Chi2 (10) =	Wald	Chi2 (13) =	Wald	Chi2 (10) =
95.51		77.65		39.05	
Prob>	Chi2 = 0.0000	Prob>	Chi2 = 0.0000	Prob>	Chi2 =
				0.0000	

Observations : 159 / Groupes : 40

***, **, *** Résultats significatifs respectivement à 10%, 5% et 1%.**

Légende :

COV : taux de couverture thématique des divulgations réglementaires ; **QTE** : logarithme naturel de la quantité des divulgations réglementaires ; **QLE** : note de qualité des divulgations réglementaires (varie de 1 à 3) ; **ACDA** : accruals discrétionnaires en valeurs absolues ; **ACDC** : variable catégorielle des accruals discrétionnaires, avec comme modalité (1) pour une gestion des résultats à la baisse, modalité (2) pour une gestion des résultats neutre, modalité (3) pour une gestion des résultats à la hausse, introduite comme deux facteurs binaires dans le modèle avec ACDC à la hausse et ACDC à la baisse ; **SIZE** : variable catégorielle classant les sociétés suivant leur taille (ln total actifs) introduite comme deux facteurs binaires dans le modèle avec SIZE(moyennes) et SIZE (grandes) par rapport aux petites ; **PERF** : performance économique de l'entreprise estimé à travers la rentabilité des actifs (ROA) ; **DEBT** : niveau d'endettement appréhendé par le ratio d'endettement (dettes à long terme / total actifs) ; **DILT** : variable binaire reflétant le niveau de dilution du capital correspondant au pourcentage du capital détenu par le public avec (1) si ce pourcentage est supérieur ou égal à 62.5%, et (0) sinon ; **VISB** : variable catégorielle représentant la visibilité environnementale du secteur d'activité des sociétés avec (1) visibilité faible, (2) visibilité moyenne et (3) visibilité élevée. Elle est introduite comme deux facteurs binaires dans le modèle : VISB(moyenne) et VISB(élevée) par rapport à la visibilité faible.

Quoi qu'il en soit, abstraction faite du sens de la gestion des résultats, le niveau d'agressivité de ces pratiques présente un effet négatif sur le niveau de couverture thématique, ce qui peut constituer un signe du comportement de ces sociétés face à la réglementation. Elles ne semblent pas se soucier du risque de détection de leurs pratiques qui limitent la sincérité des résultats comptables publiés, ni de la fourniture des informations environnementales attendues par le législateur. D'un autre côté, les sociétés qui gèrent leurs résultats à la hausse semblent, elles, utiliser le reporting environnemental, et en particulier la conformité des divulgations aux exigences réglementaires, comme complément à leurs pratiques comptables opportunistes.

Quelques observations peuvent être faites sur les variables de contrôle introduites à nos modèles explicatifs de la fidélité du reporting environnemental. La variable catégorielle reflétant la taille des entreprises présente des effets positifs significatifs sur les trois variables retenues pour considérer la transparence des divulgations environnementales. Cet effet est noté pour les sociétés de taille moyenne et grande de notre échantillon, par rapport à celles de petite taille.

Le niveau de visibilité du secteur d'activité présente un effet positif sur la quantité des divulgations faites à travers le reporting environnemental, pour la catégorie des sociétés moyennement polluantes. Ainsi, les sociétés des secteurs de l'automobile et équipementiers, celles des secteurs du bâtiment et matériaux de construction, et des biens et services industriels, ont tendance à présenter des divulgations plus abondantes (en nombre de phrase) dans leur reporting environnemental, en réponse aux exigences réglementaires. Par contre, elles ne se démarquent pas pour le niveau de couverture thématiques des divulgations, ni pour leur qualité. Ce qui ne permet pas de conclure à une plus grande transparence du reporting environnemental pour ces sociétés.

Enfin, un autre coefficient significatif est celui relatif à la variable de dilution du capital. En effet, plus les sociétés étudiées présentent une structure de propriété du capital dispersée, plus faible est la

qualité des informations environnementales réglementaires divulguées dans les rapports annuels. Ce résultat va à l'encontre des attentes de la littérature antérieures (Cormier et Magnan, 2013 ; Prior et al., 2008).

L'hypothèse relative à l'effet de la propension des entreprises à la gestion comptable des résultats sur la transparence des divulgations environnementales, est donc validée partiellement, pour un seul des indicateurs retenus.

4- Discussion et conclusions de l'étude

Notre étude permet d'apporter une évidence empirique sur l'existence d'un lien entre la gestion comptable des résultats et le reporting environnemental des entreprises pour un échantillon de sociétés françaises cotées. En particulier, nous détectons un effet de la gestion des résultats sur un des indicateurs retenus pour refléter la transparence du reporting environnemental. L'indicateur en question est le niveau de couverture par le reporting environnemental des sociétés étudiées, des éléments d'informations environnementales exigés par le décret d'application de la loi Grenelle 2. Cette loi est relative à l'introduction dans le rapport de gestion d'informations sociales et environnementales. Nous constatons des effets de signes opposés selon l'indicateur de gestion comptable des résultats considérés.

En effet, pour le comportement de gestion des résultats à la hausse, nous validons la première hypothèse spécifique prévoyant un effet positif sur le niveau de couverture thématique des divulgations environnementales. En d'autres termes, les sociétés de notre échantillon qui procèdent à l'augmentation de leur résultat à travers le déplacement des charges vers les périodes futures, vont accompagner ces pratiques d'une plus grande couverture des items d'informations environnementales réglementaires. Ainsi, elles paraissent utiliser les informations environnementales pour montrer leur conformité aux réglementations, et ainsi détourner l'attention de leur intervention discrétionnaire opportuniste sur le reporting financier.

Toutefois, les divulgations de ces sociétés ne se démarquent pas par des niveaux plus élevés pour le reste des indicateurs de la transparence du reporting environnemental. Une explication peut être relative à la nature obligatoire des informations environnementales considérées, ce qui limite les marges de manœuvres à la disposition des entreprises. En particulier, l'obligation de faire vérifier les informations environnementales divulguées, et plus précisément celles chiffrées, peut constituer un frein aux manipulations symboliques de ces données. Elle peut aussi constituer une motivation à l'ensemble des sociétés à faire plus d'efforts au niveau de leurs divulgations environnementales, ce qui ne permet pas de distinguer le lien avec les pratiques de gestion des résultats. Par ailleurs, les sociétés sont tenues de fournir une attestation de présence des informations sociales et environnementales exigées par la réglementation, établies par un tiers indépendant accrédité par la COFRAC (commission française d'accréditation). Par conséquent, l'indicateur relatif à la couverture par le reporting environnemental des items réglementaires profite d'une forte visibilité auprès des parties prenantes, à travers cette attestation. Il est donc tout à fait concevable que les sociétés qui procèdent à une gestion opportuniste de leur résultat aient recours à une plus grande conformité réglementaire de leurs divulgations environnementales pour endormir les soupçons sur ces pratiques.

D'un autre côté, le niveau de couverture thématique des informations réglementaires semble diminuer avec le niveau plus élevée des ajustements comptables effectués par les entreprises sur leurs résultats comptables. Par conséquent, il semble que les sociétés qui pratiquent une gestion comptable des résultats plus agressive accordent peu d'importance à la conformité réglementaire, aussi bien pour le reporting financier que pour celui environnemental. En effet, d'après nos résultats, ces sociétés ne cherchent pas à masquer la manipulation des chiffres comptables par des

divulgations environnementales plus fidèles. Au contraire, leur reporting environnemental est moins complet, quant au traitement des items d'informations réglementaires, que les autres ayant un comportement de gestion des résultats neutre ou moins agressif. Ce comportement semble contraire à notre attente, mais il peut être révélateur de l'utilisation de la gestion des résultats à titre informatif, dans le cadre d'une stratégie de signalisation. Ces pratiques sont considérées comme acceptables par diverses parties prenantes dans la mesure où elles permettent de limiter l'asymétrie d'information, et offre la possibilité à la société de se démarquer par rapport à ses concurrentes sur le marché financier. Il est alors inutile pour ces dernières de masquer l'intervention sur les chiffres comptables. Au contraire, elles devront être plus visibles, et difficilement imitables par les autres sociétés, ce qui peut expliquer la valeur plus importante des accruals discrétionnaires.

Par conséquent, les perspectives de la théorie des signaux et de la théorie d'agence permettent de fournir une explication à nos résultats. En particulier, notre étude paraît conforter l'hypothèse d'utilisation discrétionnaire du reporting environnemental, plus précisément le niveau de couverture des thématiques réglementaires, parallèlement à une intervention discrétionnaire sur la présentation des chiffres comptables. A l'instar de Yip et al. (2011), une relation de substitution entre les reporting environnemental et financier paraît être concevable d'après les résultats de notre étude. Nous apportons une évidence empirique de l'utilisation des informations environnementales réglementaires en concomitance avec une gestion comptable des résultats opportuniste, qui va dans le sens des conclusions faites sur les divulgations volontaires au niveau des recherches de Toukabri et Jilani (2013) sur le contexte américain, Makni-Gargouri et al. (2010) sur le contexte canadien, et Prior et al. (2008) sur plus d'une vingtaine de pays.

Références

- Bartov E., (1993)**, "The timing of assets sales and earnings manipulation", *The Accounting Review*, vol. 68, n°4, pp.840-855.
- Beneish M.D., (2001)**, "Earnings management: A perspective", *Managerial Finance*, vol.27, n°12, pp.3- 17.
- Ben Mahjoub L., Halioui K., (2012)**, "Environmental and social disclosure and earnings persistence", *International Journal of Social Science & Interdisciplinary Research*, vol.1, n° 7, pp.20-42.
- Bozzolan S., Fabrizi M., Mallin C.A., Michelon G., (2015)**, "Corporate Social Responsibility and Earnings Quality: International Evidence", *The International Journal of Accounting*, vol. 50, n°4 (December), pp. 361-396.
- Brammer S., Pavelin S., (2006)**, "Voluntary environmental disclosure by large UK corporations", *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 33, n°7-8, pp.1168-1188. Calegari et al., 2010 ;
- Carroll A.B., (1979)**, "A three-dimensional conceptual model of corporate performance", *Academy of Management Review*, vol.4, n°4, pp. 497-505.
- Carroll A.B., (1991)**, "The pyramidal of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders", *Business horizons*, juillet-Août, pp. 30-48.
- Chih H., Shen C., Kang F., (2008)**, "Corporate social responsibility, investor protection, and earnings management: some international evidence", *Journal of Business Ethics*, vol.79, n°1-2, pp.179-198.
- Clarkson P.M., Li Y., Richardson G.D., Vasvari F.P., (2008)**, "Revisiting the relation between environmental performance and environmental disclosure: an empirical analysis", *Accounting Organizations and Society*, vol. 33, pp. 303-327.
- Cormier D., Magnan M., (2013)**, "The Economic Relevance of Environmental Disclosure and its Impact on Corporate Legitimacy: An Empirical Investigation", *Business Strategy and the Environment*, vol.24, n°6, September, pp.431-450.
- De Angelo L.E., (1986)**, "Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders", *The Accounting Review*, vol. 61, n°3, pp.400-420.

- Dechow P.M., Sloan R.G., Sweeney A.P., (1995)**, "Detecting earnings management", *The Accounting Review*, vol. 70, n°2, pp.193-225.
- Gibbins M., Richardson A., Waterhouse J., (1990)**, "The Management of Corporate Financial Disclosure: Opportunism, Ritualism, Policies, and Processes", *Journal of Accounting Research*, vol. 28, n°1, pp. 121-143.
- Healy P.M., (1985)**, "The effect of bonus schemes on accounting decisions", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 7, n°1-3, pp.85-107.
- Healy P.M., Wahlen J.M., (1999)**, "A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting", *Accounting Horizons*, vol. 13, pp.365-83.
- Hong Y., Andersen M.L., (2011)**, "The relationship between corporate social responsibility and earnings management: An exploratory study", *Journal of Business Ethics*, vol.104 n°4, pp.461-471.
- Hopwood A., (2009)**, "Accounting and the environment", *Accounting, Organizations and Society*, vol. 34, n°3, pp.433-439.
- Jones, J.J., (1991)**, "Earnings management during import relief investigations", *Journal of Accounting Research*, vol. 29, n°2, pp.193-228.
- Kim Y., Park M.S., Wier B., (2012)**, "Is earnings quality associated with corporate social responsibility?", *The Accounting Review*, vol. 87, n° 3, pp.761-796.
- Kothari S.P., Leone A.J., Wasley C.E., (2005)**, "Performance matched discretionary accrual measures", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 39, n°1, pp.163-197.
- Lamrani E.M., 2012**, "Éthique et gestion du résultat comptable", *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, n°2, pp.17-32.
- Litt B., Sharma D.S., Sharma V.D., (2014)**, "Environmental initiatives and earnings management", *Managerial Auditing Journal*, vol. 29, n°1, pp.76–106.
- Makni-Gargouri R.M., Francoeur C., Shabou R., (2010)**, "The Relationship between Corporate Social Performance and Earnings Management", *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 15p, [DOI: 10.1002/CJAS.178](https://doi.org/10.1002/CJAS.178).
- Meyer J., Rowan B., (1977)**, "Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony", *American Journal of Sociology*, vol. 83, n°2, pp.340-363.
- Mezias S.J., (1990)**, "An Institutional Model of Organizational Practice: Financial Reporting at the Fortune 200", *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, n°3, pp.431-457.
- Oliver C., (1991)**, "Strategic Responses to Institutional Processes", *Academy of Management Review*, vol. 16, n°1, pp.145-179.
- Oliver C., (1997)**, "The influence of institutional and task environment relationships on organizational performance: the Canadian construction industry", *Journal of Management Studies*, vol. 34, pp.99-124.
- Patten D.M., Trompeter G., (2003)**, "Corporate responses to political costs: An examination of the relation between environmental disclosure and earnings management", *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 22, n°1, pp.83-94.
- Phillips R., Freeman E., Wicks A., 2003**, "What stakeholder theory is not", *Business Ethics Quarterly*, vol. 13, n°4, pp.479–502.
- Prior D., Surroca J., Tribo J., (2008)**, "Are socially responsible managers really ethical? Exploring the relationship between earnings management and corporate social responsibility", *Corporate Governance*, vol. 16, n°3, pp.160-177.
- Quairel F., (2004)**, "Responsable mais pas comptable : analyse de la normalisation des rapports environnementaux et sociaux", *Comptabilité Contrôle Audit*, Tome 10, Vol. 1, juin, pp. 7-36.

Riahi-Belkaoui A., (2003), "The impact of corporate social responsibility on the informativeness of earnings and accounting choices", *Advances in Environmental Accounting and Management*, vol. 2, pp.121-136.

Roychowdhury S., (2006), "Earnings management through real activities manipulation", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 42, n°3, pp.335-370.

Scholtens B., Kang F-C., (2013), "Corporate social responsibility and earnings management: Evidence from Asian economies", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, vol. 20, n°2, pp.95-112.

Suchman M.C., (1995), "Managing legitimacy: strategic and institutional approaches", *Academy of Management Review*, vol. 20, n°3, pp.571-610.

Sun N., Salama A., Hussainey K., Habbash M., (2010), "Corporate environmental disclosure, corporate governance and earnings management", *Managerial Auditing Journal*, vol. 25, n°7, pp.679-700.

Toukabri M., Jilani F., (2013), "Le rôle instrumental et incitatif du reporting Sociétal dans la gestion des résultats", *Global Journal of Management and Business Research*, vol. 13, n°5, pp.24-39.

Yip E., Van Staden C., Cahan S., (2011), "Corporate Social Responsibility Reporting and Earnings Management: The Role of Political Costs", *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, vol. 5, n°3, pp.17-34.

Effet de l'incertitude politique sur l'évasion fiscale : Cas de la TUNISIE et de L'EGYPTE

Senda WALI

wali_sonda@yahoo.fr

Mouna KAMOUN

mouna.kammoun92@gmail.com

Résumé

L'objectif de cette étude est d'examiner le comportement fiscal des entreprises face à l'incertitude politique. Le système fiscal étant l'aboutissement d'un processus politique, une incertitude politique accrue peut être associée à des changements du comportement fiscal. En appréhendant l'incertitude politique par les élections et la révolution et sur la base d'un échantillon composé de 26 entreprises cotées Tunisiennes et 20 Egyptiennes, les résultats trouvés montrent que les entreprises diminuent leurs pratiques d'évasion fiscale durant les périodes de forte incertitude politique, ce qui confirme que les élections et la révolution reflètent des périodes de certitude accrue en ce qui concerne la fiscalité des entreprises.

Mots clés : Evasion fiscale, Incertitude politique, Révolution, Elections

Introduction

La recherche sur l'impôt des sociétés a gagné une importance accrue en raison de l'incidence et de l'ampleur croissante de l'évasion fiscale des sociétés. Cette dernière, est globalement définie, en accord avec la littérature antérieure, pour inclure toute réduction des impôts relatifs au revenu avant impôt (Hanlon et Heitzman, 2010). L'évasion fiscale fait généralement référence à une réduction d'impôt légale et ne présume pas que les entreprises se livrent à un comportement illégal.

L'évasion fiscale des sociétés est devenue une question de premier plan, même si elle constitue un domaine complexe de pratique comptable. L'une des raisons en est la campagne de la société civile contre l'évasion fiscale (Dallyn, 2016). Pourtant, il y a seulement 10 ans, le Centre d'Oxford pour la fiscalité des entreprises a découvert qu'un groupe de répondants commerciaux et de représentants de HMRC³ considérait l'évasion fiscale des entreprises comme trop technique et trop complexe pour que le grand public s'engage (Freedman et al. 2007). Le problème est qu'essentiellement beaucoup de grandes multinationales sont capables d'éviter une proportion alarmante de leurs obligations fiscales à travers des arrangements complexes et artificiels (Brock et Russell, 2015) impliquant le secret et les emplacements offshore (Palan, 2003).

Les pratiques agressives en matière d'impôt sur les sociétés empêchent les gouvernements d'utiliser leurs ressources majeures et suscitent de plus en plus l'attention des décideurs et des universitaires du monde entier (Chen et al., 2010). Les taxes sont généralement perçues comme les coûts les plus importants supportés par les entreprises. Par conséquent, les gestionnaires prennent des mesures pour réduire leurs obligations fiscales. L'évasion fiscale est l'un des divers plans que les entreprises peuvent utiliser pour se soustraire à leurs paiements d'impôt et augmenter leur revenu après impôt. L'évasion fiscale est considérée comme un problème majeur, compte tenu de sa complexité et de ses conséquences économiques (OCDE, 2013).

L'évasion fiscale a attiré une attention croissante dans la littérature de recherche récente (Desai et Dharmapala, 2008, Gallempore et al., 2014). Les entreprises peuvent avoir des préférences différentes quant à leur implication dans des activités d'évasion fiscale. En effet, ces activités sont considérées

³Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC, Recettes et Douanes de Sa Majesté) est un département non-ministériel du Gouvernement du Royaume-Uni principalement responsable de la collecte des taxes et du paiement de certains services fournis par l'État ainsi que les cotisations à la sécurité sociale britannique.

comme des décisions d'entreprise risquées (Armstrong et al., 2015). Les incitations à éviter les taxes peuvent être influencées par de nombreux facteurs tels que la taille, l'effet de levier, la rentabilité et la gouvernance d'entreprise (Lanis et Richardson, 2011, Dyreng et al., 2008, Minnick et Noga, 2010, Chen et al., 2010). Bien que des études exhaustives de la littérature fiscale soulignent l'importance de la politique dans l'impôt des sociétés, les incertitudes sur les régimes fiscaux futurs, notamment en raison de l'incertitude politique, ont été peu étudiées (Shackelford et Shevlin, 2001 ; Hanlon et Heitzman, 2010).

Les entreprises et les marchés semblent répondre à l'incertitude politique. Julio et Yook (2012) constatent que le comportement d'investissement est contraint avant les élections. D'autres recherches ont démontré que la volatilité des marchés boursiers augmente durant les périodes électorales (Bialkowski et al. 2008 ; Boutchkova et al., 2012) par rapport aux périodes de non-élection.

Cependant, la littérature antérieure n'a pas examiné l'incertitude accrue concernant l'environnement fiscal pendant les périodes électorales. Cette incertitude fiscale accrue pourrait prendre la forme d'une incertitude accrue en matière de réforme fiscale, notamment l'incertitude accrue au sujet des conséquences fiscales qui ne doivent pas être liées à des changements dans les taux d'imposition statutaires tels que des changements dans l'examen réglementaire, des changements dans les règles d'amortissement à des fins fiscales, ou des changements dans les crédits d'impôt.

Cette étude traite empiriquement si et comment l'incertitude de la politique est liée à l'évasion fiscale des entreprises. L'enquête est motivée par le rôle central de la politique sur la fiscalité des entreprises et que les régimes d'imposition des sociétés d'un pays sont le produit d'un processus politique.

Partant de cette idée, la problématique du sujet est la suivante : dans quelle mesure l'incertitude politique est liée à l'évasion fiscale des entreprises ?

Etant inobservable, l'incertitude politique a été appréhendée par deux proxies, la révolution d'une part et par la période électorale d'autre part. Ainsi, deux principaux objectifs découlent de cette question de recherche dont le premier objectif est de tester l'effet de la révolution sur l'évasion fiscale et le deuxième est d'examiner l'effet des élections sur l'évasion fiscale. Cette étude sera menée sur les contextes tunisien et égyptien. Le choix de ces contextes est motivé par l'incertitude politique qu'ont connu ces deux pays suite à la révolution de leurs peuples en 2011.

Le reste de ce travail est organisé comme suit. La deuxième section présente le fondement théorique, la revue de littérature, et les hypothèses de la recherche. La troisième section s'intéresse aux aspects méthodologiques et au modèle empirique afin d'analyser les résultats trouvés. La conclusion résume les principaux résultats de cette étude et expose les limites et les perspectives de recherche futures.

2. Revue de la littérature

Qingyuan et al. (2018) définissent l'incertitude politique comme une imprévisibilité concernant les politiques gouvernementales ou les changements réglementaires qui peuvent affecter la fiscalité des entreprises. Leur attention concerne l'incertitude après les élections nationales sur une éventuelle réforme fiscale. En période de forte incertitude politique, les entreprises sont confrontées à un environnement commercial et fiscal incertain après les élections nationales, quel que soit le futur vainqueur. Les auteurs, conformément à leur relation prédite entre l'incertitude politique et l'évitement fiscal, ils constatent que l'évasion fiscale des sociétés varie systématiquement tout au long du cycle électoral, qui culmine au cours des années électorales et diminue l'année prochaine. L'augmentation de l'évasion fiscale durant l'année d'élection varie selon l'ampleur de l'incertitude politique associée aux élections.

Nhan Duong et al. (2017) constatent une association négative entre l'incertitude liée à la politique et le taux d'imposition réel en espèces de l'entreprise et trouvent des preuves solides que les entreprises réduisent le taux effectif d'impôt lorsque l'incertitude politique augmente. Les

entreprises s'engagent également dans des formes plus agressives d'évasion fiscale, y compris la planification fiscale à long terme ou les refuges. Les encaisses atténuent l'effet négatif de l'incertitude politique sur le taux effectif d'impôt sur les liquidités, en particulier pour les entreprises soumises à des contraintes financières. Les économies d'impôt en espèces sont conservées pour les réinvestissements plutôt que pour les versements de dividendes. Leurs résultats suggèrent que l'incertitude politique exacerbe les frictions de financement externes, ce qui induit à son tour des motifs de précaution d'évasion fiscale.

Dans de nombreux cas, la relation de la politique et de l'impôt des sociétés est considérée sous l'angle des coûts politiques (Zimmerman, 1983). Les chercheurs ont commencé à faire des progrès dans la compréhension du rôle de la politique dans l'évasion fiscale, mais ces études se concentrent sur les coûts de réputation découlant de l'examen ou des effets sur l'évaluation des avantages fiscaux. Par exemple, Dyrenget al. (2014) constatent que la pression publique exercée par la divulgation des filiales de paradis fiscaux des entreprises amène les entreprises à réduire leur évasion fiscale. Mills, Nutter et Schwab (2013) constatent que les entrepreneurs fédéraux politiquement sensibles paient des impôts fédéraux plus élevés, probablement dans l'attente d'une surveillance accrue associée à des contrats fédéraux plus importants qui représentent une plus grande part des revenus des entreprises. Hanlon et Slemrod (2009), Graham et al. (2014), Lisowsky et al. (2013), Gallemore, et al. (2014) examinent si les entreprises assument les coûts de réputation en raison de leur agressivité du comportement fiscal, où les coûts de réputation sont définis de manière générale pour inclure les coûts politiques. Brown et al. (2015) examinent la manière dont les investisseurs évaluent l'évasion fiscale pendant les périodes d'incertitude liée à la politique fiscale forte ou faible. D'autres recherches examinent les incitations à faire pression sur les politiciens pour qu'ils influencent la législation fiscale (Chen et al., 2014). Ces études font progresser notre compréhension de la relation entre la politique et l'impôt des sociétés. Bien que Katz et Owen (2013) modèlent un cadre dans lequel les entreprises s'assurent contre l'incertitude politique en dissimulant des fonds provenant de la fiscalité, l'impact de l'incertitude politique sur le comportement fiscal est largement inexploré de manière empirique.

Formulation des hypothèses

L'incertitude entourant les taxes, les dépenses gouvernementales, les politiques réglementaires et monétaires, ou « l'incertitude de la politique économique » est considérée comme une des principales raisons de la reprise économique léthargique après la crise financière mondiale 2008-2009 (Baker et al., 2016). Des études récentes montrent l'impact négatif de l'incertitude politique sur les comportements des entreprises, comme la diminution des investissements (Gulen & Ion, 2016) ou les fusions et acquisitions (Bonaime et al., 2017 ; Nguyen & Phan, 2017) ou le retard des transactions irréversibles. Alors que l'influence de l'incertitude de la politique sur l'investissement des entreprises a été bien documentée, il y a peu d'attention sur la façon dont les entreprises gèrent leurs fonds internes pendant la période d'incertitude politique accrue. Dans le cadre de ce travail, on s'attaque à ce vide en examinant l'effet potentiel de l'incertitude politique sur l'évasion fiscale d'impôt des sociétés, une source de financement alternative importante pour les entreprises (Edwards et al., 2015 ; Law & Mills, 2015).

Une grande partie de la littérature récente qui examine l'évasion fiscale en général a inclus la théorie de l'agence (Chen, Chen, Cheng et Shevlin, 2010, Desai & Dharmapala, 2008, 2009a, Hanlon et Slemrod, 2009), dans des essais transversaux (Donohoe & McGill, 2011, Koester, 2011) ou dans des analyses supplémentaires (Wilson, 2009). Bien que ces études soient importantes, Chyz et al. (2015) testent l'évidence d'une condition intermédiaire importante assumée par une grande partie de la littérature antérieure et documentent un lien direct entre l'évasion fiscale et la présence de conflits d'agence.

Pástor et Veronesi (2012, 2013) montrent théoriquement et empiriquement que les investisseurs boursiers exigent une prime de risque pour une politique gouvernementale incertaine entraînant une baisse du cours des actions, ce qui implique des coûts de financement plus élevés pour les marchés

d'actions. Bordo et al. (2016) indiquent en outre que l'incertitude des politiques entrave la croissance du crédit bancaire tant au niveau agrégé qu'à celui des banques, ce qui laisse supposer une augmentation des difficultés d'accès aux marchés de la dette. Lorsque les frictions rencontrées pour lever des fonds externes sur les marchés de la dette et des actions augmentent, les entreprises peuvent acquérir une autre source de financement grâce à leur planification fiscale en réduisant les impôts payés (Edwards et al., 2015). Dans le même ordre d'idées, Law et Mills (2015) affirment que les entreprises soumises à des contraintes financières mènent une planification fiscale plus agressive afin de générer des fonds internes supplémentaires pour de futures opportunités d'investissement. L'économie d'impôt est moins susceptible de nuire aux activités de l'entreprise, telle que la réduction des dépenses de publicité, des frais de recherche et développement, ou des dépenses en capital et dotation en personnel, (Edwards et al., 2015). Collectivement, l'hypothèse du motif de précaution suggère qu'une incertitude politique accrue entraîne des contraintes financières plus élevées, ce qui encourage éventuellement les entreprises à s'engager davantage dans des activités d'évasion fiscale. D'après ce qui a été précédemment présenté, il est attendu que l'incertitude de la politique peut avoir un impact sur l'évasion fiscale des entreprises en raison de son impact sur les contraintes financières des entreprises, que nous appelons le motif préventif de l'évasion fiscale. Donc la première hypothèse de cette étude est :

H1 : L'incertitude politique a un effet positif sur l'évasion fiscale des entreprises

Qingyuan et al. (2018) indique que l'incertitude politique modifie les incitations des entreprises à s'engager dans l'évasion fiscale parce qu'il est coûteux pour une entreprise d'acquérir des connaissances et d'élaborer des stratégies efficaces de planification fiscale (Mills et al., 1998; Scholes et al., 2015). Ces coûts peuvent prendre plusieurs formes, y compris les paiements aux conseillers, tels que les cabinets comptables, les cabinets d'avocats et les banques, ainsi que les coûts de modification des contrats, des structures des transactions et des systèmes de technologie de l'information parce qu'elles génèrent des économies d'impôt durant l'année en cours et aussi l'option de continuer à utiliser la stratégie fiscale dans les années à venir. Ainsi, la possibilité d'utiliser une stratégie fiscale à l'avenir en raison de la planification d'aujourd'hui s'apparente à une option. Comme il est coûteux d'élaborer une nouvelle planification fiscale, les entreprises sont confrontées à la possibilité que les stratégies de planification fiscale existantes deviennent inefficaces après l'élection. En d'autres termes, une élection représente un événement exogène qui peut inciter les entreprises à augmenter leur évasion fiscale alors que leurs stratégies de planification fiscale sont toujours efficaces. Cette décision au niveau de l'entreprise représente une évaluation des compromis entre les avantages (économies d'impôt potentiellement plus importantes, valeur temporelle de l'argent) et les coûts (p. Ex. Détection réglementaire possible, pénalités et amendes) de l'évasion fiscale.

Avant les élections, les entreprises font face à une plus grande incertitude concernant le climat fiscal et commercial, qu'après. Par conséquent, les entreprises augmentent les pratiques d'évasion fiscale avant les élections en raison de l'incertitude quant à l'utilité des stratégies d'évasion existantes après les élections. On peut donc prévoir une plus grande évasion fiscale au niveau des entreprises dans les années d'élections que dans les années de non-élections. La deuxième hypothèse, sous une forme alternative, est la suivante :

H2 : Les entreprises s'engagent à plus d'évasion fiscale dans les années électorales que dans les années non électorales.

Méthodologie de la recherche

Echantillon

L'Égypte et la Tunisie ont connu un bouleversement politique et économique en 2011. Le présent travail examine l'impact de l'incertitude politique, causée par la révolution et les élections dans la Tunisie et l'Égypte, sur l'évasion fiscale au sein des entreprises cotées. Pour s'y faire on a pris une fenêtre d'étude avant, durant et après la révolution. La période d'étude s'étale de 2008 à 2015. L'échantillon d'étude est composé des sociétés non financières cotées tunisiennes et égyptiennes. Les données ont été collectées manuellement à partir des rapports financiers.

Pour la Tunisie, les rapports ont été extraits du site de la Bourse des Valeurs Mobilières de la Tunisie (BVMT). Le nombre total des sociétés tunisiennes cotées est de 81. Après l'élimination des sociétés ayant un manque d'informations et les établissements financiers, l'échantillon est passé à 26 sociétés cotées tunisiennes. Les rapports financiers des sociétés égyptiennes cotées ont été extraits à partir du site web Mediafire⁴. Vu l'indisponibilité des rapports financiers de quelques sociétés, le manque d'informations pour d'autres et l'absence des rapports de l'année 2008, nous n'avons pu collecter que les données de 20 sociétés d'un total de 218 entreprises de 2009 à 2015.

Mesure des variables

Comme nous l'avons précédemment indiqué, notre étude traite comme élément de base l'évasion fiscale. D'après Lin et al. (2014), aucune mesure n'est susceptible de capturer tous les comportements d'agression fiscale d'autant plus que malgré les nombreuses études effectuées sur l'évasion fiscale, il n'y a toujours pas une définition bien précise pour cette notion. Ainsi, la littérature récente a développé un certain nombre de mesures d'évasion fiscale (Dyrenge et al., 2008, 2010 ; Frank et al., 2009) et ces mesures ne sont pas toutes appropriées pour les mêmes questions de recherche.

Selon Atwood et al. (2012), l'évasion fiscale des entreprises doit être mesurée à l'aide du taux d'impôt effectif en espèces (CASH ETR) de Dyrenge et al. (2008). Duong (2017) indique que les CASH ETR sont particulièrement utiles dans un contexte transnational, car ils sont moins sensibles aux normes de comptabilité financière du pays d'origine que d'autres mesures d'évasion fiscale, telles que les taux d'imposition effectifs ou les différences de taxes fiscales comptabilisées dans les états financiers. CASH ETR capture la différence entre le taux d'imposition légal du pays d'origine et le taux d'imposition effectif de l'entreprise, exprimé en pourcentage.

Ainsi, le taux d'imposition effectif pour une entreprise donnée i pour l'année t (CASH ETR _{i t}) est donné par :

$$\text{CASH ETR}_{it} = \text{charge d'impôt} / \text{Revenu avant impôt}$$

L'incertitude politique a été mesurée par deux proxies à savoir la révolution REV qui est une variable muette qui fait référence à la révolution tunisienne ou égyptienne de 2011, codée 1 pour la période post-révolution, soit 2011-2015 et 0 pour la période pré-révolution. Cette variable contrôle la différence d'évasion fiscale des sociétés qui peut survenir en raison de cet événement politique. Quant au deuxième proxy les élections ELE, il s'agit d'une variable muette qui fait référence aux élections, codée 1 pour les années électorales et 0 pour les années non-électorales. Qingyuan et al, (2018) constatent que les entreprises augmentent leur évasion fiscale pendant les années électorales.

Pour les variables de contrôle, la variable NOL est une variable binaire, qui indique que l'entreprise a eu une perte fiscale reportée au début de l'exercice, elle prend la valeur 1 s'il y a eu une perte l'année précédente et 0 sinon. Frank (2009) et Cook et al (2017) confirment que les entreprises ayant des pertes d'exploitation nettes ont le potentiel de les utiliser pour compenser le revenu imposable.

La variable BIG est une variable binaire qui prend la valeur de 1 pour les entreprises qui sont auditées par des cabinets d'audits Big et 0 sinon. Sikka (2016) a présenté certaines preuves de l'implication des Big dans l'évasion fiscale plus que les non Big.

SIZE est la taille de l'entreprise mesurée par le logarithme naturel de l'actif total. Les grandes entreprises ont davantage recours à l'évasion fiscale que les petites entreprises en raison de leur pouvoir social et économique accru (Lin et al, 2014 et Richardson et al, 2013).

LEV est le ratio du total des dettes à long terme par rapport au total des actifs. Richardson et al. (2015) et Badertscher et al. (2013) constatent une relation positive entre effet de levier et évasion fiscale compte tenu des paiements d'intérêts déductibles d'impôt.

Le ROA est le ratio du rendement du capital investi (ROA). Les entreprises rentables sont davantage incitées à éviter l'impôt sur les sociétés afin de réduire leur fardeau fiscal (Lanis et Richardson, 2012 et Minnick et Noga, 2010).

⁴[[https://www.mediafire.com/folder/h82yjhxyl8c0/Reports-Egypt_\(2010-2015\)](https://www.mediafire.com/folder/h82yjhxyl8c0/Reports-Egypt_(2010-2015))]

GROWTH est le rapport entre le chiffre d'affaires net en t et le chiffre d'affaires net en t-1 afin de mesurer la croissance de l'entreprise. D'après Chen et al. (2010), les entreprises à forte croissance font des acquisitions avec des avantages fiscaux.

Ainsi, le modèle de la recherche se présente comme suit :

$$\text{CASH ETR}_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{REV}_t + \alpha_2 \text{ELEC}_t + \alpha_3 \text{BIG}_{i,t} + \alpha_4 \text{NOL}_{i,t} + \alpha_5 \text{SIZE}_{i,t} + \alpha_6 \text{LEV}_{i,t} + \alpha_7 \text{ROA}_{i,t} + \alpha_8 \text{GROWTH}_{i,t} + \varepsilon$$

Analyse des résultats

Statistiques descriptives

Le tableau 1 présente les statistiques descriptives des variables dépendantes et indépendantes. Les valeurs moyennes pour ETR pour le Panel A, B et C sont respectivement de 19,10%, 17,22% et 14,10%. Ces résultats montrent un niveau raisonnable d'évasion de l'impôt sur les sociétés par rapport à ceux rapportés par Minnick et Noga (2010) et Lin et al. (2014) dans le contexte américain. Le niveau de la mesure d'évitement de l'impôt sur les sociétés varie considérablement entre les entreprises de l'échantillon. Les niveaux les plus bas d'ETR et BTD sont de 55,06 euros, de 39,81 euros et de 6,88%, alors que les niveaux les plus élevés sont de 100, 100 et 32,72%. La valeur moyenne de FOWN est de 23,6%.

Matrice de corrélation

Les coefficients de corrélation permettent de donner une mesure synthétique de l'intensité de la relation entre deux caractères et de son sens lorsque cette relation est monotone. Le coefficient de corrélation de Pearson permet d'analyser les relations linéaires⁵.

Le test de corrélation (contrairement à la régression simple) ne propose pas d'identifier une variable dépendante et une variable indépendante. On ne cherche qu'à déterminer l'absence ou la présence d'une relation linéaire significative entre les variables⁶. L'examen de la matrice de corrélation entre les variables explicatives ne montre aucune relation de dépendance entre les variables. Par conséquent, nous considérons que ces variables sont indépendantes et permettant chacune une part explicative du taux d'évasion fiscale.

Résultats de la régression

Les résultats trouvés montrent que le coefficient reliant la variable révolution REV et l'évasion fiscale est négatif et significatif pour les trois panels à des niveaux de significativité différents. Cette constatation suggère que les pratiques d'évasion fiscale diminuent dans la période post-révolution par rapport à celle d'avant la révolution. Ces résultats ne sont pas conformes à ceux trouvés par Gayaa et al. (2017) qui constatent que la révolution est positivement et significativement associée à l'évitement fiscal ETR. D'où H1 est rejetée. Ce résultat peut être expliqué par le fait les agents économiques se sont jouis de la révolution et de la déchéance d'un système politique autocratique. Cette jouissance s'est traduite par une conformité aux lois et aux réglementations fiscales engendrant ainsi une diminution de l'évasion fiscale. Pour la variable ELEC, le tableau 15 montre qu'elle est significativement et négativement reliée à l'évasion fiscale contrairement aux travaux de Qingyuan Li et al. (2017) qui montrent que les entreprises s'engagent plus dans les pratiques d'évasion fiscale dans les années électorales. De ce fait, H2 n'est pas confirmée. Ce résultat peut être expliqué par le fait que les peuples tunisien et égyptien ont, pour la première fois, participé à une élection aussi démocratique dans leurs histoires sans la pression d'un seul parti politique dominant. Ce climat est peut-être défavorable à un comportement d'évasion fiscale.

⁵[http://grasland.script.univ-paris-diderot.fr/STAT98/stat98_6/stat98_6.htm]

⁶[<http://spss.espaceweb.usherbrooke.ca/pages/stat-inferentielles/correlation.php>]

« Corruption, Ethique, et pratiques managériales et financières : Etat des lieux et challenges »
Ouvrage Collectif 13^{ème} CSIFA 2018

Tableau 1 : Statistiques descriptives

Les variables	Panel A : Echantillon total				Panel B : Tunisie				Panel C : Egypte			
	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type	Mini	Max
ETR	0.1910355	1.32759	-3.644346	2.96739539	0.179223	0.1930	-1.394838	0.7480369	0.14104	0.51296	-3.644346	2.967395
REV	0.71875	0.450313	0	1	0.625	0.48529	0	1	0.71428	0.45337	0	1
ELEC	0.285714	0.452457	0	1	0.25	0.43405	0	1	0.28571	0.45337	0	1
BIG	0.3831	0.48692	0	1	0.331730	0.47197	0	1	0.457142	0.499948	0	1
NOL	0.17757	0.382747	0	1	0.182692	0.38734	0	1	0.164285	0.37186	0	1
SIZE	8.426266	0.737278	6.868473	10.52126	7.960854	0.41213	6.868473	9.374763	9.011181	0.65109	7.778305	10.521
LEV	0.5154849	0.4699638	0.0070132	5.697044	0.5657306	0.55546	0.0070132	5.697044	0.454173	0.316418	0.0195923	2.5621
ROA	0.0671765	0.1017724	-0.827525	0.4381911	0.0634313	0.10513	-0.251613	0.8190146	0.07313	0.0947	-0.082752	0.4381
GROWTH	1.070493	0.3155015	0.0357992	2.688526	1.056187	0.24608	0.0617457	2.473354	1.091746	0.07313	0.0357992	2.688

Pour les variables de contrôle, les résultats indiquent une association négative et significative entre BIG et ETR seulement dans le contexte égyptien suggérant que les entreprises Egyptiennes auditées par un auditeur BIG ont tendance à s'engager plus dans les pratiques d'évasion fiscale. Ces résultats sont conformes aux résultats trouvés par Sikka et al. (2016) et contraires à ceux de Lanis et Richardson (2012) qui prouvent que l'audit par un BIG réduit le risque de positions fiscales incertaines dans un contexte international. Kanagaretnam et al. (2016) constatent que les grands auditeurs sont associés à un faible niveau d'évasion fiscale sur les sociétés car ils sont davantage concernés par les atteintes à la réputation.

Pour la variable NOL on trouve une association négative et significative, ce qui signifie que les entreprises qui ont une perte en N-1 ont plus tendance à s'engager dans l'évasion fiscale. Ces résultats sont similaires aux résultats de Frank (2009) et Cook (2017) qui prouvent que les entreprises ayant des pertes d'exploitation nettes ont le potentiel de les utiliser pour compenser le revenu imposable.

Pour les variables SIZE on trouve une association négative et significative, ce qui signifie que les entreprises de grandes tailles s'engagent moins dans l'évasion fiscale. Pour la taille de l'entreprise ces résultats sont contradictoires aux résultats des travaux de Lin et al. (2014) et Richardson et al. (2013) qui confirment que les grandes entreprises pratiquent davantage l'évasion fiscale que les petites entreprises en raison de leur pouvoir social et économique accru.

La variable LEV est négative et significative dans les trois panels donc les entreprises ayant un effet de levier plus important ont tendance à s'engager plus dans l'évasion fiscale. Richardson et al. (2015) et Badertscher et al. (2013) constatent une relation positive entre effet de levier et évasion fiscale compte tenu des paiements d'intérêts déductibles d'impôt.

La variable ROA est positive et significative dans les panels A et B parallèlement à Cook et al (2017) qui ont trouvé un coefficient positif pour le ROA et qui affirment que les entreprises ayant des niveaux de rentabilité plus élevés ont des coûts fiscaux plus élevés et un plus grand potentiel d'évasion fiscale.

Pour la variable GROWTH on peut remarquer que les résultats, pour les trois Panels, ne sont pas significatifs contrairement à Atwood et al., (2012) qui constatent que la croissance des revenus est positivement associée à l'évasion fiscale.

« Corruption, Ethique, et pratiques managériales et financières : Etat des lieux et challenges »
Ouvrage Collectif 13^{ème} CSIFA 2018

Tableau 2 : Matrice de corrélation

Panel A: Tunisie								
	REV	ELEC	BIG	NOL	SIZE	LEV	ROA	
REV	1.0000							
ELEC	0.3938	1.0000						
BIG	0.0113	-0.0084	1.0000					
NOL	0.1886	0.0143	0.2537	1.0000				
SIZE	0.0750	0.0240	0.2241	0.1257	1.0000			
LEV	-0.1365	-0.0452	-0.0245	0.1306	-0.2503	1.0000		
ROA	-0.1201	-0.0395	-0.1027	-0.3693	0.0983	-0.1791	1.0000	
GROWTH	0.8423	0.0126	0.6411	0.5241	-0.1941	0.0260	0.0712	1.0000
Panel B :Egypte								
	REV	ELEC	BIG	NOL	SIZE	LEV	ROA	
REV	1.0000							
ELEC	0.4504	1.0000						
BIG	-0.0292	-0.0494	1.0000					
NOL	0.0855	0.0131	0.0403	1.0000				
SIZE	0.1269	0.0440	0.0641	0.1332	1.0000			
LEV	0.0784	-0.0191	0.1255	0.3252	-0.0658	1.0000		
ROA	-0.0675	-0.0536	-0.0220	-0.4936	-0.0918	-0.0060	1.0000	
GROWTH	0.0851	0.0173	-0.8431	0.6201	0.5723	-0.0710	0.0517	1.0000

Tableau 3 : Résultats des estimations du modèle

Variables explicatives	Coefficients et significativité			C :
	Panel A : Echantillon total	Panel B : Tunisie	Panel C : Egypte	
REV	-1.76 0.035**	-1.54 0.004***	-0.96 0.093*	
ELEC	-0.79 0.031**	-1.41 0.006***	-0.59 0.042**	
BIG	-1.08 0.279	-0.50 0.620	-2.90 0.004**	
NOL	-1.78 0.076*	-3.45 0.001***	-1.68 0.092*	
SIZE	0.17 0.068*	2.04 0.041**	4.99 0.000***	
LEV	-0.36 0.018**	-4.07 0.000***	-3.03 0.002***	
ROA	1.88 0.060*	4.69 0.000***	0.14 0.886	
GROWTH	0.18 0.856	1.13 0.260	1.01 0.312	
Cons	1.12 0.000***	1.03 0.000***	0.82 0.000***	

La somme des impôts payés divisée par le résultat avant impôts présente ETR. REV est une variable fictive prenant la valeur 1 si l'observation est après la révolution et 0 sinon. ELEC est une variable fictive prenant la valeur 1 si l'observation est dans une année où il y a eu des élections et 0 sinon. BIG est une variable fictive prenant la valeur 1 pour les entreprises qui sont auditées par un des 4 cabinets internationaux et 0 sinon. NOL est une variable fictive prenant la valeur 1 pour indiquer la présence de pertes nettes d'exploitation en début d'année et 0 sinon. SIZE est le logarithme naturel du total des actifs. Le ROA est le ratio du revenu avant impôt mis à l'échelle par le total des actifs. LEV est le ratio du total des dettes à long terme divisé par l'actif total. GROWTH est le chiffre d'affaires net à t divisé par le chiffre d'affaires net à t-1, moins 1.

***, **, * sont des niveaux de signification à 1, 5 et 10%, respectivement

CONCLUSION

L'objectif de ce mémoire est de tester l'effet de l'incertitude politique appréhendée par la révolution et la période électorale sur l'évasion fiscale dans le contexte tunisien et égyptien. En fait, les entreprises utilisent plusieurs stratégies pour éviter les taxes, y compris les reports d'impôt et les refuges. En se basant sur un échantillon d'entreprises cotées non financières sur les deux marchés, les résultats montrent une association négative forte et statistiquement significative entre l'incertitude politique et l'évasion fiscale des entreprises.

À l'aide d'un événement exogène, les élections nationales, comme un indicateur de l'incertitude politique accrue, on a étudié la relation entre l'incertitude politique et le comportement fiscal des sociétés. Les résultats documentent un taux d'évasion fiscale plus faible dans les années d'élection que dans les années de non-élection après avoir tenu compte d'autres facteurs associés à l'évasion fiscale. Parallèlement, on constate que l'évasion fiscale a diminué après la révolution. Ces résultats sont valables dans le contexte tunisien ainsi que l'égyptien. En outre, l'analyse montre que l'effet de l'incertitude politique sur l'évasion fiscale est plus prononcé pour les entreprises ayant un effet de levier plus élevé. Dans l'ensemble, les constatations mettent davantage en lumière l'importance de l'incertitude entourant la politique gouvernementale dans la détermination des activités d'évasion fiscale.

L'originalité de cette recherche réside dans le fait qu'il s'agit de la première étude, à notre connaissance, qui a testé le lien entre la révolution et l'évasion fiscale dans les contextes tunisien et égyptien. Les résultats trouvés peuvent être utiles pour les entreprises et les autorités publiques. Ainsi, un climat politique favorable, l'existence d'une pluralité des partis politiques et la démocratie instaurent un cadre propice au respect des lois et des réglementations et peuvent, de ce fait, être des précurseurs d'une diminution de l'évasion fiscale.

Plusieurs mises en garde sont en ordre. Premièrement, les résultats peuvent ne pas être généralisés à toutes les entreprises, car l'échantillon ne comprend que les entreprises cotées. Deuxièmement, même si la mesure de l'incertitude politique comporte plusieurs avantages en matière de conception de recherche, elle ne tient pas compte d'autres formes d'incertitude politique propres à certaines entreprises ou industries, comme les mesures défavorables prises par les organismes de réglementation du secteur. Troisièmement, on ne peut pas parler de l'incertitude politique dans les régimes autoritaires, car la mesure utilisée de l'incertitude politique exige la tenue d'élections nationales. Quatrièmement, la stratégie d'identification exploite la variation de l'incertitude politique qui se produit autour d'un échantillon global d'élections nationales, une stratégie développée par Julio et Yook (2012). Ces caractéristiques nous ont permis en outre de faire abstraction des effets nationaux ou annuels sur l'évasion fiscale. Bien que l'exogénéité et la nature globale des élections soient des caractéristiques incontournables de la conception de la recherche, elles reposent sur de grands échantillons qui excluent l'étude de mécanismes d'évasion fiscale particuliers que les entreprises peuvent employer. Ainsi, l'étude du comportement fiscal autour d'un large ensemble d'élections nationales implique des arbitrages de conception de recherche. Néanmoins, la façon dont le comportement fiscal des entreprises est influencé par les élections nationales est une question importante et non examinée dans la littérature.

Références

- Armstrong, C.S., Blouin, J.L., Jagolinzer, A.D. & Larcker, D.F. (2015). Corporate governance, incentives, and tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 60, 1-17.
- Atwood, T., M. Drake, J. Myers, and L. Myers. (2012). Home country tax system characteristics and corporate tax avoidance: international evidence. *The Accounting Review*, 87 (6), 1831- 1860.
- Badertscher, B., Katz, S. and Rego, S. (2013), "The separation of ownership and control and corporate tax avoidance", *Journal of Accounting and Economics*, 56 (2), 228-250.
- Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1593–1636. doi:10.1093/qje/qjw024
- Beck, T., C. Lin, and Y. Ma. (2014). Why do firms evade taxes? The role of information sharing and financial sector outreach. *The Journal of Finance*, 69 (2), 763-817.
- Bialkowski, J., K. Gottschalk, and T. Wisniewski. (2008). Stock market volatility around national elections. *Journal of Banking and Finance*, 32 (9), 1941-1953.
- Bonaime, A., H. Gulen, and M. Ion. (2017). Does policy uncertainty affect mergers and acquisitions? *Journal of Financial Economics*, forthcoming.

- Bordo, Michael D., John V., Koch, Christoffer, (2016). Economic policy uncertainty and the credit channel: Aggregate and bank level U.S. evidence over several decades, *Journal of Financial Stability*, 26, 90-106.
- Boutchkova, M, Durnev, A, Doshi, H. Molchanov, A (2012), Precarious Politics and Return Volatility, *Review of Financial Studies*, 25 (4), 1111-1154.
- Brock, G., Russell, H. (2015). Abusive Tax Avoidance and Institutional Corruption: The Responsibilities of Tax Professionals. *SSRN Electronic Journal*.
- Brown, J., K. Lin, J. Moore, and L. Wellman. (2015). Tax policy uncertainty and the perceived riskiness of tax savings. Working paper, Arizona State University, Oregon State University.
- Chen, H., K. Grunny, and K. Ramanna. (2014). Return on political investment in the American Job Creation Act of 2004. Working paper, University of Zürich, University of Colorado, Harvard University.
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q. & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95, 41-61.
- Chyz, J. A., and F. B. Gaertner. (2015). Can paying “too much” tax contribute to forced CEO turnover? Working paper, University of Tennessee.
- Dallyn, S. (2017). An examination of the political salience of corporate tax avoidance: A case study of the Tax Justice Network. *Accounting Forum*, 41(4), 336–352.
- Desai, M.A. & Dharmapala, D. (2009). Corporate tax avoidance and firm value. *The Review of Economics and Statistics*, 91, 537-546
- Donohoe, M.P., Knechel, W.R. (2014). Does corporate tax aggressiveness influence audit pricing? *Contemporary Accounting Research*, 31, 284-308.
- Douglas A. Shackelford, Terry Shevlin, (2001). Empirical tax research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 321–387
- Duong, H. N., Gul, F. A., Nguyen, J. H., & Nguyen, M. (2017). Economic Policy Uncertainty and Firm Tax Avoidance. *SSRN Electronic Journal*, doi:10.2139/ssrn.3085770
- Dyreng, S. D., Hoopes, J. L., & Wilde, J. H. (2016). Public Pressure and Corporate Tax Behavior. *Journal of Accounting Research*, 54(1), 147–186.
- Dyreng, S., Hanlon, M. & Maydew, E.L. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 83, 61-82.
- Dyreng, S.D., Hanlon, M. & Maydew, E.L. (2010). The effects of executives on corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 85, 1163-1189.
- Edwards, D.P., Gilroy, J.J., Thomas, G.H., Medina Uribe, C.A., Haugaasen, T (2015). Land sparing agriculture best protects avian phylogenetic diversity. *Current Biology*. 25, 2384–2391.
- Frank, M.M., Lynch, L.L., Rego, S.O. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. *The Accounting Review*, 84, 467-496.
- Freedman, J. and Loomer, G. and Vella, J. (2009) Corporate Tax Risk and Tax Avoidance: New Approaches, *British Tax Review*, 74-116
- Gallemore, J., E. Maydew, and J. Thornock. (2014). The reputational costs of tax avoidance. *Contemporary Accounting Research* 31(4), 1103-1133
- Gayaa, S., Lakhal, N., Lakhal, F, (2017). Does family ownership reduce corporate tax avoidance? The moderating effect of audit quality, *Managerial Auditing Journal*
- Graham, J. R., M. Hanlon, T. Shevlin, and N. Shroff. (2014). Incentives for tax planning and avoidance: Evidence from the field. *The Accounting Review*, 89 (3): 991-1023.
- Gulen, Huseyin and Ion, Mihai, (2015). Policy Uncertainty and Corporate Investment. *Review of Financial Studies*, 29 (3), 523-564.
- Hanlon, M. & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 127-178
- Hanlon, M. & Slemrod, J. (2009). What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. *Journal of Public Economics*, 93, 126-141.

- J. Haslam, P. Sikka. (2016). Big Four Accounting Firms: Addicted to Tax Avoidance. *Pioneers of Critical Accounting*,
- Julio, B., and Y. Yook. (2012). Political uncertainty and corporate investment cycles. *The Journal of Finance* 67 (1), 45-84.
- Kanagaretnam, K., Lee, J., Lim, C.Y. & Lobo, G.J. (2016). Relation between auditor quality and tax aggressiveness: Implications of cross-country institutional differences. *Auditing: A Journal of Practice & theory*, 35, 105-135.
- Katz, B., and J. Owen. (2013). Exploring tax evasion in the context of political uncertainty. *Economic Systems* 37 (2), 141-154.
- Koester, A. (2011). Investor Valuation of Tax Avoidance Through Uncertain Tax Positions." Working paper, Georgetown University;
- LAW, K. K. F., & MILLS, L. F. (2015). Taxes and Financial Constraints: Evidence from Linguistic Cues. *Journal of Accounting Research*, 53(4), 777–819. doi:10.1111/1475-679x.12081
- Li, Qingyuan, Maydew, E. L., Willis, Ri. H. and Xu, L.(2018.) Corporate Tax Behavior and Political Uncertainty: Evidence from National Elections around the World, Vanderbilt Owen Graduate School of Management, Research Paper No. 2498198.
- Lillian F. Mills, Sarah E. Nutter, and Casey M. Schwab (2013) The Effect of Political Sensitivity and Bargaining Power on Taxes: Evidence from Federal Contractors. *The Accounting Review*, 88 (3), 977-1005.
- Lisowsky, P., Robinson, L., Schmidt, A. (2013). Do Publicly Disclosed Tax Reserves Tell Us About Privately Disclosed Tax Shelter Activity? *Journal of Accounting Research*
- Michael P. D., Gary A. M. (2011.) The Effects of Increased Book-Tax Difference Tax Return Disclosures on Firm Valuation and Behavior. *The Journal of the American Taxation Association*, 33 (2), 35-65.
- Mills, L., M. Erickson, and E. Maydew. (1998). Investments in tax planning *Journal of the American Taxation Association* 20 (1), 1-20.
- Minnick, K., Noga, T. (2010). Do corporate governance characteristics influence tax management? *Journal of Corporate Finance*, 16(5), 703–718.
- Nguyen, N. H., Phan, H. V. (2017). Policy Uncertainty and Mergers and Acquisitions. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(2), 613–644.
- Pastor Lubos and Veronesi Pietro,(2013)"Political Uncertainty and Risk Premia," *Journal of Financial Economics*, 110, 520–545
- Patrick Sevestre. 2002. *Économétrie des données de panel* Collection : Éco Sup, Dunod
- Richardson, G., Taylor, G. & Lanis, R. (2013). The impact of board of director oversight characteristics on corporate tax aggressiveness: An empirical analysis. *Journal of Accounting and Public Policy*, 32, 68-88.
- Slemrod, J., Wilson, J. (2009). Tax competition with parasitic tax havens. *Journal of Public Economics* 93, 1261–1270.
- Zimmerman, J., 1983. Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 119–149.

Influence de l'éthique sur la gouvernance d'entreprise (Cas des entreprises tunisiennes)

Soulef Ben Abdessamia

Doctorante de la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Sfax
benabdessamia.soulef@gmail.com

Résumé :

Il n'est plus secret pour personne depuis la révolution tunisienne de 2011 que la situation économique ne cesse de se dégrader jour après jour. La pauvreté s'accroît, investissement et emplois sont en baisse ainsi qu'une croissance ralentie au-delà des attentes. Cette conjoncture à affecter le monde des affaires par plusieurs manifestations telles que le crash des bourses, les faillites des entreprises et l'abus de pouvoir de certains dirigeants. En effet des déficits se creusent entre les divers secteurs. Cette situation à fortement impacté la reconstruction d'une bonne gouvernance d'entreprise. Autant d'interrogations majeures doivent être clarifiées : Comment sortir de la crise ? Comment reconstruire une bonne gouvernance ? Par quel moyen peut-on renforcer la gouvernance d'entreprise ?

Dans cet esprit le présent article contribue à une réflexion d'une gouvernance d'entreprise traversé par une dimension éthique qui s'y accrocher et qui présente un corollaire pour mettre fin les lacunes et les défaillances dans le climat des affaires. Le propos de ce papier à concourir d'étudier l'effet de l'éthique sur la gouvernance d'entreprise à partir d'un échantillon témoin composé de soixante entreprises tunisiennes cotées en bourse de différents secteurs. On se propose de tester notre échantillon selon une approche hypothético déductif, par une méthode quantitative en utilisons un questionnaire. Les résultats ont abouti à une infirmation de notre hypothèse. Ceci explique bien la manifestation de la corruption, des scandales financiers, des pratiques comptables frauduleuses et des usages immorales qui ont engendré des pertes considérables des entreprises tunisiennes conséquences du manque d'intégration du mécanisme éthique comme aspect particulier de la gouvernance d'entreprise.

Mots clés : situation économique, gouvernance d'entreprise, entreprises tunisiennes, mécanisme éthique,

Abstract

It is no longer secret since the Tunisian revolution of 2011 that the economic situation continues to deteriorate day by day. Poverty is growing, investment and jobs are falling, and growth has slowed beyond expectations. This situation has affected the business world through several events such as the stock market crash, corporate bankruptcies and the abuse of power by some executives. Indeed, deficits are growing between the various sectors. This situation has strongly impacted the reconstruction of good corporate governance. So many major questions must be clarified: How to get out of the crisis? How to rebuild good governance? How can corporate governance be strengthened?

In this spirit, this article contributes to a reflection of corporate governance crossed by an ethical dimension that clings to it and that has a corollary to end the gaps and failures in the business climate. The purpose of this paper is to contribute to studying the effect of ethics on corporate governance from a sample of sixty Tunisian listed companies from different sectors. We propose to test our sample using a hypothetico deductive approach, using a quantitative method and using a questionnaire. The results resulted in a reversal of our hypothesis. This explains the manifestation of corruption, financial scandals, fraudulent accounting practices and immoral practices that have led to considerable losses for Tunisian companies as a result of the lack of integration of the ethical mechanism as a particular aspect of corporate governance.

Key words: economic situation, corporate governance, Tunisian enterprises, ethical mechanism.

Introduction

Dans le monde des êtres vivants rien ne vaut plus cher que la santé des personnes. Par analogie dans le monde des affaires rien ne vaut plus cher que la santé des entreprises. L'entreprise est comparable à un organisme vivant. Pour survivre il a besoin d'une composition des organes en coordination. La durée de survie de ses organes dépend de leur état de fonctionnement. Le fonctionnement d'une entreprise ne peut être accompli que par une répartition bien déterminée dont le rôle de chacune doit être établi efficacement. Or on ne peut parler de fonctionnement que par l'existence d'un système nerveux (solide) qui est « le centre de commande » de toute activité ainsi que du sang qui circule et qui transporte l'oxygène qui est essentiel pour faire nourrir les tissus des organes. Pour l'entreprise son système nerveux ne peut être que la gouvernance (solide) ou bien la bonne gouvernance par sa mission de commandement. Le sang qui circule et qui transporte l'oxygène ne peut être représenté que par l'éthique, vue sa mission noble de bien être.

Les défaillances détectées actuellement de certaines entreprises tunisiennes nous poussent à s'interroger sur leurs santé comme pilier de notre économie qui est entrain de se dégrader au fil des jours. Alors on s'interroge sur la santé des entreprises tunisiennes de nos jours, revient à s'interroger en premier lieu sur la dualité gouvernance-éthique ? Partant de ce constat, il est judicieux de centrer notre étude sur chacune de ces variables dans notre contexte tunisien. Cependant on va se limiter sur l'évaluation de la variable éthique et son effet sur la pratique managériale au sein d'une gouvernance (supposé éthique) puisqu'on a choisis de projeter notre étude pratique sur soixante entreprises cotées en bourse dont la pratique d'une gouvernance d'entreprise soit évidente.

Ainsi notre recherche se focalise autour de l'impact de l'éthique en management sur le renforcement de la gouvernance d'entreprise.

I- Gouvernance et entreprise

Le sujet de la gouvernance est datée depuis 1932 avec les travaux d'Adolf Berle et Gardiner Means portant sur « la révolution managériale » suite a la grande crise de 1929. La thèse centrale de leurs études a porté sur la théorie d'agence qui se base sur la relation principal-agent (dirigeants-propriétaires), dont leurs intérêts sont différents. Par conséquent se pose le problème de conflit d'intérêt engendré par un coût appelé coût d'agence.

La solution à une telle problématique est proposée par la gouvernance qui se base essentiellement sur un système de contrôle. Donc depuis longtemps le terme gouvernance est l'une des réponses à l'hypothèse qui suppose l'opportunisme, l'asymétrie d'information et l'aléa morale des dirigeants qui cherchent à maximiser leurs fonctions d'utilité au dépend de profit de la firme. Dans ce qui suit, on va essayer de découvrir la notion de gouvernance et sa contribution pour délimiter les détournements dans une entreprise (Ang, Cole et lin, 2000).

1-Le fondement de la gouvernance

Le terme « gouvernance » tire ses racines du verbe grec « Kubernan » qui prédire la signification de « piloter un navire ou un char » (S.N.Gueye, 2007). Il fut utilisé dès sa naissance par Platon avec le verbe latin « gubernare » pour signifier gouverner, qui a pour objet de diriger et conduire, renvoyant à un aspect de pouvoir. Elle consiste à orienter les décisions. Par ailleurs la notion de gouvernance désigne « *Les règles, les processus, et les comportements qui influencent sur l'exercice des pouvoirs [...], particulièrement du point de l'ouverture, de la participation de la responsabilité, de l'efficacité et la cohérence* » (Commission des Communautés Européennes, 2001, P9).

Le recours à la gouvernance détient une profonde intégration sociale pour diminuer les divergences entre les différents élites politico-administratives qui deviendraient hétérogènes par des intérêts variés et même dans les majorités des cas contradictoires. La mise en œuvre d'une gouvernance serait donc la solution marquée par une coordination des divers acteurs à forte transformation (LECA, 1996). « *La notion de gouvernance émerge face au diagnostic d'une incapacité des gouvernements à répondre aux*

problèmes qui leur sont soumis et à s'ajuster à de nouvelles formes d'organisation sociale, économique et politique » (Le Gals, 2004, P242).

Les fondements communs des différentes théories disciplinaires de la gouvernance se situent autour de trois approches fondamentales qui sont :

-L'approche actionnariale (Shareholder) : Résulte de la notion de la gouvernance par la valeur créée de la rente perçue par les actionnaires. Cette approche est suivie par quelques entreprises en France et aux États Unis dont les dirigeants cherchent à satisfaire leurs intérêts au dépend de ceux des actionnaires (Gharbi, 2005).

-L'approche partenariale (Stakeholder): Au sens large la gouvernance dépasse les seules relations entre les actionnaires et les dirigeants pour s'intéresser à étudier l'ensemble des relations qu'entretient une entreprise avec ses différents parties prenantes (Gérard Charreaux, 2005).

-L'approche cognitive : Cette approche postule que l'entreprise acquiert la faculté d'apprendre et de créer de la connaissance. Ce courant de gouvernance s'appuie sur plusieurs théories telles que la théorie comportementale de la firme, les théories de l'apprentissage organisationnel et les théories des ressources et des compétences (Charreau, 2003).

A l'abri de ces théories l'entreprise exerce sa fonction en faisant recours à une dose déterminée de chaque discipline. A cette base on va étudier la gouvernance d'entreprise.

2-La gouvernance d'entreprise

C'est à partir des années 1970 que l'expression « corporate governance » qui signifie dans la langue française « gouvernance d'entreprise » s'est réapparue après des siècles de disparition (D. Cantemir, 2009). Depuis quelques années le monde des affaires a agité notre situation économique caractérisée par un dysfonctionnement du système économique, alors de nombreux débats se sont ouverts pour discuter les responsabilités des dirigeants et des administrateurs, les missions du conseil d'administration, les rémunérations, le rôle des actionnaires, le régime de la faillite et plusieurs autres sujets qui mettent en cause la répartition du pouvoir dans une entreprise relevant d'un champ de gouvernance d'entreprise (Gard Charreaux, 2005).

Le rôle joué par la gouvernance d'entreprise est de plus en plus important, surtout que, récemment, l'application de la gouvernance d'entreprise n'est plus une simple activité. Elle apparaît comme un processus. C'est un processus qui organise le mode de gestion d'une entreprise, faisant une répartition et une communication des pouvoirs et des rôles avec intégration de plusieurs acteurs privés, publics, et de la société civile. Les rapports ainsi deviennent de plus en plus horizontaux. Les décisions ne seront plus centralisées, plutôt ils en résultent des négociations et des consultations de tout les acteurs ((Rey-Valette, 2010 ; Herman et al. 2005 ; Canet, 2004 ; Stoker, 1998 ; Rosenau et Czempiel, 1992). On peut donc déduire que la gouvernance d'entreprise dans l'entreprise moderne couvre un rôle participatif. Dans ce sens la gouvernance d'entreprise suit une conduite éthique par la participation partenariale qui affecte psychologiquement le bien être des participants. Dans ces conditions on aboutit à une amélioration des attitudes et des comportements des uns envers les autres par l'émergence des valeurs comme l'équité et le contrôle de soi (Connolly, 2003). Dans la même idée les auteurs (Dietz et al. 2003 et Sanginga et al. 2010) ont démontré dans leurs études que la gouvernance d'entreprise est complétée par une responsabilité éthique de l'environnement entier et par suite on peut parler d'un autre type de gouvernance qui est celui de la gouvernance d'environnement, défini comme étant : « *un ensemble des processus participatifs et des institutions faisant appel à des intervenants multiples à différents niveaux pour faciliter la large participation de la collectivité à l'élaboration des règles, normes, limites, mécanismes de règlement de conflits, ainsi que des attentes de partage convenant aux réalités locales* » (Dietz et al. 2003 et Sanginga et al. 2010) .

Au sein d'une entreprise de nos jours, on s'intéresse de plus en plus d'une gouvernance d'entreprise qui porte plus d'attention aux ressources naturelles que matériels, qui élabore des structures et des

processus, qui intègre des institutions et qui crée même des conditions pour faciliter la coordination de l'action collective (Sanginga et al. 2010).

Gérard Charreaux considère la gouvernance d'entreprise comme un système qui sert à diriger et contrôler à la fois l'entreprise « *Le gouvernement des entreprises recouvre 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* » (G. Charreaux, 1984). La gouvernance d'entreprise joue donc un rôle principal dans une perspective de régulation des comportements des dirigeants pour tendre vers une performance définie par les « règles du jeu managérial » (Charreaux, 2003).

Lou (2005, p.19) confirme cette idée, par sa définition de la gouvernance d'entreprise comme étant un système de contrôle et de direction structuré par une distribution des droits et responsabilités entre les différents participants de l'entreprise. On peut donc affirmer le rôle disciplinaire de la gouvernance dans les pratiques managériales.

Selon le rapport de Cadbury (1995), le gouvernement d'entreprise est considéré comme étant : « *le système par lequel les sociétés sont dirigées et contrôlées. Il est modelé par l'ensemble des règles législatives, réglementaires et contractuelles qui définissent les modalités de gestion de l'entreprise* ». On peut déduire de cette définition que la gouvernance d'entreprise tient un rôle central dans la vocation d'une responsabilité légale par le respect des lois et des réglementations qui fait référence à une obligation de faire ce qui est droit, juste, et loyale. A ce niveau on peut relever un comportement éthique au-delà des considérations légales (Archi B. Carroll, 1979).

Ainsi, l'étude de la gouvernance d'entreprise ne peut prendre sa légitimité que par une pratique éthique. Ceci est affirmé par Bougon (2003) « *l'éthique, c'est un processus de clarification des raisons qui motivent une décision donnée ainsi qu'une mise au jour des valeurs et de leur hiérarchisation qui sous-tendent ces décisions et animent les comportements* », l'auteur ajoute « *l'éthique est la science de la décision et de l'action* » On se propose donc d'étudier la notion d'éthique au sein d'entreprise.

II-Éthique et entreprise

Les raisons de la colère de notre peuple tunisien qui ne cessent d'augmenter de nos jours sont multiples : le chômage explosif, l'inflation déchaînée, la hausse des prix des consommations, et plusieurs autres arguments qui sont tous engendrés par des manifestations telles que le crash des bourses, les pratiques frauduleuses comptables, les scandales financiers, l'abus de pouvoirs des responsables, la chute de la richesse, la multiplication des faillites des entreprises, ...etc., et qui sont de leurs jours des indicateurs induites par des pratiques immorales qui envahissent les entreprises de notre époque actuelle. On admet donc que l'éthique est avant tout une réflexion, une décision, une activité qui nécessite un champ pragmatique exercé dans le milieu des affaires, pour avoir un sens par action et réaction et non pas un simple attribut immobile de valeur et morale comme pense la plupart. D'où « *L'éthique d'entreprise, intérêt pour soi, intérêts d'autrui et intérêt pour autrui* » (Jérôme Ballet, Damien Bazin, 2014)

1-Le fondement de l'éthique

Point de vue étymologique le mot « éthique » vient du vocabulaire grec « ethos » qui témoigne sur les principes et les manières d'agir (J. Ballet et F. Bry, 2001).

La notion d'éthique en latin se repose sur les valeurs, les mœurs, la morale et les interdits. Elle intéresse en premier lieu la forme sociale. Dans une entreprise l'importance est privilégiée pour les salariés, les clients et les actionnaires d'une façon générale. Tandis que l'éthique anglo-saxonne se focalise en priorité sur les comportements matériels à tendance pragmatique. Au sein d'une entreprise l'éthique concerne les règles de la « *gouvernance d'entreprise* » (Legault, 2003).

La déontologie, définit l'éthique comme « *L'ensemble des règles qui régissent une profession en relief le pouvoir excessive* » (P. Ricoeur, 2004). De cette définition on constate que l'éthique prend un aspect formel plus que morale et il occupe une nécessité primordiale pour le management des entreprises

(Laroche, 2010). L'éthique en management devient une obligation afin de guider la bonne stratégie. Il s'agit de focaliser un intérêt sur la transparence de l'information traitée, l'équité entre les groupes du travail et d'assurer une rentabilité qui conditionne la survie et la pérennité de la firme (Dandino 2004).

On parle de l'éthique professionnelle lorsque les dirigeants d'entreprises sont en mesure de pratiquer une compétence de responsabilité par une pratique idéale des différentes obligations et devoirs ainsi que les droits (LEGAULT, G. A., Professionnalisme et délibération éthique, 2003).

Dans ce sens, les travaux de (P.Ricoeur, 2004) démontrent que au-delà de sa conception disciplinaire, l'éthique est une orientation vers le bien et le juste qui peuvent aider la personne à l'accomplissement de son travail par une réponse à plusieurs questions induites par une réflexion éthique tels que :

-Qu'elle est la meilleure décision éthique qu'il faut prendre ...?

-Qu'elle est la valeur la plus importante qu'il faut tenir compte à une telle situation...?

-Qu'elles sont les priorités éthiques qu'il faut prendre en considération...?

On s'interroge donc de plus sur l'éthique d'entreprise

2-L'éthique d'entreprise

Le vocable éthique paraît complexe lorsqu'il intéresse l'être humain, alors quoi dire lorsqu'il intéresse l'entreprise ? C'est encore plus complexe et plus incertain. Dans une entreprise l'éthique ne peut pas être généralisée, il doit suivre la culture de l'entreprise, ses objectifs ainsi que ses moyens mis en œuvre (S.Mercier, 1999).

La naissance de la charte éthique entrepreneuriale revient aux années 1960 pour désigner un contrat entre la société et l'entreprise (Ballet et al, 2001). Le premier intérêt du terme éthique a fait l'objet d'une responsabilité sociale. Cette responsabilité est donc n'est pas nouvelle, elle est datée depuis longtemps et elle recouvre à la fois une fonction politique et une fonction économique. Il est donc nécessaire d'accomplir une stratégie qui tient en compte la situation sociale et l'évolution de l'environnement. Ainsi (Anne Kvam, 2016) confirme cette idée qui stipule que « *Les entreprises doivent accorder plus de place à l'éthique, être des entreprises sociales et environnementalement exemplaires* ».

Plusieurs recherches ont démontré qu'il existe une relation étroite entre l'éthique et l'entreprise. L'attribut éthique se rend le mot d'ordre qui lutte contre nombreux scandales économique-financiers qui affectent le monde des affaires d'une façon particulière (Benbrahim, 2006). Dans une entreprise les codes éthiques sont considérés des outils qui limitent les incertitudes des relations entre l'entreprise et ses parties prenantes (H.Isaac, 200).

Les travaux de François Lepineux (2003) suggèrent que : « *Le succès d'une entreprise dépend aujourd'hui non seulement du respect des règles du jeu économique, mais aussi de la référence à des valeurs supérieures telles que l'honnêteté, le respect des autres, la solidarité. L'éthique d'entreprise ne nie pas le profit et la performance, mais devient au contraire une nécessité économique : les entreprises sont évaluées par leur public sur des critères éthiques. Elle s'exprime au travers d'un système de valeurs partagées par les dirigeants et les salariés, des méthodes de management et de comportements de l'ensemble du personnel* ».

En fait la mission de l'éthique d'entreprise peut être regroupée dans une combinaison trois dimensions dynamiques : «

- Une éthique préventive regroupant les notions de sécurité ; d'environnement et de santé.
- Une éthique interne centrée sur un respect rigoureux des normes juridiques ainsi que sur l'émergence d'un code interne de déontologie et de la notion d'employabilité.
- Une éthique externe impliquant une plus grande transparence vis à vis de ses partenaires (actionnaires quelque soit leur importance, clients, fournisseurs, et autres groupes de pression). » (Rosnay et Joël, 1998).

L'éthique de l'entreprise se traduit par des engagements sur trois plans »

A long terme, le comportement non éthique d'une entreprise met cette dernière en danger malgré son maintien d'un bon système de gouvernance. On peut citer plusieurs exemples : par différentes

manifestations : par les réactions du consommateur (qui ne trouve pas ses attentes), par sa sanction sur le marché et par les actions de boycottage (qui s'explique par une cessation volontaire de toute relation quelque soit Etat, acheteur, fournisseur,...) (F.Debos, 2005). Dans ce spectre on est invité à s'interroger sur l'effet de l'éthique sur la gouvernance d'entreprise.

III- Effet de l'éthique sur la gouvernance d'entreprise

Depuis plusieurs époques éthique et gouvernance été considéré historiquement distincts et même paradoxale (Sceaux, 2003). Loin des lois et des codes appliqués par la gouvernance, l'éthique vient de représenter une route bien tracé pour mettre fin les conduites déviantes (Robé, 2012). Dans le même sens les auteurs (Arjoon & Capool, 2003) stipulent que « *le mécanisme d'éthique développe les principes de base qui correspondent à l'esprit de la loi* ».

Bakari (2011) recommande la question éthique et son importance dans la pratique d'une gouvernance d'entreprise. Il préconise que « *L'éthique est l'accessoire indispensable de la gouvernance* ». Le mot éthique est nécessairement suivi par le vocable responsabilité. (Legault, 1999). La gouvernance selon la théorie des parties prenantes traite l'entreprise comme une responsabilité commune qui intègre l'éthique aux procès du travail (Freeman, 2008). L'auteur a publié plusieurs écrits à propos ce thème par la thèse d'intégration. Freeman renvoi la responsabilité à une démarche collectif qui se déroule autour d'une recherche éthique par les preneurs de décisions et subir les conséquences sur eux et sur les autres. « *The integration thesis implies integrating business and ethics, around the ideas of what a human beings an can be* » (Freeman, 2008.P164). En fait, la pratique de l'éthique au sein d'entreprise facilite les prises de décisions qui seront d'autant plus acceptables, plus raisonnables, et encore plus justes. Autrement dit qui sont les meilleurs possibles selon les circonstances (Boisvert et autres, 2003). Par suite, l'éthique d'entreprise permet de distinguer entre les bonnes et les mauvaises actions relativement aux situations et aux autres solutions éventuelles (Quinche, 2005). Ceci est aussi affirmé par les travaux de Dionne-Proulx et Laoche (2010) qui suggèrent que, l'éthique joue un rôle important pour déterminer selon plusieurs critères le jugement sur la nature d'action (bonne ou non) ainsi que les conséquences engendrées. On peut donc déduire que l'utilité de l'éthique ne s'arrête pas sur le diagnostic et le contrôle mais aussi elle peut avoir la mission d'une aide à la bonne décision.

« *Pour aller vers un développement durable, les entreprises doivent adopter de nouvelles normes de gouvernance en donnant plus de place à l'éthique, sous la pression de leurs actionnaires* » (Anne Kvam, 2015).

Le modèle de F. Lepineux (2003) propose trois formes d'éthiques qui mettent en relation le rapport entre éthique-gouvernance :

- Éthique ignorée : L'entreprise donne priorité à la pratique des lois et des codes sociaux en vigueur qui limitent la responsabilité de cette dernière à leurs pratiques sans tenir compte de l'aspect humain.
- Éthique périphérique : L'entreprise s'engage à être responsable sur son environnement et s'ouvrir à son milieu sociétal par ses fonctions qui se manifestent sur plusieurs actions comme les fondations, les activités ponctuels et le mécénat
- Ethique intégrée : Il s'agit d'engagé l'éthique dans la politique générale de l'entreprise compte tenu des pressions qui peuvent parvenir de l'extérieur. L'entreprise prend une vision élargit de la dimension éthique dans sa mission.

La mise en œuvre de ce modèle ne peut s'accomplir qu'à partir d'un compromis entre les acteurs à propos des comportements retenues et des exigences des politiques des activités décisionnels choisis en fonction des logiques économiques. Ainsi l'éthique dans sa tendance de communicabilité fait appel à une gouvernance de type partenariale.

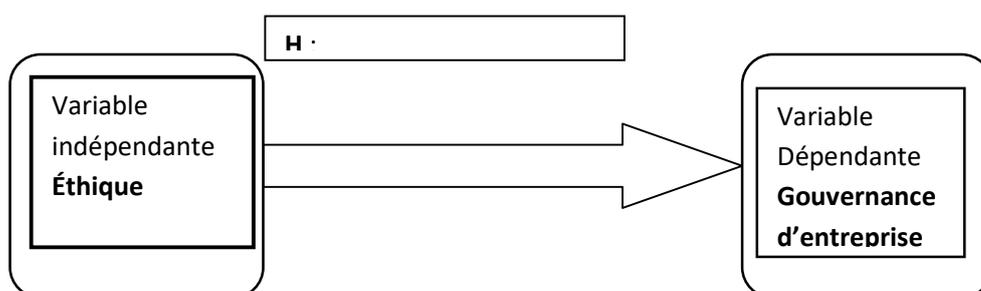
La notion d'éthique est aujourd'hui au cœur du développement des entreprises qui doivent se mobiliser face aux attentes et aux exigences des consommateurs, et en réponse à un mode de vie moderne évalué sur le respect de la nature, de l'être humain et de la conduite d'entreprise par une bonne gouvernance.

Ainsi notre hypothèse de recherche est la suivante :

H : L'éthique_ en tant que comportement de management d'entreprise_ influe positivement sur le développement de la gouvernance d'entreprise.

IV-Étude empirique

Modèle conceptuel de la recherche : Dans notre étude pratique on va tester notre hypothèse selon la base théorique dans un seul sens pour vérifier si l'éthique comme dimension de management agit t- elle positivement sur la gouvernance d'entreprise ?



Les variables de l'étude

Selon l'hypothèse préalablement affichées, les variables qu'on peut identifier sont :

*une variable à expliquer unidimensionnelle qui est la gouvernance d'entreprise : Représenté par une approche qui instaure une gouvernance ayant des caractéristiques permettant à l'entreprise de satisfaire, au moins en partie, l'ensemble de ses partenaires et d'être acceptée par son environnement. Notre échantillon étudié est questionné par soixante managers d'entreprises représentatives de notre population mère. L'application de la gouvernance au sein de ces entreprises fait partie de leur première nécessité. Reste à définir la nature de l'approche approprié par la gouvernance qui se diffère d'une entreprise à une autre selon les trois approches reconnues dans notre contexte tunisien et qui sont : l'approche actionnariale, l'approche partenariale, et celle hybride.

Approche de la gouvernance	Fréquence	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
-Actionnariale	48	80,0	80,0
- Partenariale	6	10,0	90,0
-Hybride	6	10,0	100,0
Total	60	100,0	

*une variable unidimensionnelle explicative qui est l'éthique: Représenté par un **système de management éthique** qui permet à l'entreprise de survivre et de réaliser ses objectifs qui lui permettent de maintenir un classement satisfaisant sur son marché qui soit accepté par l'ensemble de ses partenaires et qui contribue à la globalisation, et à une société de l'information et du savoir ;

Dans notre étude on se limite d'exprimer cette variable à travers :

- l'éthique d'entreprise dans sa dimension généraliste.

❖ Echelle de mesure : Variable explicative

Eth.E : *l'éthique d'entreprise* est une variable qui caractérise un critère important parmi plusieurs autres critères de la gouvernance partenariale d'entreprise. Elle est mesurée par les items suivants :

-Une charte éthique (Schwepker, 1997) ;

-Des règles éthiques (Nillès, 2001) ;

- Des Comportements éthiques (Nillès, 2001) ;

❖ L'éthique

L'éthique d'une entreprise est représentée sous plusieurs formes : soit par une charte d'éthique, soit par des règles d'éthique, soit par un comportement éthique ou bien sous une autre forme
Le tableau suivant vient de différencier les actions de l'éthique des entreprises (de notre échantillon).

Items de l'éthique	Fréquence	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
-Charte d'éthique	6	10,00	10,00
-Règles d'éthique	6	10,00	20,00
-Comportement éthique	12	20,00	40,00
-Autres	36	60,00	100,00
Total	60	100,00	

Dans notre échantillon d'étude, la pratique de l'éthique au sein des entreprises est répartie de la façon suivante : 10% des managers pratiquent la charte d'éthique, 10% suivent des règles d'éthique, 20% obéissent à des comportements éthiques, et les autres restants qui sont de 60% sont conduits par d'autres formes d'éthiques.

1-Échantillon

Il est certain que les sociétés par action occupent une place très importante dans l'économie de notre pays caractérisé par une situation critique. A cet effet notre recherché sera autour des entreprises cotés en bourse. On va tester notre hypothèse avec un échantillon de 60 entreprises tunisiennes cotées en bourses. Les entreprises en question sont des pratiquants d'une gouvernance d'entreprise (de secteurs variés et sont tous de la même forme juridique : SA sociétés anonymes), selon différentes approches. On a enquêté ces dernières entreprises par un questionnaire fermé, dont les réponses font l'objet du résultat de notre étude sur le plan pratique.

*Ci-joint un tableau descriptif du secteur d'activité des entreprises questionnées :

Secteur d'activité

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage Cumulé
Valide				
service	9	15,00	15,00	10,00
commerce	17	28,33	28,33	43,33
finance	26	43,33	43,33	86,66
industrie	8	13,34	13,34	100,00
Total	60	100,00	100,00	

*Ci-joint le chiffre d'affaire des entreprises questionnées :

Chiffre d'affaire en MDT

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
1000-3000	34	56,67	56,67	56,67
+3000	26	43,33	43,33	100,00
Total	60	100,00	100,00	

*Ci-joint la forme juridique des entreprises questionnées

Forme juridique

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage Cumulé
Valide				
SA	60	100,00	100,0	100,00

*Ci-joint le type de la gouvernance des entreprises questionnées

Type de gouvernance

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage Cumulé
Valide				
actionnariale	35	58,33	58,33	58,33
partenariale	13	21,67	21,67	80,00
hybride	12	20,00	20,00	100,00
Total	60	100,00	100,00	

2-Méthodologie de recherche

Notre recherche est réalisée sous la méthode de paradigme épistémologique positiviste qui se base sur l'approche hypothético-déductive. On a proposé de tester notre hypothèse par une méthode quantitative qui fait intervenir le programme SPSS 18.

Dans notre étude on a testé l'effet de l'éthique sur la gouvernance d'entreprise. Pour ce faire, le modèle est vérifié par une analyse statistique de variance à plan factoriel qui se base sur le logiciel SPSS selon le test ANOVA. Cette technique permet de calculer l'effet simple de la variable indépendante et elle utilise le mécanisme de F de Fisher.

3-Résultat et interprétation :

***Résultat**

L'analyse du test ANOVA pour notre hypothèse de recherche a abouti au tableau suivant :

Test ANOVA de H

ANOVA^b

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Signification
1 Régression	,164	1	,164	,275	,603 ^a
Résidu	22,611	38	,595		
Total	22,775	39			

a. Valeurs prédites : (constantes), éthique

b. Variable dépendante : gouvernance

Le tableau ci-dessus résulte du logiciel SPSS après introduction des données pour tester notre hypothèse de recherche. H qui est la suivante :

H : L'éthique_ en tant que comportement de management d'entreprise_ influe positivement sur le développement de la gouvernance d'entreprise.

A la lecture du tableau, il s'avère que notre hypothèse n'est pas confirmée car la signification du test ANOVA est de 0.603- supérieure au seuil de signification qui est de 5%.

Donc, dans notre contexte étudié, on peut dire que l'éthique- en tant que comportement du management n'a pas d'influence sur l'amélioration de la gouvernance.

***Interprétation**

ANOVA^b

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Signification
1	Régression	, 164	1	, 164	, 275	, 603 ^a
	Résidu	22,611	38	, 595		
	Total	22,775	39			

a. Valeurs prédites : (constantes), éthique

b. Variable dépendante : gouvernance

Il en résulte que la signification du test ANOVA est de 0,603 : une valeur supérieure au seuil de signification qui est de 5%.

Notre résultat empirique démontre que notre hypothèse de base qui prédit que l'éthique d'entreprise renforce la gouvernance d'entreprise n'est pas vérifiée. On peut donc constater que les entreprises Tunisiennes sont dépourvues d'une application éthique dans leurs systèmes gouvernementale. Ceci explique bien le déséquilibre économique qui couvre notre société et qui menace la vie des entreprises.

Analyse du résultat relatif à l'hypothèse H

L'éthique, comme dimension décisive pour la survie d'une entreprise, est remise en question relativement à son influence sur le management d'entreprise. Ceci est tout à fait naturel dans cette situation de crise de nos jours, caractérisée par un manque considérable d'application des bonnes pratiques d'éthique au sein de l'économie d'entreprise.

Selon notre analyse descriptive, parmi les soixantaines managers interrogés, 36 entreprises qui représentent 60% n'ont pas une bonne application de l'éthique comme dimension pour guider les actions de l'entreprise.

La charte éthique, qui démontre l'intérêt de ce concept éthique, n'est représentée que par une minorité qui est de 6 entreprises. De même les règles d'éthique qui présentent l'image de l'éthique dans une entreprise ne sont appliquées que par 6 entreprises. Vient ensuite le comportement éthique qui n'est pas meilleur que les autres formes d'éthique. Il est adopté seulement par 12 entreprises. Les autres entreprises qui sont au nombre de 36, traitent d'autres formes qui ne sont pas connues ou qui semblent avoir la dimension éthique. Cette dimension n'a plus d'existence dans l'entreprise ou elle a dévié sous des intérêts personnels qui peuvent affecter le propre sens de ce concept.

A ce niveau, dans une entreprise dépourvue d'un texte ou de normes formelles ou informelles d'éthique, les comportements managériaux ne peuvent être qu'anarchiques ou même déviants.

Il semble donc nécessaire d'établir une priorité d'expertise pour promouvoir des formations en matière de gouvernance qui considère l'éthique comme fondement de base de tout succès d'une bonne gouvernance au milieu du travail.

Conclusion

Pour maintenir un développement durable les entreprises Tunisiennes doivent rechercher une forme de gouvernance qui s'adapte avec le milieu et les nouvelles transformations politiques et économiques, en procurant plus d'importance à la pratique de l'éthique par des nouvelles normes et lois sous la pression des expertises dans les différents domaines du travail. Il est judicieux de donner une place plus sérieuse à la notion d'éthique au sein de chaque entreprise afin de limiter certains abus de pouvoir qui se répute mal sur les résultats de ces derniers tout en diminuant les tensions entre les différentes parties prenantes. Ainsi on fait appel a une reprise de sensibilisation des entreprises tunisiennes à l'application d'une bonne gouvernance soutenu par des valeurs partagées.

En effet, dans l'ère de la révolution, on ne peut pas également ignorer la nécessité d'intégrer certaines valeurs fondamentales au sein de l'entreprise tunisienne. Pour notre étude, la gouvernance d'entreprise tunisienne doit s'occuper des zones de faiblesses en faisant appel à la capacité de l'éthique d'entreprise recherchée surtout au niveau d'un système plus solide.

Dans les pays en voie de développement, la grande défaillance signalée réside dans la sous-estimation de l'importance de la notion d'éthique d'entreprise et son influence sur le management de l'entreprise. Ceci s'explique par les croyances propagées dans les institutions de gouvernance d'entreprises qui servent juste à protéger le patrimoine des actionnaires et à exercer un contrôle sur le dirigeant.

Cette étude relève le défi de s'intéresser à chaque partie constituante du système managérial et d'essayer d'intégrer la norme éthique au centre des règles de gestion, en vue d'harmoniser les différentes parties prenantes, y compris les actionnaires. Ceci permet aux entreprises tunisiennes d'améliorer leurs performances dans le domaine de la gouvernance d'entreprise comme un garant pour améliorer le management. Dans ce cadre on invite les responsables des entreprises de sensibiliser ses partenaires sur l'application d'une culture éthique dans leur travail. Cependant pour réussir à organiser une culture de gouvernance éthique dans nos entreprises, on doit s'interroger sur l'intelligence émotionnelle du dirigeant.

Bibliographie

- ♣ Aebi.V et al. (2012), <Risk management corporate governance, and bank performance in the financial crisis>, Journal of Banking & Finance 36.2012:3213_3226.
- ♣ ATAI, Association Tunisienne des Auditeurs Internes, CTGE : Centre Tunisien de Gouvernance d'Entreprise(2012), Guide de bonnes pratiques de gouvernance des entreprises.
- ♣ Ange.M (2013), Gouvernance d'entreprise et compétitivité: Quels leviers de valeur durable?, Sociétal n80 (Avril, 2013).
- ♣ Bouhanna.A et al (2013), L'éthique de la gouvernance ,Corporate Governance, Vol 20,n5.
- ♣ Brabet et al (2012), La RSE dans les entreprises Multinationales : Le cas de la Cosmétique, Revue Internationale de l'économie sociale, Vol, 2, n 4.
- ♣ Becher.D.A. et Frye.M.B. (2011),<Does regulation Substitute or complement governance ?>, Journal of Banking & Finance.35.2011 : 736_751.
- ♣ Bell.R.G. et al (2012), Strategic and institutional effects on foreign IPO performance :<Examining the impact of country origin, corporate governance, and host country effects>, Journal of Business Venturing.27.2012.197_216.

♣ Boochuaymetta.E. et Chunrommanee.W. (2013), Management of the IPO performance in thailand, J.of.Multi.Fin-426; NO of pages 13.Hot Versus cold markets, Journal of Banking & Finance.36.2012:2190_2202.

♣ Bonm.F. et al. (2013), Spotlight on the Design of European an Audit Committees: A comparative Descriptive Study, International Journal of Auditing.17: 138_161. 2013.

♣ Braddley et al. (2012), The impact of reputation on analysts' conflicts of interest: Hot versus cold markets, Journal of Banking & Finance, Volume 36.Issue 8.August 2012.Pages 2190_2202.

Annexes

Annexe 1 : Questionnaire de recherche

Questionnaire de recherche :

Merci de cocher la case qui correspond à la réponse adéquate :

I-Identité de l'entreprise

1-Secteur d'activité

Services	Commerce	Finance	Industrie	Autres

2-Chiffre d'affaire en MDT

100-200	200-500	500-1000	2000-3000	+3000

II-Identification de l'approche de la gouvernance

1-Approche de gouvernance

Actionnariale	
Partenariale	
Partenariale basé sur une dimension cognitive	
Hybride	

2-Influence de l'approche de la gouvernance sur le management

Votre Approche de gouvernance influence-t-elle votre système managérial ?

Oui	Non

Si oui de quel degré ?

Peux	Moyennement	Fortement

III-Les améliorations introduites sur le système managérial :

1-L'éthique est matérialisé par :

Une charte d'éthique	Des règles d'éthique	Un comportement éthique	Autres

Annexe 2 : Résultats de l'analyse ANOVA

H : L'éthique_ en tant que comportement de management d'entreprise_ influe positivement sur le développement de la gouvernance d'entreprise.

Récapitulatif du modèle

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,085 ^a	,007	-,019	,7713E

a. Valeurs prédites : (constantes), éthique

Variables introduites/éliminées^b

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	éthique ^a	,	Introduire

a. Toutes variables requises introduites

b. Variable dépendante : Gouvernance)

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Signification
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(constante)	,778	,231		3,371	,002
	éthique	-5,56E-02	,106	-,085	-,525	,603

a. Variable dépendante : Gouvernance)

Accruals anormaux & système de contrôle réglementaire et disciplinaire : Evidence dans les banques Tunisiennes avant et après la révolution du printemps Arabe

Mohamed Sadok GASSOUMA⁷

ISFFS, Université de Sousse, Tunisie

ESCTRA LABO, IHEC, Université de Carthage, Tunisie

Résumé

Cet article teste l'effet des facteurs réglementaires et disciplinaires liés principalement à la structure actionnariale, à la composition du comité d'audit et à la réglementation prudentielle Bâle 3, sur la manipulation comptable mesurés par les accruals anormaux dans les banques Tunisiennes dans le cas de déviation managériale par rapport aux exigences réglementaires requises.

Cette étude a pour but d'estimer les accruals anormaux moyennant le modèle classique de Kothari et al (2005) et de voir d'une part leur évolution avant la révolution Tunisienne (2005-2010) et après la révolution (2011-2015) par l'approche « Difference-In-Difference » et de constater les facteurs disciplinaires et réglementaires contribuant à atténuer ces accruals en utilisant un modèle de régression linéaire.

Les résultats montrent, que la manipulation et le lissage comptable des résultats d'exercice des banques Tunisiennes s'est aggravé après la révolution Tunisienne contrairement à ce qui était attendu. Cette aggravation montrée par l'approche « DID » a été le résultat de la détérioration du rôle de la discipline de marché censé jouer par les actionnaires majoritaires, les auditeurs externes et le conseil d'administration. Le dépassement de la concentration de propriété dans les banques Tunisiennes amène les managers à manipuler les valeurs des portefeuilles des crédits afin de détourner le niveau de risque à la baisse et faire divulguer des fausses croyances aux marchés, en présence de baisse de contrôle prudentiel et d'asymétrie d'information envers les actionnaires malgré tout type de restructuration juridique provoquant une collision d'intérêt entre les actionnaires majoritaires et les managers. Ces derniers à leurs tours ont établi probablement des collisions avec les auditeurs externes à travers des récompenses pour une longue durée.

Introduction

La transparence et la communication d'information bancaire est l'un des principaux fondamentaux de la réglementation prudentielle déclaré au pilier 3 de Bâle 3. Ce pilier vient de renforcer la discipline de marché à travers une divulgation saine de l'information comptable, chose qui permet de faire face à la manipulation comptable et de faire baisser les accruals. A ce stade, la norme IFRS 7 intervient pour la comptabilisation du risque de crédit et ses éléments de couverture ainsi que sa répercussion sur le résultat comptable.

La manipulation comptable dans les banques touche principalement le portefeuille de crédit et ses instruments. Une telle manipulation qui peut exister sur la valeur marchande des crédits aura des effets néfastes sur le résultat net ainsi que sur les fonds propres réglementaire et systématiquement sur le degré de risque.

Les outils de manipulation, repose principalement sur la méthode d'enregistrement comptable à utiliser, soit l'approche historique soit l'approche marchande. Cette dernière, pose deux courants de recherches :

⁷Mohamed Sadok GASSOUMA, Maître assistant à l'institut Supérieur de finance et de fiscalité de Sousse, responsable de Mastère Gestion Financière et fiscale. E-mail : gasadok@yahoo.fr

le premier défend son utilisation afin d'atténuer tout type de manipulation et le deuxième la contredit pour sa souplesse de ses pratiques.

La norme IFRS 7 tel que préconisé par le pilier de Bâle 3, vise à publier les informations comptables par leurs justes valeurs en suivant la méthode de « *full fair value* » et ce en évaluant les crédits et les instruments de couverture soit en fonction du prix sur le marché en suivant l'approche « *mark-to-market* » ; soit à travers un modèle interne propre à la banque par l'approche « *mark-to-model* ».

Toute évaluation, nécessairement enregistre des plus et moins-values latentes exprimant une variation de flux de trésorerie ouvrant un champ discrétionnaire devant les managers à manipuler les résultats. Le pilier 3 a tenu compte ce facteur qui peut être exprimé dans notre étude par les accruals normaux et a établi des normes de couverture contre ces plus et moins-values provenant de marché. Plusieurs études ont mené les insuffisances du pilier 3 en matière de comptabilisation des instruments laissant des failles pour une manipulation imprévue donnée par notre étude par les accruals anormaux.

Les fondements des accruals comptables sont basés sur les théories provenant de la théorie des signaux et la théorie d'agence (Jensen et Meckling, 1976). En fait, les différents acteurs sur le marché ne disposent pas la même qualité d'informations sur les perspectives de la banque. Toutefois, la théorie des signaux liée à l'asymétrie d'information suppose que les dirigeants ne divulguent que les informations qui vont leur aider à changer les avis des investisseurs en essayant de leur montrant le bon côté de la situation financière de la banque.

Toutefois Dye (1988) souligne que la gestion des résultats est la conséquence logique d'une situation où les dirigeants profitent d'une asymétrie d'information vis-à-vis des actionnaires. Les dirigeants manipulent les résultats dans le but de maximiser leurs rémunérations ». Scipper (1989) définit la gestion des résultats comme l'intervention délibérée du dirigeant dans le processus de communication financière d'une entreprise dans le but de s'approprier des gains personnels au détriment d'autres parties». DeGeorge et al (1999), montrent que la direction managériale en matière de choix comptable peut influencer les résultats émis auprès des parties prenantes.

Dans la théorie, la manipulation comptable est mesurée par les accruals anormaux. Les accruals sont réparties en deux catégories : les accruals normaux et les accruals anormaux. Les accruals totaux sont les ajustements comptables par rapport à la vraie liquidité d'exercice. La manipulation comptable fait l'objet de la détermination des accruals anormaux, ceci a été défini par plusieurs chercheurs : Jones (1991), a montré que les accruals anormaux dépendent du capital physique et de la variation des revenus. Dechow et al (1995), ont développé le modèle sus indiqué en tenant compte des revenus aux crédits qui ne sont pas liquides et qui peuvent affecter négativement le résultat d'exercice et donne plus d'accès à une manipulation. Néanmoins, le modèle de Jones modifié (1995) ne prend pas en considération le facteur de la performance, qui représente un facteur essentiel dans la mesure de la manipulation comptable. Kothari et al (2005) ont soulevé ce problème et ils ont ajouté ce facteur pour construire un nouveau modèle.

Le facteur primordial de la manipulation comptable des portefeuilles de crédit et les instruments y liés, est la divergence entre le ratio réglementaire et la norme requise. Tout éloignement du ratio réglementaire de la norme requise, ouvre systématiquement un champ discrétionnaire devant les managers à manipuler le résultat comptable à travers une manipulation des capitaux propres réglementaires et du degré du risque de crédit. Cette théorie a été l'objet de plusieurs études : Nessim (2003) ; Warfield et Linsmeier (1992) ; Beatty and al (1995) ; Repullo (2007) ;....

Cette divergence entre le capital réglementaire et la norme requise découle deux situations : une sous-capitalisation montrée la concentration de propriété et une sous-capitalisation caractérisée par une propriété diluée du capital.

Pour ce faire, nous avons consacré la **section 1** pour les théories sous-jacentes de la comptabilité des instruments du risque de crédit et aux mesures de la manipulation comptable. La **section 2** a pour objectif d'une part de mesurer la manipulation comptable imprévue dans les banques Tunisienne avant

et après la révolution du printemps arabe et d'autre part de les faire expliquer en fonction des facteurs dégagés de régulation et de contrôle. La **section 3** présentera les principaux résultats empiriques. Les conclusions et les recommandations empiriques vont faire l'objet de la **section4**.

2. Méthodologie

Le but de cet article est poser la technique la plus sollicitée qui a été utilisée pour mesurer les accruals anormaux des banques Tunisiennes en se fondant sur le modèle de Kothari et al (2005), puis nous passons à appliquer l'approche « Difference-in-Difference » pour voir l'évolution des accruals entre deux périodes : avant le printemps arabe et après. Cet événement est supposé comme critique et déterminant pour la Tunisie, qui a subi tout un bouleversement social et politique qui a trop influencé la vie financière et économique. Durant cette période, toute une batterie des réglementations prudentielles et politiques ont été instauré visant à soutenir le processus démocratique comme la restructuration des institutions publiques, la libéralisation financière...

Nous voulons savoir, si cet événement social a permis d'améliorer la transparence comptable permettant de réduire la manipulation via la baisse des accruals ou le contraire ?

D'un autre côté, nous visons tester les deux théories fondatrices des accruals : la théorie d'agence et la théorie des signaux.

2.1 Données

Les données que nous allons adopter dans cette partie sont collectée à travers des enquêtes et des investigations ainsi qu'à travers les rapports annuels et les journaux des statistiques de la Bourse de valeur mobilière de placement de Tunis, du conseil de marché financier Tunisien, et l'association professionnelle des banques et de la Banque centrale de Tunisie. L'échantillon retenu est composé de 10 principales Banques Tunisiennes réparties sur 10 ans de 2006 au 2015. Une période avant la révolution (2006-2010) et une période après la révolution (2011-2015)

2.2 Mesure des acculs avant et après la révolution

La conception de la gestion du résultat consiste en une modification des ajustements comptables qui sont les accruals . L'évaluation de la gestion du résultat se fait par différence entre les accruals totaux constatés et les accruals « normaux » ou encore anticipés qui représente la partie laissée aux dirigeants. Toutefois, les accruals totaux représentent la différence entre le résultat net (**RN**) et les flux de trésorerie d'exploitation (**FTE**). Quant aux accruals normaux ce sont les accruals totaux prévus qui sont estimés à travers le modèle modifié de Kothari et al (2005).

Le résultat de la soustraction entre les accruals totaux observés (**ACT**) et les accruals totaux estimés (normaux) : (**ACN**) représente le terme de résidu $\varepsilon_{i,t}$. Ce résidu c'est le terme d'erreur qui est la manipulation comptable non attendue exprimé par les accruals anormaux (**ACAN**).

Dans un premier temps on détermine les accruals totaux observés des banques Tunisiennes :

$$ACT = RN - FTE$$

Table.1.1 statistique descriptive annuelle (abnormal accruals model)

Variable	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ACT	-4415.9	14264	11756.5	36060.7	40269.4	41400.8	31330.1	41863	22973.5	61612.9
IMMO	54723	57788.3	65895.9	73461.6	79086.5	82824.8	82424.1	84964.7	87259.4	91539.8
NI	447.7	7636.8	35796.2	42400.2	41205.4	34283.1	41707.1	20707.1	61550.7	67611.9
TURNOVER	208490.5	235505.3	264082.8	268358.5	291842.7	311063.9	330575.2	384365.9	438636.6	466333.5
CUB	2136898	2246369	2591796	2829597	3364427	3771247	4028393	4189135	4498992	4674444

Table.1.2 statistique descriptive par Banque (abnormal accruals model)

	ATB	Amen Bank	ATT. Bank	BH	BIAT	BNA	BT	STB	UBCI	UIB
ACT	38470.7	62178.7	17715	15422.1	50153.1	30672	59355.8	8416	18351.8	-3620.2
IMMO	57510.8	102433	119749.4	60300.1	151969.9	57099.1	42697.6	80760.2	49324.7	38123.3
RN	42440.6	56787.6	29723.9	21047.1	68840.5	32648.1	65738.3	8601.9	22130.7	5387.5
TURNOVER	254052.7	374268.3	283237.5	340723.2	483847.3	449164.2	231052.6	414302.8	164239.7	204366.6
CCR	2172864	4011325	2719367	3999817	4386698	5398736	2521104	4972974	1680367	2468045

En deuxième temps on calcule les accruals normaux qui représentent les accruals totaux estimés selon le modèle estimé de Kothari et al (2005) comme suit :

$$\frac{ACT_{i,t}}{TA_{i,t-1}} = \alpha 0 \times \frac{1}{TA_{i,t}} + \alpha 1 \times \frac{IMMO_{i,t}}{TA_{i,t}} + \alpha 2 \times \frac{(\Delta TURNOVER_{i,t} - \Delta CCR_{i,t})}{TA_{i,t}} + \alpha 3 \times \frac{RN_{i,t-1}}{TA_{i,t-1}}$$

Ce modèle exprime les accruals totaux ($ACT_{i,t}$) en fonction du capital physique donné par les immobilisations ($IMMO_{i,t}$), des recettes bancaires liquides donné par la différence entre la variation du chiffre d'affaire bancaire (intérêts et commissions reçus) et la variation des créances à la clientèle ($\Delta TURNOVER_{i,t} - \Delta CCR_{i,t}$), et en fonction du résultat d'exercice net comptable antérieur $RN_{i,t-1}$. Tous ces indicateurs sont rapporté au total actif antécédent ($TA_{i,t-1}$).

Nous passons à estimer le dernier modèle pour la période globale de 2006 à 2015, puis nous allons décomposer ces accruals en deux périodes pour voir leurs évolutions et les facteurs y afférents. Le modèle a été estimé par la MCO après avoir vérifié le test de spécification de Hausman qui nous a donné l'effet fixe.

Table.2 Model of accruals measures

$\frac{ACT_{i,t}}{TA_{i,t-1}}$	Coef.	Std. Err.	Z-statistic	P>z
$\frac{1}{TA_{i,t}}$	19711.93**	9082.287	2.17	0.030
$\frac{IMMO_{i,t}}{TA_{i,t}}$	-0.0206005**	0.0216572	-2.19	0.041
$\frac{(\Delta TURNOVER_{i,t} - \Delta CUD_{i,t})}{TA_{i,t}}$	0.0815735***	0.079283	2.43	0.001
cons	0.0004554*	0.0029077	1.96	0.072

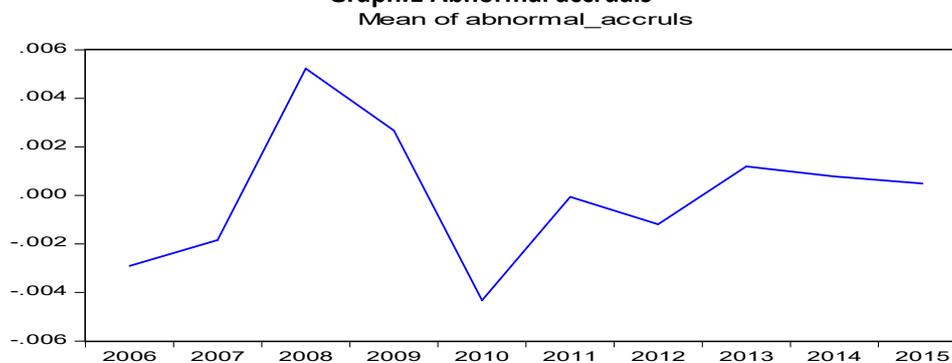
*** means that the variable is statistically significant at the 1% level.

** means that the variable is statistically significant at the 5% level.

* means that the variable is statistically significant at the 10% level.

Une fois le modèle est estimé, nous passons à prélever les résidus du modèle qui font la différence les accruals totaux observé et les accruals totaux prévus ou encore les accruals normaux. Cette différence donne les accruals anormaux ajusté par le total actif bancaire.

Graph.1 Abnormal accruals



Nous remarquons que les accruals anormaux sont volatiles au cours de cette période et ils s'aggravent après la révolution en 2010. Ce qui montre la manipulation comptable dans les banques Tunisiennes s'est accentué durant la dernière période malgré l'aspect disciplinaire qui s'est installé depuis la révolution visant à restructurer l'organisation et le marché interbancaire tel qu'il est préconisé par le pilier 3 rapportant de la transparence et de la communication financière.

Nous passons à appliquer l'approche « différence-in-différence », qui consiste à générer deux groupes pour deux périodes : un «groupe de contrôle» pour les banques non touchées par la révolution et un «groupe de traitement» qui a été affecté par la révolution, respectivement avant et après la révolution. . Le «groupe de traitement» est composé de 3 banques Tunisiennes les plus jugées touchées par la révolution : Ce sont les banques publiques Tunisiennes selon les rapports de la banque centrale tunisienne. Le «groupe de contrôle» est composé de 7 banques privées et semi-étatique. La période globale est divisée en une période avant révolution de 2006 à 2010 et une période après révolution de 2011 à 2015.

À cette fin, nous générons, comme préconisé par Card et Krueger (1994), trois variables : une variable fictive notée par « time » décrivant l'événement de la révolution prenant la valeur 0 avant la révolution (2006-2010) et 1 à partir de 2011 jusqu'en 2015. Une autre variable nominale notée par « traitement » indiquant 1 pour les banques concernées par la révolution (3 banques) et 0 pour les banques non concernées (7 banques), et enfin une variable combinée notée par « DID » qui est le produit entre « time » et « traitement ». Grâce à ces trois variables, nous pouvons capturer l'effet de la révolution sur les banques accréditées qui sont touchées par la révolution. Pour éviter un problème de multi-colinéarité, nous utilisons uniquement la variable « DID ».

Tab.3.2 Résultats de l'approche "difference in difference"

	Cost efficiency		
Period	Before	After	Total
Control	35	35	70
Treated	15	15	30
Total	50	50	100

Outcome var.	Abnormal accruals
Control	-0.004
Treated	-0.000
Diff (T-C)	-0.004 (-2.57)
Control	-0.006
Treated	0.005
Diff (T-C)	0.011*** (3.39)
Diff-in-Diff	0.015*** (3.21)

Source : Author (Stata.13)

R-square: 0.00* Means and Standard Errors are estimated by linear regression ****Inference: *****
p<0.01; ** p<0.05; * p<0.1

Nous concluons que les accruals anormaux ont augmenté significativement après la révolution, chose qui montre que les auditeurs et les autorités de contrôle ont baissé leur pouvoir sur la comptabilité bancaire, ce qui a résulté une aggravation de la manipulation comptable contrairement à ce qui s'est attendu de la révolution. Ceci est montré par le signe positif de Diff-in-Diff (+0.015) avec une significativité au seuil de 1%. Cette hausse des accruals liées à la révolution peut être exprimée par plusieurs facteurs disciplinaires liés à la théorie d'agence et à la théorie des signaux qui seront discutés ci-dessous.

2.3 Effet des facteurs de régulation et disciplinaires sur les accruals comptables anormaux

Après avoir estimés les accruals anormaux, Nous adoptons un modèle linéaire simple, dans lequel nous régressons les facteurs réglementaires liés au risque de crédit et ses instruments de contrôle direct et indirects contribuant à l'évolution favorable ou défavorables des accruals anormaux des banques Tunisiennes.

En phase de croissance, la manipulation du résultat net comptable s'accroît par la manipulation des plus-values latentes réalisées sur les crédits, ce qui se répercute sur l'accroissement des fonds propres réglementaires. Cette action mène les banques à prendre plus de risque à accorder des crédits à l'économie. A l'inverse, en phase de récession, les moins-value-latentes vont montrer une décroissance non réelle du résultat d'exercice, ce qui rend les banques plus averse aux risque, et distribuent moins de crédit afin de satisfaire les normes réglementaires.

Pour mieux apprécier les amplifications des cycles économiques au niveau du risque de crédit et ses instruments réglementaires, nous allons décomposer la période en deux sous périodes : une période avant la révolution du printemps arabe (2000-2011) et une période après (2011-2015).

La divergence entre le ratio réglementaire et le seuil exigé par les autorités prudeniels conduit à des opportunités d'arbitrage en matière d'offre de crédit et de prise de risque(Repullo, 2007), ce qui ouvre

aux managers un champ discrétionnaire de manipulation de la valeur des capitaux réglementaires et du portefeuille de crédit. (Nessim (2003) ; Warfield et Linsmeier (1992) ; Beatty and al (1995).

Nous approximons ce dernier facteur par un indice d'exigence de capital «**CARINDEX**», dont la valeur est comprise entre 0 et 8, qui peut nous indiquer si le niveau d'exigence de capital est respecté pour couvrir le risque de crédit et satisfaire le seuil d'exigence de capital. Les valeurs élevées de l'indice reflètent une bonne rigueur en capital, indiquant que l'exigence de capital est beaucoup plus élevée que le minimum requis, ce qui devrait certainement avoir un effet négatif sur les accrus anormaux.

Deux courants de recherche de manipulation comptable du résultat net ont été évoqués en terme de risque de crédit : le premier courant est direct, il touche directement le résultat net à travers la manipulation des plus-moins-values latentes. Le deuxième courant est indirect, il passe par la manipulation de la valeur du portefeuille de crédit pour qu'il se répercute sur le résultat net.

Quant au premier courant de recherche, il se caractérise par un niveau de ratio du capital réglementaire inférieur à celui exigé : Nessim (2003) a montré que dans les banques américaines, l'ampleur de la manipulation comptable augmente quand la performance bancaire diminue et le montant de ses fonds propres réglementaire est au-dessous du seuil exigé. En s'appuyant sur l'étude de Repullo (2007), nous concluons que cet écart négatif pousse les banques à accroître leurs fonds par l'émission soit des actions soit des dettes subordonnées, ce qui fait augmenter les exigences des actionnaires en matière de rentabilité.

Pour échapper de l'accroissement du coût de capital, une telle manipulation aura lieu au niveau des plus-moins-values latentes dégagées ce qui se répercute sur le résultat d'exercice et systématiquement sur les fonds propres réglementaires. Les managers vont surévaluer les plus-values latentes afin de gonfler le résultat net qui aura un effet positif sur l'accroissement des fonds propres. Cet accroissement camouflé du capital, donne l'ampleur à la banque de prendre plus de risque en accordant plus des crédits carbonisés.

Dans le même contexte, si les banques ont un capital réglementaire supérieur à celui exigé par les autorités, et toujours dans le contexte de baisse de performance, les banques vont accroître leur offre de crédit par la prise de risque. Les managers, à ce stade, pour échapper de contrôle peuvent manipuler la valeur réelle du portefeuille de crédit pour réduire de la valeur des créances douteuses et par conséquent monter un niveau faible erroné du risque de crédit. (Warfield et Linsmeier, 1992) ; Beatty and al, 1995). Nous adoptons la part des prêts non performants, comme mesure du risque de crédit «**CRISK**» et le logarithme de l'offre de crédit «**CS**» comme mesure des portefeuilles des crédits bancaires accordés à l'économie.

La position du capital réglementaire par rapport aux exigences requise indique le degré de capitalisation des banques Tunisiennes. Une forte capitalisation indique une forte concentration de propriété influençant sur le résultat comptable. La relation entre la structure actionnariale et la gestion des résultats peut être analysée sous l'hypothèse de la concentration de l'actionnariat, et sous l'angle de la nature des différents actionnaires. Selon l'approche de la théorie de l'enracinement, la concentration des pouvoirs au sein d'une famille dans les PME peut entraîner l'attribution de bénéfices privés aux membres de cette famille, au détriment des actionnaires minoritaires. La faiblesse des mécanismes de gouvernance mis en œuvre pour protéger les actionnaires minoritaires, ainsi que la forte asymétrie d'information, sont susceptibles dans ce cas de faciliter la gestion des résultats. Margaritis et Psillaki (2010). La concentration de propriété (**CONC**) sera utilisée dans notre modèle en la faisant exprimer par la somme de la participation des différents actionnaires possédant plus que 5% dans le capital de chaque banque.

Le pilier 2 de la réglementation de Bâle 3, exige la surveillance prudentielle dans le but de minimiser le risque de crédit et éviter tout dérapage possible au niveau des résultats et des informations comptables. We are taking this factor in our model as a variable detecting the official power of the supervisory

authorities “**OPSA**” that take a value from 1 to 14 reflecting the action level of authorities against fiscal overtaking and accounting fraud.

D'autre part, le pilier 2 de Bâle 3 requiert la transparence de l'information entre les dirigeants, les actionnaires et le public afin de promouvoir la discipline de marché. Les informations concernent la publication des fonds propres réglementaires, les prêts non productifs, la structure de propriété et le résultat net. Tous ces facteurs ont un effet important sur la manipulation comptable. De ce fait, les informations asymétriques conduisent le gestionnaire à manipuler tous ces facteurs pour montrer une bonne situation financière des banques. Nous prenons un indice nommé «**INFO**» qui prend une valeur comprise entre 0 et 8; les valeurs plus élevées de cet indice indiquent une forte discipline de marché et une supervision exigeante de la banque privée concernant la divulgation d'informations financières. Selon Kuncic (2013), nous pouvons retenir un facteur pouvant refléter la qualité institutionnelle juridique «**JURID**», au niveau du pays. Cependant, selon l'auteur, l'échelle est inversée, c'est-à-dire que des valeurs plus élevées (entre 0,7 et 0,9) indiquent une qualité inférieure des environnements juridique. Plus précisément, l'auteur indique que les questions relatives aux institutions juridiques concernent essentiellement les droits de propriété, les origines et les effets des systèmes juridiques ainsi que la mise en œuvre des institutions juridiques.

La théorie de l'agence stipule que la présence d'un comité d'audit au sein du conseil d'administration est suffisant pour assurer la fiabilité des états financiers. En effet, plusieurs recherches, considèrent l'indépendance des membres du comité d'audit comme une qualité primordiale pour qu'il accomplisse son rôle de surveillance. En outre, Keasey et al (1993) montrent que l'indépendance des membres du comité d'audit constitue le critère le plus important ayant un effet sur la fiabilité des états financiers. Cette indépendance sera validée dans notre modèle en l'approximant par le nombre des membres externe au sein du comité d'audit ajusté par le logarithme népérien (**EXTA**).

Pour mieux appréhender le rôle joué par les auditeurs, nous avons ajouté trois variables de contrôles : les honoraires des auditeurs externes (**HOCA**), la durée de la relation en nombre d'année entre l'auditeur externe et la banque (**RLCA**). Ces deux variables seront considérées comme des variables de contrôle que nous avons vu leur utilité dans notre étude afin de d'explicitier mieux le rôle des auditeurs en fonction des contraintes observées dans le secteur bancaire Tunisien.

Frankel et al. (2002) démontrent que des honoraires d'audit élevés contribuent à réduire la gestion du résultat. En revanche, Antle et al. (2006) montrent une relation inverse : dans leur étude, des montants élevés d'honoraires entraînent une augmentation de la gestion du résultat. On peut en conclure que soit les auditeurs sont trop rémunérés et que cette rémunération excédentaire entraîne une collusion d'intérêts avec les managers de l'entreprise et donc une diminution de l'indépendance, soit que les honoraires d'audit ne sont pas une mesure suffisamment fiable de la qualité de l'audit.

La relation entre l'auditeur et la banque dévoilent deux courants de recherches : le premier considère que l'ancienneté de la relation fait améliorer la gestion de résultat et atténuer les accruals. Par contre, le deuxième suppose qu'une longue relation fait gérer les intérêts et lisser les résultats comptables.

Frankel et al (2002) et Chang(2005) ont prouvé que la relation entre les auditeurs et la banques fait améliorer les relations entre les deux ce qui ouvre un champ de collision d'intérêt ce qui fait faciliter la manipulation à travers la flexibilité des pratiques comptables. Contrairement à Vanstraelen (2000) ; Gosh et Moon (2005) qui ont démontré qu'une longue relation favorise la continuité d'exploitation et le contenu informatif des états financier ce qui permet mieux de faire face aux manipulations comptables.

Table.4 statistique descriptive du modèle

Variables	Moyenne
Anormal accruals	0.000735
CONC	0.3962532
EXTA	0
HONA	11.85567
RLAB	2.5
RISK	0.1181269
CARINDEX	5
OPSA	5
INFO	13
JURID	0.5737095

Le modèle ainsi construit prend la forme suivante

$$\begin{aligned}
 & \text{Abnormal accruals}_{i,t} \\
 & = \alpha_0 + \alpha_1 \text{CARINDEX}_{i,t} + \alpha_2 \text{CRISK}_{i,t} + \alpha_3 \text{CS}_{i,t} + \alpha_4 \text{CONC}_{i,t} + \alpha_5 \text{OPSA}_{i,t} \\
 & + \alpha_6 \text{INFO}_{i,t} + \alpha_7 \text{EXCA}_{i,t} + \alpha_8 \text{HOCA}_{i,t} + \alpha_9 \text{RLCA}_{i,t} + \alpha_{10} \text{JURID}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}
 \end{aligned}$$

Table.5 Estimation Governance factors on abnormal accruals

Abnormal_accruals	BeforeRevolution			Afterrevolution		
	Coef.	z	P>z	Coef.	z	P>z
CRISK	21.99336***	3.21	0.005	-1.661243***	-3.02	0.007
CS	1.329862**	2.06	0.013	.1334067**	2.94	0.048
CARINDEX	-7.644633***	-3.62	0.003	.2363986***	3.86	0.001
CONC	-.0245655***	-3.49	0.003	0.0191246***	3.89	0.001
OPSA	-4.191725**	-2.41	0.025	-.0772166**	-2.42	0.045
INFO	5.087843**	2.35	0.028	.3681538***	-3.87	0.003
EXTA	0.012405	1.42	0.082	0.0124126*	1.78	0.062
HOCA	8.30e-08***	3.90	0.001	1.24e-07***	3.58	0.000
RLCA	-0.001021***	-3.64	0.004	0.0009409***	3.67	0.000
JURID	2.023642**	2.01	0.037	-4.302737***	-3.72	0.000
cons	36.84622*	1.73	0.094	-.5089815*	-1.87	0.074

*** means that the variable is statistically significant at the 1% level.

** means that the variable is statistically significant at the 5% level.

* means that the variable is statistically significant at the 10% level.

3. Principaux résultats

Après la révolution du printemps Arabe, l'exigence du capital réglementaire (**CARINDEX**) a changé de son effet sur les accruals des banques Tunisiennes, pour qu'il devienne positif. Chose qui montre, qu'avant la révolution la manipulation comptable était la conséquence de la sous-capitalisation (quand le ratio réglementaire est dessous de la norme exigé), tant dis qu'après la révolution, la manipulation est le fruit de la capitalisation bancaire (quand le ratio réglementaire est au-dessus de la norme). En d'autre terme, une surcapitalisation bancaire avant la révolution permettait d'atténuer la manipulation, contrairement

à la période qui succède la révolution où la manipulation est causé par une situation de sous-capitalisation.

En outre, le risque de crédit mesurant la part des créances douteuses, admet deux effets contraires significatifs avant et après la révolution. Il était positif et il est devenu négatif : L'accroissement de l'offre de crédit a provoqué une hausse de risque et ceci était avant la révolution. Après cet évènement, la hausse de l'offre de crédit a dégradé le risque, ce point peut être logique lorsque les banques offre plus de crédit en situation de sous-capitalisation et non pas en situation de surcapitalisation montré par l'effet de la concentration de propriété ci-dessous.

Avant la révolution, la concentration de propriété lorsque elle était de 39.62%, tend à baisser les accruals anormaux. Ceci montre que ces derniers exerçaient plus de contrôle sur les managers ainsi que sur les auditeurs à plus donner de transparence à l'image de marque des banques, ce qui rend plus difficile la manipulation. Après la révolution, la concentration a progressé légèrement pour devenir 41.3%. Cette évolution marquée par cet évènement de révolution a changé le rôle positif de la concentration, contribuant plus à la manipulation comptable.

Sur le plan de contrôle exercé le comité d'audit, la présence des auditeurs externes dans le comité d'audit avant la révolution, n'avait aucun effet sur la gestion de résultat. Ces derniers ne se figurèrent pas dans le comité d'audit. Après la révolution, leur présence a été légèrement significatif qui tend au moyenne vers un auditeur externe par banque. Nous constatons que malgré l'intervention des autorités bancaire à intégrer ces externes dans le comité d'audit, la manipulation s'est aggravé, vue les alliances entre ces derniers représentant avec les banques Tunisiennes. Notre résultat diffère de celui de Keasey et al (1993) qui ont montré que l'indépendance des membres du comité d'audit constitue, le critère le plus important ayant un effet sur la fiabilité des états financiers.

Pour mieux comprendre ce résultat, nous avons testé la rémunération de ces auditeurs externes : plus l'auditeur est récompensé, plus il aura une forte chance de manipulation et ceci avant et après la révolution. Quant à la relation entre l'auditeur externe et la banque, après la révolution, elle a ouvert un espace discrétionnaire aux managers pour qu'ils fassent leurs lissages de résultats, contrairement avant la révolution. Antle et al. (2006) a trouvé ce même résultat, il a considéré qu'une forte récompense des auditeurs fait perdre leur qualité d'indépendance, ce qui facilitera mieux à des collusion d'intérêts entre ces derniers et les managers de la banque.

En résumé, la progression de concentration, a fût échapper les managers des autorités de contrôles et a fait détourner les intérêts des actionnaires au profit de leurs comptes en tirant des bénéfices privés et en incitant les managers à cacher de l'information sur les auditeurs externes. Ces résultats laissent à penser qu'au-delà d'un certain niveau, la concentration des actionnaires est défavorable, conformément à l'hypothèse d'enracinement des actionnaires de contrôle. Ces résultats sont conformes à ceux obtenus par Margaritis et Psillaki (2010).

Quant aux facteurs réglementaires et disciplinaires, nous remarquons le contrôle et la surveillance prudentielle des autorités publiques (**OPSA**) et la transparence informationnelle (**INFO**) font réduire la manipulation comptable dans les banques Tunisiennes et ceci avant la révolution. Toute dégradation de ces facteurs ne fait qu'encourager les managers à avoir plus de champ discrétionnaire qui leur permet de cacher l'information aux publics et aux actionnaires pour mieux manipuler. Après la révolution, toute réforme juridique fait ouvrir aux managers les champs de manipulations grâce à une baisse de contrôle prudentiel ou à l'accroissement de l'asymétrie d'information.

Ce dernier constat, ne peut nous amener qu'à tirer ces conclusions :

Avant la révolution, en cas d'une sous-capitalisation probable, les banques Tunisiennes pensent à surcapitaliser pour atteindre le niveau réglementaire requis par les autorités (8% pour les banques pratiquant Bâle I et 10.5% pour les banques appliquant Bâle II). Cette capitalisation était au détriment de la manipulation des plus-moins-values latentes du résultat d'exercice qui est montré par son effet positif de sa volatilité. Une telle manipulation probable se répercute directement sur les capitaux propres

montrés par l'effet positif de leur volatilité en termes d'accruals. Ces fausses croyances de capitalisation vont pousser les managers à prendre le risque et octroyer plus des crédits à l'économie pour convaincre la communauté financière que la situation des banques est en bonne santé.

Après la révolution, les banques Tunisiennes ont changé de leur comportement via la manipulation en termes de capitalisation et de risque de crédit. La sous-capitalisation n'encourage plus les managers à manipuler le résultat car elle fait que baisser l'offre de crédit afin de se recapitaliser en prenant plus de risque. Par contre, quand les banques ont été surcapitalisées en dépassant largement l'exigence requise par les autorités, en concluant des accords probables avec les membres du comité d'audit, les managers ont procédé à ajuster les portefeuilles de crédit en manipulant leurs valeurs et en les devenant moins douteux. Cet accroissement camouflé de la valeur des crédits ne fait que montrer un faux bas risque de crédit manipulé. Ceci se répercute par la suite sur le résultat d'exercice sans toucher la valeur des capitaux propres. Cette hypothèse a été validée comme le cas de Warfield et Linsmeier (1992) ; Beatty and al (1995) pour les banques Japonaises.

4. Conclusion

La manipulation comptable, en terme de risque de crédit et ses mesures réglementaires, basée sur la mesure des accruals est fondée sur deux principales théories : la première préconise la surcapitalisation bancaire quand les capitaux réglementaires détenus dépassent le seuil exigé par les autorités conformément au dispositif de Bâle ; et la deuxième explicite la situation de la sous-capitalisation ainsi que leurs conséquences en matière de manipulation en terme de risque et d'offre de crédit.

Nous avons pu empiriquement adopter le modèle de Kothari et al (2005) comme modèle principale de mesure des accruals afin d'identifier la manipulation comptable en deux sous périodes : une période avant la révolution du printemps arabe et une période après. En se fondant sur l'approche « difference-in-difference », nous avons constaté une baisse des accruals, ceci peut revenir au principe de prudence bancaire qui limite la surcapitalisation par les restructurations juridiques et la transparence informationnelle contre la prise de risque de crédit.

Nous avons constaté aussi, qu'à après la révolution du printemps Arabe, malgré les restructurations juridiques probables pour une crainte de contagion révolutionnaire, la surcapitalisation des banques Tunisiennes qui a eu lieu a ouvert aux managers plus d'espaces discrétionnaires pour manipuler les résultats avec le lâchement de contrôle de la part des autorités et des comités d'audit ainsi que l'asymétrie d'information qui peut avoir lieu entre les managers et les actionnaires. Une telle manipulation qui peut toucher les valeurs des portefeuilles des crédits donnant des faux niveaux bas de risque de crédit.

Les banques Tunisiennes, doivent renforcer le système de contrôle prudentiel et disciplinaire guidé par les comités d'audit, afin de garantir plus de transparence informationnelle qui leurs garantissaient une meilleure gestion du risque de crédit, leur amenant à éviter tout type de manipulation touchant le résultat ou les capitaux réglementaires en diluant le capital bancaire.

BIBLIOGRAPHIE

- Antle, R., E. Gordon, G. Narayanamoorthy, and L. Zhou. (2006). The Joint Determination of Audit Fees, Non-Audit Fees, and Abnormal Accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol 2(3), pp 235-266.
- Barth, M., Landsman, W. and Wahlen, J. (1995). Fair value accounting : effects on bank's earnings volatility, regulatory capital, and value of contractual cash flows. *Journal of banking and finance*, Vol 19, pp.577-605.
- Beatty, M., Chamberlain, S and Magliolo, J. (1995). Managing financial reports of commercial banks : the influence of taxes, regulatory capital, and earnings. *Journal of accounting research*, Vol 33, pp.231-261.

- Bervas,A.(2006). La liquidité de marché et sursurprise en compte dans la gestion des risques. *Revue de la littérature Financière*, Vol 8, pp.67-87.
- Card, D & Krueger, A.B (1994): Minimum wages and employment: A case study of the Fast Food industry in New-Jersey and Pennsylvania. *The American Economic Review*, vol 84(1), pp 772-793.
- Chung, R., Firth, M. and Kim, J.B. (2005) Earnings Management, Surplus Free Cash Flow, and External Monitoring, *Journal of Business Research*, Vol 58, pp 766 –776.
- Dechow P., Sloan R., Sweeney A.P. (1996), Causes and consequences of earnings manipulation, *Contemporary accounting research*, vol 13, pp. 1-36.
- DeGeorge F, Patel J., Zeckhauser R. (1999), Earnings management to exceed thresholds, *Journal of Business*, vol72 (1), pp. 1-35.
- Dye,R.A (1988). Earnings Management in an Overlapping Generations Model. *Journal of Accounting Research*, Vol. 26 (2), pp. 195-235.
- Frankel, R.M., M.F. Johnson, and K.K. Nelson. 2002. The Relation between Auditors' Fees for Non audit Services and Earnings Management. *The Accounting Review* 77 (Supplemental), pp 71-105.
- Ghosh, A., and D. Moon. 2005. Does auditor tenure impair audit quality? *The Accounting Review*, Vol 80 (2), pp 585–612
- Hodder,L., Hopkins,P and Wahlen,J. (2006). Risk relevance of fair value income measures for commercial banks. *The accounting Review*, Vol 81 (2), pp.337-375.
- Jensen,M.C and Meckling,W.H (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of financial economics*, Vol 3 (4), pp 305-360.
- Jones J. (1991), Earnings management during import relief investigations, *Journal of accounting research*, vol 29 (2), pp. 193-228
- Keasey, K., Thompson, S., and Wright, M. (Eds.). (2005). corporate governance: accountability, enterprise and international comparisons. *London: Wiley*.
- Kothari, S. P., A. J. Leone, and C. Wasley. 2005. Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, Vol 39 (1), pp 163-197.
- Laeven, L. & Levine, R. (2009): Bank governance, regulation and risk taking. *Journal of Financial Economics*, Vol 93 (2), pp 259-275.
- Margaritis, D. and Psillaki, P. (2010).Capital structure, equity ownership and firm performance. *Journal of Banking & Finance*,Vol 34, pp. 621–632.
- Murphy, K. J. and Zimmerman, J. L.: 1993, Financial performance surrounding CEO turnover, *Journal of Accounting and Economics*, Vol 16, pp 273–315
- Nissim,D (2003). Reliability of banks'fair value disclosure for loans. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol 20, pp.355-384.
- PIGE B., (1998), Enracinement des dirigeants et richesse des actionnaires ,*Finance, Contrôle, Stratégie*, Vol 1, (3), pp 131-158.
- Repullo, R. (2007). Capital requirements, market power, and risk-taking in banking. *Journal of Financial Intermediation*, Vol 13(2), pp 156-182.
- Schipper K. (1989), Commentary on Earnings management, *Accounting horizons*, Vol 3 (4), pp. 91-102
- Vanstraelen, A. 2000. Impact of renewable long-term audit mandates on audit quality. *The European Accounting Review*, Vol 9 (3), pp 419–442.
- Warfield,T and Linsmeier,T (1992). Tax planning, earnings management, and the differential information content of bank earnings components. *The accounting Review*, Vol 67, pp.546-562.
- Wells,P (2002). Earnings management surrounding CEO changes. *Accounting and finance*. Vol 42 (2) pp. 169-193.

L'impact des mécanismes de gouvernance interne sur le risque opérationnel bancaire

Narjes Bouabdallah

Docteur, RED - Institut Supérieur de Gestion, Gabès, Tunisie

Jamel Eddine Henchiri

Professeur, RED - Institut Supérieur de Gestion, Gabès, Tunisie

Le risque opérationnel est souvent au cœur des scandales financiers très médiatisés. Des exemples anciens et d'autres très récents montrent son ampleur au point de faire défaut. L'étude des facteurs explicatifs de ces risques revêt ainsi toute son importance.

L'analyse causale sur des pertes opérationnelles révèle une multiplicité de facteurs-clés sous-estimés ou occultés dans l'entreprise. Ces facteurs sont liés à des comportements humains eux-mêmes orientés par les dispositifs de gestion. Les dirigeants ont la tentation de se focaliser sur des causes techniques, externes, économiques... qui ne remettent pas en cause leur responsabilité managériale. Cela les pousse à éluder les risques opérationnels, ce qui est une forme d'occultation.

Les scandales qu'ont connus les entreprises, les cas de fraudes, les actionnaires poursuivis en justice sont autant d'éléments qui ont attiré l'attention et qui ont renforcé le rôle de la gouvernance. En effet, face à ces scandales, le conseil d'administration confronte un nouveau défi en vue de renforcer son rôle de contrôle à travers la mise en place des bonnes pratiques de gouvernance qui représente le premier instrument de prévention des risques du secteur bancaire en particulier et du système financier en général.

Nous testons neuf hypothèses de l'impact des mécanismes de gouvernance interne sur le risque opérationnel sur un échantillon de 10 banques tunisiennes cotées sur la Bourse des valeurs mobilières de Tunis BVMT pour la période s'étalant entre le 01 janvier 2005 et le 31 décembre 2015, les résultats sont mitigés

Mots clés : Risque opérationnel - Gouvernance - Banque – Opportunisme managérial-Fraude managériale - Tunisie

Introduction

La complexité et la technicité croissante des opérations financières, l'augmentation des volumes de transaction et le développement des opérations bancaires en temps réel réduisent de plus en plus la marge de manœuvre des organisations bancaires en cas d'erreurs opérationnelles dont les pertes peuvent être gigantesques. Des exemples anciens et d'autres très récents montrent son ampleur au point de faire défaut. En ce sens, les récentes affaires et la crise financière de 2008 ont clairement illustré l'importance du risque opérationnel comme composante intrinsèque du métier de la banque.

En effet, le risque opérationnel était souvent au cœur d'événements, voir des scandales financiers très médiatisés (De Fontnouvelle et al. 2006). L'étude des facteurs explicatifs de ce risque revêt ainsi toute son importance. Comprendre les causes des défaillances opérationnelles permet aux banques et aux organes de régulation de prendre les mesures nécessaires pour le maîtriser.

Cependant la littérature consacrée à l'analyse des déterminants de risque opérationnel est peu abondante du fait de son caractère diffus et ambigu. Il n'existe pas une définition unanime et universelle de ce risque. La définition souvent retenue est celle du comité de Bâle qui spécifie le risque opérationnel comme étant « le risque résultant d'une inadéquation ou défaillance des procédures, du personnel et des systèmes et des événements externes » (BCBS, 2005).

Le champ d'application de cette définition est tellement large qu'il est difficile d'établir une liste exhaustive des risques opérationnels. Il est multiforme et potentiellement présent dans tous les processus opérationnels (Ames, Schuermann, et Scott 2015). La complexité des opérations, la sophistication de certains processus opérationnels et la multiplication des intervenants dans un même processus rendent le nombre de combinaisons possibles en termes de risques quasi-infinies. A ceci se rajoute le problème de l'ambiguïté de ce risque. Cette ambiguïté se traduit par la multiplicité potentielle des causes qui sont à l'origine et qui rend son évaluation de plus en plus ardue.

Les praticiens mettent en lumière en priorité des causes techniques qu'elles semblent dominantes. Ce qui camoufle les causes opérationnelles. Il s'agit en fait de causes multiples, mixtes, qui proviennent à la fois des facteurs externes, mais aussi humains et organisationnels. Les dirigeants ont la tentation de se focaliser sur des causes techniques, externes, économiques, qui ne remettent pas en cause leur responsabilité managériale (Hemrit et Arab 2012) . Cela les pousse à éluder les risques opérationnels, ce qui est une forme d'occultation.

Les scandales qu'ont connus les entreprises, les cas de fraudes sur les marchés illustrant des faiblesses dans la supervision du dispositif de contrôle par le management (Thirlwell 2011), les actionnaires poursuivis en justice sont autant d'éléments qui ont attiré l'attention et qui ont renforcé le rôle de la gouvernance. En effet, face à ces scandales, le conseil d'administration confronte un nouveau défi en vue de renforcer son rôle de contrôle à travers la mise en place des bonnes pratiques de gouvernance qui représente le premier instrument de prévention des risques du secteur bancaire en particulier et du système financier en général.

De ce fait, nous pouvons signaler que la gouvernance des banques est clairement liée au risque opérationnel ; parce qu'elle s'applique non seulement à la défaillance des procédures et des systèmes internes mais fournit l'ensemble des procédures et des règles de conduite qui régissent la structure et la nature des opérations au sein des institutions. Le défi que doivent relever les banques aujourd'hui est de perfectionner les pratiques de gestion de risque opérationnel (Giannone 2018) en adoptant une répartition précise des rôles et des responsabilités vis-à-vis du risque et en améliorant la précision des mécanismes de gouvernance.

Dés lors, l'étude de la gouvernance, comme déterminant du risque opérationnel, revêt un intérêt particulier des préoccupations des gestionnaires des risques, académiciens, professionnels, gouvernement et organisations internationales. Néanmoins, nous notons que les travaux qui ont traité

ce sujet sont rares en raison de l'actualité du sujet et plus précisément dans les pays en développement, de l'indisponibilité des données et des difficultés de modélisation de ce genre des pertes.

L'ambition de notre recherche est d'alimenter les réflexions sur ce sujet pour apporter un éclairage spécifique sur l'effet de la gouvernance bancaire sur le risque opérationnel. Ainsi, la problématique de recherche centrale de ce travail tend à répondre à la question suivante : *En pleine crise morale et structurelle, quel est le rôle joué par les mécanismes de gouvernance interne dans le contrôle des risques opérationnels bancaires ?*

La première section de cet article s'articule autour de la revue de littérature et des recherches antérieures dans le but de fournir au lecteur des clés de compréhension et une grille d'analyse de l'impact des mécanismes de gouvernance interne sur le risque opérationnel. La deuxième section confronte le cadre théorique à la réalité du terrain afin d'en saisir la validité et les limites.

Section n°1 : La gouvernance bancaire et le risque opérationnel : Revue de littérature

Suite à la survenance des faillites bancaires qui ont secoué le monde ces dernières années telles que la dernière crise des subprimes en 2007, la prévention de risque opérationnel est devenue une priorité pour les banquiers, les gouvernements et les autorités de régulation. Ces scandales ont entraîné une mauvaise réputation de l'institution financière et une déstabilisation du système financier dans son ensemble

D'importantes avancées dans la compréhension des scandales bancaires ont été abordées et plus précisément l'origine de la survenance des pertes opérationnelles tels que les travaux de : (Shih, Samad-Khan, et Medapa 2000), (R. Wei 2007), (I. A. Moosa 2008), (Dahen et Dionne 2010), (Hess 2011), (Chernobai, Jorion, et Yu 2011), (E. W. Cope, Piche, et Walter 2012), (T. Wang et Hsu 2013), (I. Moosa et Li 2013), (Abdymomunov 2014), (Li et Moosa 2015), (Stewart 2016), (Paredes Leandro 2017), (Abdymomunov et Curti 2017), (Curti et Mihov 2018) ...). Cette variété de littérature a été motivée par les répercussions considérables des faillites bancaires sur les différentes parties prenantes de l'institution bancaire et par conséquent sur la stabilité du système financier mondial.

Plusieurs travaux ont souligné l'impact des variables externes sur l'occurrence et l'évolution des risques opérationnels. En ce sens, (Abdymomunov 2014) a établi une relation négative et significative entre la croissance économique et le risque opérationnel. (Li et Moosa 2015), ont confirmé plus tard ces résultats. Ils ont mené une analyse de 4388 événements de pertes opérationnelles enregistrées sur trois décennies dans 53 pays. Cette analyse a pris en considération l'impact de la taille de l'économie, de niveau de vie, de système juridique, de facteur régional et de six indicateurs de gouvernance sur le risque opérationnel. Les résultats montrent que la gravité moyenne des pertes opérationnelles subies par les entreprises situées dans un pays donné est positivement liée à la taille de l'économie et au niveau de vie. (Stewart 2016) de sa part, a prouvé que la fréquence des pertes opérationnelles, notamment liées à la fraude, est également positivement liée à la taille de l'économie.

(Curti et Mihov 2018) soulignent de leurs parts l'impact de la gouvernance de pays sur le contrôle des risques opérationnels. Ainsi, à l'aide de données de surveillance des institutions financières américaines sur les pertes liées à la fraude sur les marchés étrangers, ils ont constaté que les pertes dans les pays à faible gouvernance ont des taux de recouvrement inférieurs. En outre, la gouvernance des pays joue un rôle particulièrement important dans la récupération des fraudes pour les entreprises dont la qualité de la gestion des risques est médiocre. Dans l'ensemble, le travail de (Curti et Mihov 2018) présente une preuve unique et nouvelle liant la qualité de la gouvernance du pays aux contrôles des risques opérationnels au niveau de l'entreprise.

(Paredes Leandro 2017) stipulent que les pertes enregistrées dans les banques à travers le monde sont associées à la croissance du PIB et à la perception de corruption du pays où les banques étaient situées.

En général, ils avancent que la fraude interne et les pertes opérationnelles sont pro-cycliques. D'autre part, la perception de la corruption dans un pays affecte positivement l'occurrence des fraudes internes.

Dans un autre contexte d'analyse, (Hambuckers, Groll, et Kneib, s. d.) ont étudié la dépendance entre un ensemble des variables économiques et financières, et la distribution de sévérité des pertes opérationnelles. Ils ont retenu pour ce travail une base de données constituée de 40.871 pertes opérationnelles extrêmes, provenant de la banque UniCredit. Ces données ont été collectées sur une période de 10 ans et recouvrent 7 différents types de pertes. Ils ont constaté que le taux de chaumage et le ratio d'endettement semblent avoir un impact significatif sur la distribution de sévérité des pertes. Ces constats sont confirmés plus tard par (I. Moosa 2011). En se concentrant sur l'environnement macroéconomique, il a analysé la relation entre le taux de chômage et 3239 pertes opérationnelles dans les entreprises américaines entre 1990 et 2007. Les résultats montrent une association significativement positive entre le taux de chômage et la gravité des pertes opérationnelles.

(Kozarevic et Kozarevic 2016) de leurs parts, ont fait la preuve que les risques opérationnels enregistrés par les banques situées dans des marchés émergents sont plus importants que ceux enregistrés dans des pays développés.

Les résultats des travaux de (Abdymomunov et Curti 2017) permettent de souligner une relation positive entre les pertes opérationnelles extrêmes et les chocs macroéconomiques graves. De même, (Mihov, Curti, et Abdymomunov 2017) ont aussi documenté une association significative entre les pertes opérationnelles des banques et l'environnement macroéconomique américain. Dans des conditions défavorables, les banques font face à des pertes opérationnelles plus élevées et plus volatiles. La fréquence des événements de perte augmente. Il en va de même pour la gravité moyenne.

Certes les facteurs externes à la banque, cités ci-dessus, peuvent expliquer largement l'explosion des risques opérationnels dans les banques. Mais, la crise des *subprimes* a révélé un certain nombre d'insuffisances en matière de gouvernance et de gestion des risques. Force est de constater que la gouvernance des banques figure en bonne place des mécanismes responsables des difficultés que connaissent les économies mondiales. La stabilité financière nécessite la mise en place de mécanismes efficaces de contrôle dans les banques. En d'autres termes, la mise en place d'une bonne gouvernance. A cet égard, (Chiungfeng Ko, Picheng Lee, Asokan Anandarajan 2019) ont constaté qu'une gouvernance de bonne qualité est associée à des niveaux de risque opérationnel moins élevés.

En ce sens, la relation présumée entre la gouvernance et les risques opérationnels a été au cœur des débats initiés par les académiciens et par les praticiens et les législateurs. Nous avons voulu contribuer à ce débat par l'étude de l'effet de certaines variables de gouvernance interne (la taille de conseil d'administration, l'indépendance des administrateurs, la propriété managériale, le cumul des fonctions de présidence de conseil d'administration et de direction, la concentration de propriété, le niveau d'endettement et l'audit externe et la nature de propriété) sur le risque opérationnel bancaire.

1- La taille du conseil d'administration et le risque opérationnel :

Le rôle du conseil d'administration relève d'une importance significative dans les banques. Dans ce sens, (Beltratti et Stulz 2009) et (Macey et O'Hara 2003) notent que la nature bancaire rend cette organisation susceptible à des problèmes d'aléa moral plus importants que les entreprises industrielles. En outre, l'opacité des bilans des banques et l'existence de certaines mesures réglementaires comme l'assurance des dépôts affaiblissent le besoin des déposants à contrôler le comportement de prise de risque des dirigeants. Ils placent donc une grande charge sur le conseil d'administration pour contrôler les dirigeants et sauvegarder l'intérêt social.

Le nombre d'administrateurs formant le conseil est un aspect important dans le rôle de contrôle que joue le conseil d'administration. Les résultats des études empiriques portant sur la taille du conseil d'administration n'ont pas fait l'objet d'un consensus. En effet, (Beltratti et Stulz 2009) ont prouvé que la

taille de conseil d'administration est un déterminant important du comportement de prise de risque au sein des banques. Ils avancent que les conseils de taille réduite sont les plus risqués, vu que seulement les intérêts des actionnaires sont représentés.

(Renée B. Adams et Mehran 2003) ont aussi prouvé que plus le nombre du conseil est réduit, plus il y a une possibilité d'être facilement manipulés et influencés par le dirigeant. Ses constats prouvent que le conseil d'administration est le mécanisme le plus efficace en matière de gestion du risque opérationnel. Le conseil d'administration vise à délimiter les orientations opérationnelles et prendre la responsabilité de la stabilité de la banque (Van Greuning et Bratanovic 2004).

Plusieurs études empiriques ont prouvé l'impact négatif de la taille de conseil d'administration sur le risque opérationnel tel que l'étude de (Kargi 2011) qui a été menée sur un échantillon de 13 banques cotées sur le marché boursier nigérien durant la période 2005-2009. Les résultats de l'étude de (T. Wang et Hsu 2013), examinant la relation entre la composition du conseil et les risques opérationnels des institutions financières au cours de la période de 1996 à 2010, a prouvé aussi que la taille du conseil d'administration est associée négativement à la possibilité d'événements de risque opérationnel. De même, l'étude de (Nouha et Walid 2016) montre l'effet négatif de la taille de conseil d'administration sur la fraude interne.

De leurs parts, (Smaili, Labelle, et Stolowy 2009) ont affirmé qu'un grand nombre d'administrateurs tend à renforcer ses capacités de contrôle, à améliorer ses sources informationnelles et à fournir des meilleurs liens environnementaux en faisant preuve d'une meilleure compétence, ce qui aide à atténuer les tentatives des pratiques illégales des dirigeants (C. B. Ali 2013).

Cependant, ces avantages peuvent être anéantis par la difficulté de coordonner les contributions individuelles lors de la prise de décisions, à cause de la difficulté de maintenir de bonnes relations entre les membres et pour les coûts élevés de communication (BCBC 1996), (Goodstein, Gautam, et Boeker 1994) et (Firstenberg et Malkiel 1994).

(Jensen 1993) avance qu'un conseil d'administration avec une taille réduite est plus efficace pour exercer ses fonctions de contrôle. C'est dans ce sens que (Beasley 1998) a stipulé que la taille de conseil d'administration est un déterminant de la fraude.

(Abbott, Parker, et Peters 2004) ont identifié, de leur part, 88 cas de retraitements entre 1991 et 1999. Les résultats de régression logistiques montrent que le conseil d'administration puissant est lié positivement à la probabilité de retraitement des irrégularités comptables. La fraude comptable et financière est définie comme étant une inexactitude délibérée ou une omission des montants ou des divulgations dans les états financiers pour tromper les utilisateurs des états financiers, en particulier les investisseurs et les créanciers (Rezaee 2002).

(Smaili, Labelle, et Stolowy 2009) confirment l'impact positif de la taille de conseil d'administration sur le risque opérationnel et affirment que cette variable d'étude semble accroître le risque de retraitements ou de fraudes.

(Anna Chernobai, Jorion, et Yu 2011) ont mené une étude sur 925 événements opérationnels de 176 institutions financières américaines durant 1980-2005 afin de tester l'impact des variables de gouvernance sur les risques opérationnels. Les résultats ont montré que la gouvernance joue un rôle important dans l'explication des pertes opérationnelles. En effet, ils ont montré que plus la taille du conseil d'administration est élevée plus la banque est exposé à des dysfonctionnements importants. Finalement, nous rappelons dans ce contexte les résultats de l'étude de (Hasnan, Marzuki, et Shuhidan 2017) qui ont souligné une relation positive entre la taille de conseil d'administration et le retraitement comptable.

En résumé, la théorie d'agence prouve qu'un conseil d'administration réduit facilite la bonne coordination des administrateurs pour exercer un contrôle ferme de comportement opportuniste du dirigeant. Par contre, la théorie de dépendance des ressources stipule que la diversité des compétences et l'expertise permettent de mieux contrôler les décisions des dirigeants et de minimiser ainsi les

risques. C'est dans ce sens que (De Andres et Vallelado 2008) avancent que la taille de conseil d'administration est fonction d'un arbitrage entre les avantages de l'expertise d'un conseil puissant et les avantages de l'efficacité du contrôle d'un conseil d'administration restreint.

Cependant, il est à signaler que plusieurs études telles que celles menées par (Uzun, Szewczyk, et Varma 2004), (Abbott, Park, et Parker 2000), (Sharma 2004), (Farber 2005) et (Ahern et Dittmar 2012) n'ont souligné aucun effet significatif de la taille de conseil d'administration sur la fraude ou le retraitement des états financiers.

Afin d'enrichir la littérature empirique en étudiant le secteur bancaire tunisien, nous anticipons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : La taille du conseil d'administration impacte positivement le risque opérationnel.

2- L'indépendance des membres de conseil et le risque opérationnel:

Cette hypothèse se concentre sur la proportion des membres externes à qui les actionnaires ont délégué leur pouvoir pour les représenter dans les réunions ainsi que dans la prise des décisions stratégiques. Il faut signaler que ces administrateurs ne peuvent être ni actionnaires ni salariés dans l'entreprise.

(Fama et Jensen 1983) considèrent que la présence des administrateurs indépendants au conseil d'administration permet de contrôler et de limiter l'opportunisme managérial. Ainsi, les administrateurs indépendants contribuent à l'amélioration de la qualité et de la sincérité des décisions de gestion. Ces auteurs préconisent l'indépendance du conseil pour réduire la probabilité d'un accord avec les dirigeants, où une protection plus efficace des intérêts des actionnaires est établie. Ainsi, Une meilleure proportion d'administrateurs indépendants au sein du comité assure un suivi efficace et un niveau assez élevé de transparence des entreprises (Frankel, McVay, et Soliman 2011).

La relation entre l'indépendance des administrateurs et le risque opérationnel a suscité l'intérêt de nombreux chercheurs. En ce sens, plusieurs études se sont intéressées au rôle des administrateurs externes et indépendants dans la prévention de la fraude aux états financiers. L'une à citer est celle de (Beasley 1998) qui à travers un échantillon de 150 firmes dont 75 sont des firmes frauduleuses a pu confirmer son hypothèse de départ stipulant que la présence des administrateurs externes atténue la probabilité des fraudes aux états financiers.

(Dechow, Sloan, et Sweeney 1996) confirment davantage cette constatation à travers une étude qui porte sur un échantillon de 96 entreprises sur la période 1982-1992. Ils constatent que le conseil d'administration des entreprises frauduleuses est dominé par les membres internes qui dépendent hiérarchiquement des personnes qu'ils doivent contrôler. A cet égard, (Marciukaityte et al. 2006) montrent que la plupart des firmes accusées de fraude augmentent le pourcentage des administrateurs externes. En ce sens, (T. Wang et Hsu 2013) ont signalé que pour les types d'événement «Clients, produits et pratiques commerciales» et «Fraude interne et fraude externe», les entreprises ayant une proportion plus élevée d'administrateurs indépendants sont moins susceptibles de souffrir de fraude ou de non-respect des obligations professionnelles envers leurs clients (Beasley et al. 2000).

De même, (Sharma 2004) et (Uzun, Szewczyk, et Varma 2004) ont mené séparément des études comparatives, entre deux échantillons des banques frauduleuses et non frauduleuses dont l'objet est de déterminer l'impact de certaines variables de gouvernance internes sur la fraude. Les résultats de leurs études affirment une relation négative et significative entre le degré d'indépendance de conseil d'administration et la fraude. Cette constatation est plus tard confirmé par l'étude de (Nouha et Walid 2016).

(Farber 2005) a pu aussi confirmer que les entreprises frauduleuses ont significativement moins d'administrateurs externes. Leurs comités d'audit se réunissent moins fréquemment et ils ont moins des membres d'experts en finance.

L'étude de (Smaili, Labelle, et Stolowy 2009) porte sur 161 cas d'irrégularités comptables sur les entreprises publiques canadiennes. Ces chercheurs ont examiné un système de gouvernance composé des caractéristiques du conseil d'administration (le pourcentage d'administrateurs indépendants, la présence d'experts en finance ou en comptabilité, la dualité de fonctions du directeur général et du président du conseil d'administration, la rémunération des administrateurs, la présence des propriétaires majoritaires dans le conseil). L'étude montre que le système de gouvernance a un effet préventif et dissuasif de la fraude aux états financiers. La fraude aux états financiers ou fraude des dirigeants est une manipulation comptable non conforme (ou illégale) délibérément commise par les dirigeants dans le but de tromper la perception des utilisateurs des états financiers. En particulier, l'étude montre que la probabilité de la fraude comptable et financière diminue si les administrateurs au conseil d'administration sont indépendants. Ce résultat est plus tard confirmé par (Zhang 2012) qui fait preuve que le nombre d'administrateurs indépendants est significativement corrélé avec la qualité de l'information comptable.

(Anna Chernobai, Jorion, et Yu 2011) ont aussi montré que la probabilité des risques opérationnels diminue avec la proportion des administrateurs indépendants. (C. B. Ali 2013) arrive à prouver que les sociétés présentant une faible qualité de la publication financière sont caractérisées par un conseil d'administration réduit et dépendant. En ce sens, (Rakoto 2012), (Zhizhong et al. 2011), (Alzoubi 2014) et (Ghafoor, Zainudin, et Mahdzan 2018) révèlent que la proportion d'administrateurs indépendants au conseil pourrait réduire sensiblement l'incidence de retraitements des états financiers.

Dans une étude récente, (Y. Chen et al. 2016) établissent une relation négative entre l'indépendance du conseil et la divulgation des faiblesses du contrôle interne.

Les évidences empiriques qui ont traité l'efficacité du contrôle exercé par les administrateurs indépendants soutiennent d'une part, l'idée que ces administrateurs peuvent utiliser leurs compétences particulières et leurs détachements pour apporter une vision critique des problèmes ou projets soumis par les dirigeants (Feki et Khoufi 2008) et d'autre part, pour mieux contrôler les décisions managériales.

Toutefois, nous pouvons avancer que si la littérature bancaire stipule que la mission des administrateurs indépendants est de s'assurer que les banques appliquent les réglementations propres de leurs activités et que les dirigeants n'ont pas des comportements discrétionnaires (Nam 2004), plusieurs auteurs stipulent que les administrateurs externes ne sont pas en mesure de comprendre la complexité des activités de la banque et qu'ils sont des agents incompetents dans l'exercice du contrôle et de surveillance des dirigeants.

La revue de la littérature exposée ci dessus nous permet de conclure que l'impact théorique des administrateurs indépendants sur le risque opérationnel bancaire est en débat et que les résultats empiriques obtenus sont mitigés. Nous voulons apporter un éclairage nouveau à ce débat. Nous proposons de tester l'hypothèse suivante :

Hypothèse 2 : La proportion d'administrateurs indépendants est associée négativement au risque opérationnel des banques.

3- Cumul des fonctions de direction générale et de présidence du conseil d'administration et le risque opérationnel :

Le cumul des fonctions de direction et de présidence du conseil d'administration consiste à confier à la même personne une double mission de direction et de contrôle et par conséquent être juge et partie (Vintila et Duca 2013).

Partant du principe de la théorie de l'agence, la combinaison des fonctions de président et celle de directeur général limite le rôle de supervision du conseil d'administration. (Fama et Jensen 1983) jugent que la dualité reflète le manque de séparation entre le contrôle des décisions et les questions managériales. Ils suggèrent que la combinaison de ces rôles cruciaux crée un pouvoir individuel rigoureux qui entraverait la capacité du conseil à mener à bien son devoir de contrôler et de gouverner l'entreprise. (Fama et Jensen 1983), (Pi et Timme 1993) et (Jensen 1993) plaident pour la séparation des deux missions et avancent que cette séparation permet le contrôle des décisions managériales. Ils rajoutent que lorsque les deux fonctions sont réunies, le monopole de pouvoir met en cause l'impartialité du contrôle exercé par le conseil d'administration.

En ce sens, l'absence de dualité des fonctions garantit que les décisions prises par le conseil d'administration reflètent l'opinion de la majorité et non celle de corps dominant (Anum Mohd Ghazali 2010). La dualité des rôles participe largement à coûts de l'agence, qui est principalement due à l'accumulation de pouvoir entre les mains d'une personne et l'absence de contrôle.

Les études antérieures sur l'association entre la dualité des rôles et le risque opérationnel ont proposé des résultats conflictuels. Tandis que certains auteurs ont trouvé une relation positive (Nouha et Walid 2016) et (Beasley et al. 2000). D'autres ont mis en évidence l'existence d'une relation négative (Elzahar et Hussainey 2012).

Nombreuses études soulignent que lorsqu'une même personne assure les fonctions de directeur général et de président du conseil, le contrôle managérial est menacé du moment que cette personne, en sa qualité de président du conseil, serait plus alignée avec la direction qu'avec les actionnaires (Fama et Jensen 1983), (Hope et Thomas 2008).

L'étude de (Forker 1992) menée en Grande Bretagne montre que la personne occupant les fonctions de président du conseil et de directeur général présente une menace pour la qualité des informations publiées. (Dechow, Sloan, et Sweeney 1996) ont constaté, de leurs parts, que les entreprises qui manipulent les bénéfiques sont davantage susceptibles d'avoir un chef de la direction qui joue simultanément le rôle de président du conseil.

Plus tard, (Ho et Wong 2001) et (Hope et Thomas 2008) ont prouvé qu'une structure d'unité de leadership joue au détriment de la qualité de l'information en montrant que lorsqu'une même personne assure la fonction de président du conseil et de directeur général, elle a tendance à dissimuler des informations défavorables. (Sharma 2004) et (Nouha et Walid 2016) ont aussi souligné, de leurs parts, l'impact significatif et positif de la dualité sur la fraude. (Smaili, Labelle, et Stolowy 2009) rajoutent que la gravité de l'irrégularité comptable devient importante quand le directeur général préside également le conseil d'administration. En ce sens, (Rakoto 2012), (Alzoubi 2014) et (H. Jiang, Habib, et Zhou 2015) constatent que la dualité est positivement et significativement associée aux retraitements comptables.

Par contre, il y a des recherches qui ont soutenu que l'entreprise doit être dirigée par une seule personne (Simpson et Gleason 1999) ; (Finkelstein et D'aveni 1994). Pour ces chercheurs, le cumul des deux fonctions permet d'avoir un leadership clair dans une perspective de formulation et de mise en œuvre de la stratégie et devrait par conséquent, conduire à une performance supérieure. En ce sens, (Pathan 2009) démontre que le pouvoir du président-directeur général suite à la dualité est négativement associé à la prise de risque dans les banques.

D'autres études telles que celles de (Uzun, Szewczyk, et Varma 2004) et (Nahar Abdullah, Zalina Mohamad Yusof, Naimi Mohamad Nor 2010) et (T.-S. Wang, Lin, et Chao 2013) soulignent l'effet non significatif de la dualité sur la fraude aux états financiers.

Que ce soit au niveau théorique ou empirique, le débat sur le rôle joué par le cumul des fonctions à la tête du conseil d'administration sur le risque opérationnel dans le secteur bancaire n'est pas tranché. Dans ce qui suit, nous essayons de tester l'impact du cumul des fonctions du directeur général et du président du conseil d'administration sur le risque opérationnel. Nous formulons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 3 : La dualité est associée positivement au risque opérationnel.

4- La propriété managériale et le risque opérationnel

La propriété managériale a été largement citée dans la littérature comme un mécanisme de gouvernance assurant l'alignement des intérêts. (Meckling 1976) considère que les problèmes d'agence peuvent être réduits lorsque les dirigeants sont propriétaires d'une part du capital de l'entreprise qu'ils gèrent. En d'autres termes, le dirigeant détenant une portion élevée des actions a peu d'intérêt à maximiser sa richesse personnelle par des comportements opportunistes préjudiciables pour le patrimoine de l'entreprise. (Chen et al 2006) prouvent qu'il y a une relation inverse entre la propriété managériale et le risque bancaire. (Konishi et Yasuda 2004) ont aussi constaté ce même résultat lors de leur étude empirique menée sur un échantillon des banques japonaises durant la période 1990-1999.

Toutefois ce rôle actif de la propriété managériale dans la réduction du comportement opportuniste de manager n'a été pas validé par toutes les recherches. Les travaux de (Hermalin et Weisbach 1988) et (Belkhir 2007) montrent que plus la part détenue par les dirigeants est élevée, plus leur pouvoir dans l'entreprise est accentué. Ce qui leur permet d'échapper du contrôle exercé par les actionnaires. En d'autres termes, la proportion élevée de leur participation les protège des mécanismes de contrôle interne.

Dans ce cadre d'analyse, (Nouha et Walid 2016) font preuve que la propriété managériale exerce un effet positif bien que non significatif sur la fraude managériale. En effet, les dirigeants, possédant des parts importantes de l'entreprise, bénéficient d'un grand pouvoir, ce qui peut réduire l'efficacité des mécanismes de contrôle et rendre la rentabilité tributaire de leurs présences. Une autre explication possible a été fournie par (Stulz 1990) qui estime qu'à un niveau de propriété donné, le dirigeant peut négliger certains mécanismes de gouvernance et gérer, par conséquent, l'entreprise selon ses propres intérêts, ce qui aggrave le conflit entre dirigeants et actionnaires.

Cependant, d'autres études soulignent l'impact non significatif de la propriété managériale sur le risque opérationnel. L'étude de (Abbott, Park, et Parker 2000) s'inscrit dans ce cadre. Leur étude examine la relation entre certaines variables de gouvernance et la probabilité de fraudes aux états financiers. Les résultats révèlent que l'ancienneté de dirigeant ainsi que son pourcentage d'action n'affectent pas l'occurrence de la fraude. (Nahar Abdullah, Zalina Mohamad Yusof, et Naimi Mohamad Nor 2010) confirment cette constatation et prouvent l'effet non significatif de la propriété managériale sur le retraitement des états financiers. Les résultats sont donc non concluants.

Dans ce qui suit, nous anticipons l'existence d'une interaction négative entre la propriété managériale et les risques opérationnels. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse 4: La détention du dirigeant d'un pourcentage des actions de la banque est associée négativement au risque opérationnel.

5- La concentration de propriété et le risque opérationnel

Des études antérieures ont abouti à un consensus selon lequel la concentration de la propriété impacte la prise des risques bancaires, mais elles ne sont pas parvenues à s'entendre sur le signe de cet impact. Pendant que (Saunders, Strock, et Travlos 1990), (Laeven et Levine 2009) et (Haw et al. 2010) stipulent que la propriété concentrée est associée à un risque plus élevé, d'autres chercheurs comme (Burkart, Gromb, et Panunzi 1997), (Iannotta, Nocera, et Sironi 2007) et (García-Marco et Robles-Fernández 2008) estiment que la concentration de la propriété est associée à un risque plus faible.

A l'issue de la dernière crise, (Allen et Cebula 2008) et (Dickstein et Flast 2008) ont étudié la relation entre la concentration de propriété et le risque opérationnel. Les résultats ont montré que l'impact de la

concentration n'est pas significatif lorsque le contrôle réglementaire est important. Ces constats énoncent que la concentration de la propriété est moins importante dans les firmes fortement réglementées comme les banques. En d'autres termes, c'est la réglementation qui discipline les dirigeants. Toutefois, pour un niveau de contrôle réglementaire faible, la concentration de propriété a un effet significatif et négatif sur la prise de risque bancaire.

Cette constatation semble être confirmée par l'étude de (Nouha et Walid 2016) dont les résultats de l'estimation indiquent que la variable concentration de propriété a un effet négatif mais non significatif sur la fraude de dirigeant. Ces résultats soutiennent l'hypothèse de passivité des détenteurs de blocs de contrôle (Del Brio et al. 2003). Ces actionnaires majoritaires ne peuvent pas contrôler le gaspillage ou la mauvaise utilisation des fonds disponibles du fait qu'ils ne sont pas capables d'accéder à toutes les informations détenues par les dirigeants.

L'influence de la concentration du capital comme un gage d'efficacité du contrôle de la gestion des dirigeants, était la problématique d'autres chercheurs qui ont adopté des démarches très différentes pour mettre en évidence le sens de cette influence. Dans ce cadre, (Fernández et Arrondo 2005) montrent que plus la propriété est concentrée, plus les dirigeants sont mieux contrôlés. En effet, les actionnaires détenant une part significative du capital pourront trouver un intérêt à assumer le contrôle des dirigeants dans la mesure où ils s'approprient une part non négligeable des bénéfices supplémentaires ainsi réalisés. De même, (Cox et Thomas, 2003), (Beasley et al. 2000) et (Rezaee 2002) ont montré que la proportion d'actions détenues par les administrateurs et la rémunération des dirigeants pourraient influencer le processus d'identification de la fraude. (Ma, Ma, et Tian 2016) ont constaté que le contrôle familial réduit globalement l'incidence des inexactitudes.

De même, (Zhizhong et al. 2011), ont étudié les associations entre les retraitements comptables et la gouvernance d'entreprise à travers un échantillon de 1 147 sociétés cotées entre 2002 et 2006, qui comprend 880 cas de retraits comptables annuels effectués par 465 entreprises. Au bout de leur étude, ils stipulaient que le problème des erreurs de comptabilité pourrait être résolu avec l'existence d'un actionnaire majoritaire. De même, (Zhang 2012) a montré que la concentration de la propriété est négativement corrélée avec la probabilité de retraitements financiers.

En ce sens, (Agrawal et Mandelker 1990) avancent que la propriété dispersée affaiblit le contrôle exercé sur les dirigeants et par conséquent, les gestionnaires peuvent opter pour une organisation inefficace, entraînant un risque opérationnel plus élevé.

A ce niveau, il est à avancer que suite aux récents scandales financiers les normalisateurs et institutions à travers le monde ont prôné un meilleur gouvernement d'entreprise. En revanche, dans la majorité des études précédentes, le gouvernement d'entreprise est défini en terme de conflit d'agence entre actionnaires et managers (dit de type I). Il est considéré comme « l'ensemble des mécanismes organisationnels qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants » (Charreaux 1997).

Cependant la prévalence de la concentration de la propriété dans le monde conduit à l'émergence d'un nouveau conflit (dit de type II) opposant les actionnaires de contrôle et les actionnaires minoritaires (Porta, Lopez-de-Silanes, et Shleifer 1999). Dans ce contexte, la ligne de fracture du gouvernement d'entreprise n'est pas celle qui sépare les managers des actionnaires, mais celle qui sépare les actionnaires de contrôle des actionnaires minoritaires (Le Maux 2003).

Les résultats des travaux antérieurs menés dans le cadre de l'analyse de l'impact de concentration de propriété sur la fraude aux états financiers divergent selon le type de conflit d'agence (type I ou type II). En effet, à l'encontre de certaines études qui trouvent une relation positive entre la dispersion du capital et la qualité de la publication (Gelb 2000), (G. K. Chau et Gray 2002) et (Hope et Thomas 2008). D'autres études, stipulent que la concentration de capital permet de réduire le conflit de type I entre actionnaire et dirigeant mais amplifie le conflit de type II, entre les actionnaires de contrôle et les actionnaires minoritaires. Cette structure permet aux premiers d'exercer leur pouvoir discrétionnaire au

détriment des intérêts des actionnaires minoritaires en s'appropriant des bénéfices privés en l'absence d'environnement règlementaire efficace. En effet, un actionnaire majoritaire a un pouvoir de décision incontestable. En fait, une position importante dans le contrôle des droits de vote permet de nommer la majorité des administrateurs qui domineront les assemblées des actionnaires et exerceront une forte influence sur l'ensemble des décisions prises par l'entreprise (Daniels et Halpern 1996).

Ces actionnaires disposent donc d'un avantage informationnel par rapport aux actionnaires minoritaires qui leur permet de profiter plus facilement des bénéfices privées au détriment des minoritaires et par conséquent accroître leur incitation à la manipulation de l'information comptable et financière offerte et ce pour dissimuler leurs agissements opportunistes (Doidge et al. 2009), (Laidroo 2009), (G. K. Chau et Gray 2002) et (Zhang 2012).

Sur le plan empirique, l'étude de (C. B. Ali 2013) prouve que les sociétés ayant une faible qualité de publication financière sont caractérisées par une défaillance de leurs mécanismes de gouvernance. Outre le fait qu'elles sont contrôlées par des familles, elles ont une forte concentration du capital. De même, (Klai et Omri 2011) soulignent que la qualité de l'information comptable est affectée négativement par la concentration de propriété dans le contexte tunisien. Cependant, le travail de recherche mené par (Bouaziz et Bourri 2012) montre que la concentration de propriété a un effet négatif sur le risque opérationnel des banques tunisiennes.

Bien que l'hypothèse de l'aléa moral des actionnaires majoritaires ait été validée sur le plan théorique, le débat n'est pas tranché sur le plan empirique. Les rares études, s'intéressant au lien entre la concentration de la propriété et le risque opérationnel des banques, demeurent controversées. En outre, elles se sont orientées vers l'étude des banques américaines, européennes et asiatiques. Dans notre travail de recherche, nous essayons d'enrichir le débat en étudiant le secteur bancaire tunisien. Pour ce faire, nous émettons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 5: La présence de détenteurs de blocs de contrôle est associée négativement au risque opérationnel.

6- La qualité d'audit externe et le risque opérationnel

La théorie d'agence analyse le recours à l'audit externe comme un moyen pour limiter les possibilités de manipulations comptables des dirigeants, de réguler les conflits et de réduire l'asymétrie informationnelle entre le principal et l'agent et de veiller à l'indépendance de l'auditeur interne.

Par ailleurs, il a été avancé que la qualité des données comptables divulguées est intimement liée à la qualité de l'audit externe (C. L. Becker et al. 1998) et (Velury, Reisch, et O'Reilly 2003). Cette qualité est définie par (Watts et Zimmerman 1981) et (DeAngelo 1981) comme : « la probabilité jointe que l'auditeur va à la fois découvrir les fraudes ou irrégularités dans les états financiers du client (dépend de la compétence globale de l'auditeur : ses capacités technologiques, son niveau d'expertise...), et révéler au marché les fraudes ou irrégularités qu'il aura découvertes (dépend du niveau d'éthique professionnelle et de son indépendance vis-à-vis de son client) ».

Notons que les auditeurs externes ne présentent pas les mêmes garanties de compétence. En effet, plusieurs auteurs soutiennent l'hypothèse que l'appartenance à un réseau international tel que le « Big » est associée à une plus grande qualité d'audit grâce à l'existence de trois raisons qui plaident en faveur de grands cabinets d'audit: ils ont une excellente réputation à protéger (DeAngelo 1981), ils ont une meilleure capacité de surveillance (Watts et Zimmerman 1981) et ils ont une grande expérience dans la résolution des différents litiges. De même, la réputation des auditeurs pourrait aussi décourager les dirigeants puisque la probabilité de détection des fraudes devient importante (Watts et Zimmerman 1981) et (Gerety et Lehn 1997).

Les résultats de la régression logistique de l'analyse empirique de (Agrawal et Chadha 2005), qui examine la relation entre la composition du conseil d'administration et de son comité de vérification et la

probabilité de retraitement sur un échantillon de 159 firmes, montrent que la probabilité de retraitement est faible quand un membre du comité d'audit a une expertise financière ou comptable. L'étude (Smaili, Labelle, et Stolowy 2009) rejoint ces propos et montre que la probabilité de la fraude comptable et financière diminue si les membres du comité d'audit sont des experts en finance ou en comptabilité. Plus tard, (Hasnan et Hussain 2015) ont montré que la qualité d'audit est négativement associée à la fraude aux états financiers. (DeFond et Jiambalvo 1991) suggèrent également que la présence d'un vérificateur Big8 a un effet négatif, bien que non significatif, sur la probabilité de surévaluation. (Madawaki et Amran 2017) avancent que l'indépendance et l'expertise du comité de vérification sont associées de façon significative à l'amélioration de la qualité de l'information financière. De même, (Abbott, Parker, et Peters 2004), (Zalailah, Jenny, et Stuart 2006), (Smaili et Sinclair-Desgagné 2014), (Salehi et Shirazi 2016) et (Wan Mohammad et al. 2018) prouvent que l'augmentation des membres du comité d'audit possédant une expertise financière réduit significativement la probabilité de retraitement financier.

(Farber 2005) a examiné les changements dans la structure de gouvernance après la détection d'une fraude aux états financiers. Les résultats montrent que la plupart des entreprises frauduleuses remplacent leur auditeur externe par un auditeur appartenant au Big4. De même, (Erickson, Hanlon, et Maydew 2006) ont prouvé que la présence d'un Big4/ Big5/ Big6/Big8 dans le comité d'audit externe est un déterminant important qui permet de réduire sensiblement les fraudes commises par les dirigeants. En ce sens, (Nouha et Walid 2016) ont montré que la qualité de l'audit externe a un effet négatif et significatif au seuil de 1% sur la fraude managériale. (H. Jiang, Habib, et Zhou 2015) ont participé à ce débat et ont constaté qu'un audit externe de haute qualité permet de limiter la probabilité d'observations de retraitement des flux de trésorerie.

(L. Chen 2016) ont documenté dans leur recherche que les entreprises domiciliées dans des pays où les institutions sont faibles sont plus susceptibles d'être mêlées à des scandales financiers, mais une telle relation peut être modérée par la présence des auditeurs de Big 4.

De tout ce qui précède, nous concluons qu'un auditeur indépendant et qualifié est capable de détecter et de révéler les éléments de la fraude sans être affecté par l'opportunisme des dirigeants (Neifar et Jarboui 2017). Bien que des recherches comme celle de (G. Chen et al. 2006) arrivent à montrer que la qualité d'audit ne décourage pas les tentatives de fraude.

Enfin, on juge pertinent de présenter l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 6 : La qualité d'audit externe est associée négativement au risque opérationnel.

7- L'endettement de la banque et le risque opérationnel

Selon la théorie de l'agence, un endettement élevé est souvent considéré comme un dispositif pour « gouverner » le comportement opportuniste des dirigeants. En fait, le rôle disciplinaire de l'endettement est démontré dans plusieurs recherches empiriques (Nouha et Walid 2016) et (Aghion et Bolton 1992).

Dès lors, l'augmentation de la proportion de la dette a donc une double finalité : d'une part, elle permet aux actionnaires d'obliger les dirigeants à prendre des décisions de gestion permettant de dégager un résultat d'exploitation suffisant pour rembourser les charges de dette et, d'autre part, de renforcer le contrôle des dirigeants par les banques. En effet, une faillite due à l'endettement conduit à ternir la réputation des managers et, en conséquence, ils auraient des difficultés à trouver un emploi avantageux.

Cependant, l'étude de (Poincelot 1999) , s'intéressant au rôle de l'endettement dans le contrôle du comportement managérial frauduleux, ne parvient pas à valider les prédictions de la théorie d'agence. En effet, l'auteur constate, que l'endettement est une variable manipulée par les dirigeants plutôt qu'une variable de contrôle. Une entreprise dont le niveau d'endettement important est plus susceptible d'agir illégalement (Erickson, Hanlon, et Maydew 2006). Ces constats rejoignent les résultats des études de (Turner et Sennetti 2001), (Nahar Abdullah, Zalina Mohamad Yusof, et Naimi Mohamad Nor 2010) et

(T.-S. Wang, Lin, et Chao 2013) qui ont montré que les firmes les plus endettées sont les plus concernées par les retraitements comptables, suite à la détection des défauts ou des irrégularités en matière d'obligation financière. (Persons 1995) et (Smaili, Labelle, et Stolowy 2009) ont prouvé que les entreprises agissant en dehors des normes et des lois en vigueur sont les plus endettées et ont davantage des besoins de financement (Ghafoor, Zainudin, et Mahdzan 2018). Dans le contexte tunisien, (Bouaziz et Bouri 2012) ont mené un travail de recherche qui tend à étudier l'influence de la structure de propriété sur la prise de risque des banques cotées tunisiennes sur la période 2000-2008. Les résultats de cette recherche prouvent l'impact positif de l'endettement sur le risque opérationnel. Dans ce qui suit, nous anticipons lorsque le taux d'endettement est élevé, le risque opérationnel est faible. Nous testons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 7 : L'endettement impacte négativement le risque opérationnel.

8- La propriété publique et le risque opérationnel

(Talwar 2001) avance que la banque caractérisée par une plus grande propriété de l'État encourage la réduction de prise de risque puisque la propriété publique devrait préserver la solidité financière des banques et améliorer la bonne gouvernance. En ce sens, elle permet de contrôler les directeurs bancaires et discipliner leur comportement (La Porta, Lopez-de-Silanes, et Shleifer 2002) . Ainsi, elle veillera sur la fiabilité des informations publiés dans les états financiers vu leurs impacts sur la prise des décisions économiques (Houcine 2017). En conséquence, les gestionnaires minimiseront leur prise de risque. Ainsi, la propriété publique semble être associée à une prise de risque plus faible.

De même, d'autres études telle que celle menée par (Guedhami, Pittman, et Saffar 2014) font la preuve que les entreprises publiques ayant des liens politiques sont plus susceptibles de nommer un auditeur Big 4 afin d'améliorer la transparence comptable pour convaincre les investisseurs extérieurs que les dirigeants vont s'abstenir d'exploiter leurs connexions pour détourner les ressources de l'entreprise.

Pour le cas de risque opérationnel, cette constatation semble être confirmée par le travail de recherche de (Bouaziz et Bouri 2012) qui ont montré l'impact négatif de la propriété publique sur le risque opérationnel des banques tunisiennes. De même, (Syamsudin et al. 2017), (Aziz et al. 2017) et (Z. Wang et al. 2016) ont montré que la propriété publique agit négativement sur la fraude aux états financiers.

Cependant, d'autres travaux tel que ceux de (A. N. Berger et al. 2005), (Iannotta, Nocera, et Sironi 2007), (Cornett et al. 2010), (Angkinand et Wihlborg 2010) et (Lassoued, Sassi, et Attia 2016) montrent que la propriété publique encourage la prise de risque par les gestionnaires. En ce sens, (Zheng et al. 2017) montrent que les banques privées sont plus averses aux risques que les banques publiques. De même (Bouaziz et Bouri 2011) stipulent que les banques privées présentent des scores de gouvernance plus forts que ceux des banques publiques. Selon ce point de vue, la propriété publique est considérée comme une source d'inefficacité managériale en raison de la bureaucratie gouvernementale. En effet, les gestionnaires ne sont pas suffisamment contrôlés par rapport à leurs homologues des entreprises privées. Dans ce cadre (Wan Mohammad et al. 2018) avancent que les firmes publiques et politiquement connectées influencent les rôles des membres du comité d'audit. Ainsi, ils déploient moins d'effort que leurs homologues privés et sont plus susceptibles de détourner des ressources pour leurs avantages personnels (BVS Brochado 2018). (Dicko 2016) et (Dicko 2017) soulignent à cet égard la faiblesse et la défaillance des mécanismes de gouvernance des firmes politiquement connectées. En ce sens, (Hart et Moore 1998), (Barth, Caprio Jr, et Levine 2004) et (Beuselinck et al. 2017) stipulaient que les banques publiques sont les plus touchées par la corruption et la mauvaise allocation.

Une autre explication peut être avancée dans ce contexte. Les banques publiques bénéficient de la protection du gouvernement. Ainsi, les banquiers peuvent prendre plus de risques entraînant des coûts excessifs, qui sont invariablement couverts par le gouvernement (Demirgüç-Kunt et Detragiache 2002).

En outre, le gouvernement peut protéger les banques par soutien financier et réglementaire explicite (Faccio, Masulis, et McConnell 2006).

Les objectifs politiques peuvent également modifier le fonctionnement des banques d'État. Ce type de banque est contrôlé par les politiciens, qui peuvent suivre leurs propres objectifs plutôt que les objectifs sociaux (Chaney, Faccio, et Parsley 2011), (Hellman, Jones, et Kaufmann 2000) et (Salhi et Boujelbene 2012). Ainsi ces derniers peuvent financer des projets inefficaces pour des raisons politiques (pour gagner élections) ou parfois transférer des ressources à leurs partisans (Shleifer et Vishny 1994), (Salman et Siddiqui 2013), (La Porta et al. 2000), (R. U. Rehman, Zhang, et Ahmad 2016) et (Iannotta, Nocera, et Sironi 2013). Ce qui constitue un abus de pouvoir (Shleifer et Vishny 1986). En ce sens, les banques politiquement connectées sont susceptibles de démontrer des mauvaises pratiques de gouvernance (Shen, Lin, et Wang 2015) et (Borisova et al. 2012). Empiriquement, (Iannotta, Nocera, et Sironi 2013) ont utilisé un échantillon de 210 grandes banques d'Europe occidentale et ont examiné l'effet de la propriété publique sur la prise de risque. Ils ont constaté que le risque opérationnel augmente sensiblement pendant les années d'élection. Ces résultats sont compatibles avec l'idée que les gouvernements utilisent leur participation bancaire pour servir leurs objectifs politiques.

(Chaney, Faccio, et Parsley 2011) avancent que la qualité des bénéfices déclarés par les entreprises politiquement connectées est significativement plus faible que celle des entreprises similaires non connectées. (Hope, Yue, et Zhong 2017) valident ce constat et font preuve que les directeurs connectés ne respectent pas la règle de transparence des données comptables et financières. (Hasnan, Marzuki, et Shuhidan 2017) prouvent que la connexion politique est positivement associée à la fraude aux états financiers.

(Belghitar, Clark, et Saeed 2016), étudient l'effet des liens politiques sur les décisions financières managériales. Leur étude révèle que les entreprises qui comptent un politicien dans leur conseil d'administration sont fortement endettées, utilisent davantage des dettes à long terme, détiennent d'importants excédents de trésorerie et sont associées à des rapports financiers de mauvaise qualité comparativement à leurs homologues non connectés. En ce sens, (Zhizhong et al. 2011) et (Wahab, Gist, et Majid 2014) ont prouvé que la propriété publique a un effet positif sur l'incidence des retraitements financiers.

Des études antérieures suggèrent que des entreprises politiquement connectées ont une faible gouvernance (Dicko 2016), une mauvaise qualité de l'information comptable (C. J. Chen, Ding, et Kim 2010), un processus moins rapide de découverte des fraudes (W.-Y. Lim, Sachan, et Thing 2014), une forte asymétrie de l'information (Boubakri, Mansi, et Saffar 2013) et une faible qualité des auditeurs externes (Habib, Muhammadi, et Jiang 2017), (Ben-Hassoun, Aloui, et Ben-Nasr 2018) et (Hu, Stewart, et Tan 2017). Ces conditions permettent aux gestionnaires de ces entreprises de cacher les pratiques douteuses et d'éviter l'examen des organismes de réglementation (Bushman et al. 2004).

Dans l'ensemble, cette revue de littérature fournit des preuves solides que la connexion politique est une arme à double tranchant. Il s'agit en effet d'une ressource précieuse pour les entreprises connectées, mais elle entraîne des problèmes d'agence plus importants. Dans ce qui suit, nous supposons que :

Hypothèse 8 : La propriété publique est associée positivement au risque opérationnel des banques tunisiennes.

9- propriété étrangère et le risque opérationnel

La participation étrangère dans les banques apporte des avantages aux niveaux micro et macro. En terme de caractéristiques individuelles des banques, l'entrée des banques étrangères dans les pays en développement améliore le capital humain, les compétences et peut conduire à des produits plus

diversifiés et à une meilleure utilisation des technologies et transfert de connaissances. En ce sens, la participation étrangère peut agir négativement sur le risque (Lassoued, Sassi, et Attia 2016) et (Salhi et Boujelbene 2012) et plus spécifiquement sur le risque opérationnel.

Au niveau des pays, la présence étrangère peut renforcer la concurrence et le contrôle dans le pays hôte (Claessens et Ohara, 2013). En outre, elle fait pression sur les gouvernements pour accélérer la réforme interne en améliorant la réglementation et la supervision et la transparence (Levine, 1996). La propriété étrangère favorise ainsi un bon système de gouvernance et renforce également les mécanismes internes de contrôle pour protéger les étrangers et minimiser les actes de fraude aux états financiers (Höglund et Sundvik 2016).

En ce sens (Crystal, Dages, et Goldberg 2001) montrent que les banques étrangères sont plus prudentes que les banques nationales sur les marchés émergents. Ces constats sont d'autant plus confirmés par le travail de recherche de (G. Chen et al. 2006), (Syamsudin et al. 2017) et (Aziz et al. 2017) qui ont prouvé l'impact négatif de la propriété étrangère sur la fraude aux états financiers. Ainsi, pour des raisons de réputation, les mécanismes de gouvernance vont assurer leurs rôles de contrôle des gestionnaires afin de retenir les actionnaires étrangers et attirer d'autres fonds extérieurs en leur donnant la garantie que les fonds investis ne seront pas détournés ou utilisés dans des projets défavorables (Shleifer et Vishny 1997), (Salhi et Boujelbene 2012), (S. Liu 2015) et (Hodgdon et Hughes 2016). Ainsi, la propriété étrangère joue un rôle de surveillance important et crée une pression sur la direction pour publier une information fiable et juste. En ce sens, (Ben-Hassoun, Aloui, et Ben-Nasr 2018) documentent une relation positive entre la qualité d'audit externe et la propriété étrangère. La participation étrangère semble ainsi améliorer la gestion des risques opérationnels.

Toutefois, (Guedhami, Pittman, et Saffar 2009) avancent que la demande de transparence par les propriétaires étrangers, réduisant l'asymétrie de l'information et l'impulsion pour expropriation, est conditionnée par la gouvernance d'un pays.

Pour d'autres chercheurs, la propriété étrangère est perçue comme un stimulant pour la prise de risque. En effet, les banques étrangères peuvent avoir des problèmes d'informations asymétriques expliqués essentiellement par les divergences en terme de langue et de culture (Porta, Lopez-de-Silanes, et Shleifer 1999) et (Höglund et Sundvik 2016). En outre, les banques étrangères peuvent également souffrir des problèmes de distance, et les grandes banques sont défavorisées en termes d'analyse qualitative de l'information (Stein, 2002). (Bouaziz et Bouri 2012) ont confirmé ces constats à travers leur travail de recherche portant sur l'impact de structure de propriété sur la prise de risque. Les résultats de leur étude montrent l'impact positif de la propriété étrangère sur le risque opérationnel. En parallèle d'autres recherches empiriques ont souligné l'impact négatif de la propriété domestique sur la fraude aux états financiers (Crutchley et al. 1999), (Dowdell Jr, Herda, et Notbohm 2014) et (Houcine 2017).

De leurs parts, (Hasnan et Hussain 2015) n'ont souligné aucun effet significatif de la propriété étrangère sur la fraude et les irrégularités aux publications des états financiers.

Hypothèse 9 : La propriété étrangère est associée positivement au risque opérationnel.

Certes, nous pouvons signaler que la revue de littérature ne débouche pas sur un consensus sur le rôle joué par certains mécanismes de gouvernance dans la gestion des pertes opérationnelles et donc le sens de cet impact reste mitigé. En effet, le débat sur le lien entre la gouvernance bancaire et le risque opérationnel n'a pas été encore clôturé puisqu'il revêt un sujet d'actualité et que le processus de gestion du risque opérationnel des institutions bancaires et plus précisément celles des pays en voie de développement reste toujours en phase embryonnaire.

Section n°2 : La gouvernance interne un déterminant des risques opérationnels bancaires : Évidence empirique des banques tunisiennes.

Selon la revue de littérature relative à notre question de recherche, un certain nombre des hypothèses a été développé. Nous proposons dans ce qui suit la démarche de notre étude empirique et les choix méthodologiques permettant de les vérifier.

Nous présentons dans un premier temps les caractéristiques de notre échantillon et les mesures des variables retenues. Par la suite, nous exposerons le modèle économétrique utilisé et les différents tests effectués. Enfin, nous présentons et nous discutons les résultats obtenus.

I- Les aspects méthodologiques

1. L'échantillon de l'étude

L'échantillon de notre étude est constitué de 10 banques tunisiennes cotées sur la Bourse des valeurs mobilières de Tunis BVMT pour la période s'étalant entre le 01 janvier 2005 et le 31 décembre 2015, donc un panel de 110 observations. Les banques, retenues pour cette étude, représentent 85% de la part de marché tunisien. (EIB 2015)

Le choix du secteur bancaire se justifie par le fait que les banques occupent un rôle prépondérant dans les économies des pays. En Tunisie, en dépit des évolutions structurelles du système financier qui ont renforcé le rôle du marché financier depuis le début des années quatre-vingt-dix, l'intermédiation bancaire demeure encore la principale modalité de financement de l'économie. Le groupe des banques tunisiennes est le pôle le plus important du système financier tunisien. Le total des actifs du secteur bancaire est égal à 120% du PIB (Ayadi et al. 2018).

La Tunisie figure parmi les premiers pays de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA) à introduire des réformes financières. Le secteur financier tunisien est strictement contrôlé jusqu'au milieu de l'année 1980. Depuis lors, il a connu trois décennies de réformes progressives, dont la dernière est présentée en 2016. Mais ces réformes sont considérées comme insuffisantes puisqu'elles n'ont pas réussi à améliorer la croissance et le développement de l'économie réelle.

En effet, l'instabilité économique, après la révolution, a révélé la fragilité de structure et les faiblesses du système bancaire, en particulier pour les banques publiques. Le secteur bancaire est assez concentré. Les cinq plus grandes banques représentent environ 57% du total des actifs du marché. En outre, le secteur bancaire tunisien souffre d'une faible concurrence. Ceci est dû à la défaillance de régime de garantie, à l'inefficacité de cadre réglementaire et à la faiblesse des mécanismes de gouvernance des banques publiques.

2. Définition et mesure des variables :

2.1 Mesure de variable de risque opérationnel

Selon (Akbas 2012), l'efficacité des dépenses opérationnelles est généralement utilisée pour évaluer l'efficacité managériale des banques. Ainsi, l'efficacité opérationnelle consiste à réunir la bonne combinaison de personnes, de processus et des technologies pour obtenir le meilleur rendement possible et par suite limiter la taille des risques opérationnels.

Partant de ces constats nous retenons le ratio d'efficacité opérationnelle comme mesure de notre variable endogène. Cette mesure de risque opérationnel a été adopté par plusieurs études récentes (Al-Tamimi, Miniaoui, et Elkelish 2015), (Mustafa 2017), (Muriithi et Waweru 2017), (Nastiti 2017), (Ramarow 2017), (Q. W. Lim 2018), (Soofeng 2018) et (Y. J. Wei 2018).

L'efficacité est mesurée dans notre étude empirique par un ratio rapportant les coûts aux recettes. Il s'agit plus précisément du rapport des charges opérationnelles sur le produit d'exploitation. Les charges opérationnelles retenues incluent les charges de personnel, les dotations aux amortissements et provisions pour dépréciation des immobilisations corporelles et incorporelles et les autres charges administratives. Les produits d'exploitation comprennent la somme des revenus nets d'intérêt, les commissions, le solde des opérations financières non exceptionnelles ainsi que les revenus d'assurance et autres revenus bancaires. Un ratio plus élevé indique une inefficacité accrue et par suite un risque opérationnel plus élevé.

2.2 Les variables explicatives

- **TCA**: La taille de conseil d’administration est mesurée par le nombre des administrateurs appartenant au conseil d’administration. Cette mesure a été utilisée dans les travaux antérieurs, dont ceux de (Simpson et Gleason 1999), (Sumner et Webb 2005) et (Pathan 2009).
- **IND**: La variable indépendance de conseil d’administration mesure la proportion des administrateurs indépendants siégeant dans le conseil d’administration. Par administrateur indépendant nous entendons l’administrateur qui n’est pas salarié ou lié, directement ou indirectement, à une entité ayant des liens commerciaux, financiers ou professionnels significatifs avec la banque, ou avec l’un des actionnaires majoritaires. De même, un administrateur indépendant ne doit pas avoir de lien de parenté avec les dirigeants de la banque. L’indépendance des administrateurs internes est mesurée par le ratio des administrateurs indépendants par le total des administrateurs. Cette mesure a été adoptée par plusieurs chercheurs dont notamment (Pathan, Skully, et Wickramanayake 2007), (De Andres et Vallelado 2008) et (Pathan 2009).
- **DUAL**: La dualité est une variable binaire qui prend la valeur 1 si le dirigeant de la banque *i* au cours de l’année *t* est lui-même le président de conseil d’administration, 0 si non. Cette mesure de la dualité est également utilisée par (Simpson et Gleason 1999), (Pathan 2009) et (Palvia 2011).
- **PRMGLE**: Propriété managériale est une variable binaire qui prend la valeur 1 si le dirigeant de la banque détient une partie des actions, 0 si non.
- **CP: Concentration de propriété** : Le seuil de contrôle de l’actionnaire majoritaire varie en fonction de la législation des pays. En Tunisie, et selon l’article 40 de la Loi n° 2006-19 du 2 mai 2006, modifiant et complétant la loi n° 2001-65 du 10 juillet 2001, relative aux établissements de crédit, est considéré actionnaire principal, tout actionnaire qui détient une part égale ou supérieure à cinq pour cent du capital. Dans le secteur bancaire, le seuil de contrôle de l’actionnaire majoritaire n’a pas fait l’objet d’un consensus. (Caprio, Laeven, et Levine 2007) se basent sur le seuil de 10 % pour conclure qu’une banque est contrôlée par un actionnaire majoritaire. Toutefois, (Laeven et Levine 2009) arguent que les niveaux de contrôle de 10 % et de 20 % permettent de déceler les actionnaires majoritaires. Dans notre cas d’étude, à l’instar de (Pichard-Stamford 2000) et (Iannotta, Nocera, et Sironi 2007) la concentration de propriété est mesurée par le pourcentage de capital détenue par le principal actionnaire.
- **AUDEXT: La qualité de l’audit externe** : Selon (G. D. Kane et Velury 2004) et (Adeyemi et Fagbemi 2010) la qualité d’audit externe est une variable binaire qui prend la valeur « 1 » lorsque l’entreprise en question est audité au moins par un « Big », et « 0 » si non.
- **ENDT: L’endettement** de la banque est mesuré par le ratio des dettes à moyen et long terme par le total d’actif, à l’instar de (Sbai et Meghouar 2017), (Fernández et Arrondo 2005), (Dechow, Sloan, et Sweeney 1996) et (Persons 1995). L’endettement est un indicateur de la structure financière de l’entreprise emprunteuse.
- **PPUB: La propriété publique** prend la valeur « 1 » si l’Etat détient la majorité des actions de la banque étudiée et prend la valeur « 0 » si non. (Mezgani 2015)
- **PETR: La propriété étrangère** : est une variable binaire qui prend la valeur « 1 » si la majorité des actions sont détenues par des étrangers et la valeur « 0 » si la banque est majoritairement domestique. (Bouaziz et Bouri 2012)

Tableau 1: Les différentes mesures des variables indépendantes

Variables indépendantes	Abréviation	Mesure	Signe attendu
Taille de conseil d’administration	TCA	Nombre total des administrateurs composant le conseil d’administration	(+)

« Corruption, Ethique, et pratiques managériales et financières : Etat des lieux et challenges »
Ouvrage Collectif 13^{ème} CSIFA 2018

Indépendance des administrateurs	IND	Nombre des administrateurs externes/ Nombre total des administrateurs.	(-)
Cumul des fonctions de directeur général et de président de conseil d'administration	DUAL	Variable dichotomique égale à 1 si le directeur général est le président de conseil d'administration ; 0 si non	(+)
La propriété managériale	PRMGLE	Variable dichotomique égale à 1 si le dirigeant détient un pourcentage de capital ; 0 si non	(-)
Concentration de propriété	CP	Le pourcentage de capital détenu par le principal actionnaire.	(-)
La qualité de l'audit externe	AUDEXT	Variable dichotomique égale à 1 si l'un des commissaires aux comptes appartient au « big4 » et 0 si non.	(-)
Le niveau d'endettement	ENDT	Total des dettes/Total des actifs.	(-)
Propriété publique	PPUB	Variable dichotomique égale à 1 si la banque est publique ; 0 si non.	(+)
Propriété étrangère	PETR	Variable dichotomique égale à 1 si la banque est majoritairement étrangère ; 0 si non.	(+)

II- L'analyse descriptive et le modèle économétrique

Nous présentons dans ce qui suit, les statistiques descriptives des variables retenues pour l'étude, le modèle à tester ainsi que les méthodes statistiques adoptées.

1. L'analyse descriptive

Le tableau suivant résume les statistiques descriptives des variables de notre étude.

Tableau 2 : les analyses descriptives

	RO	TCA	IND	DUAL	PR_MGLE	CP	AUD_EXT	ENDT	PPUB	PETR
Mean	0.504556	11.00909	0.183345	0.372727	0.581818	0.488806	0.650000	0.59048	0.300000	0.400000
Median	0.515000	11.50000	0.181000	0.000000	1.000000	0.480000	1.000000	0.38850	0.000000	0.000000
Maximum	0.848000	13.00000	0.250000	1.000000	1.000000	0.763200	1.000000	1.70800	1.000000	1.000000
Minimum	0.246000	8.000000	0.153000	0.000000	0.000000	0.234900	0.000000	0.29010	0.000000	0.000000
Std. Dev.	0.120181	1.274272	0.022442	0.485743	0.495518	0.147003	0.301373	0.037747	0.460355	0.492140
Skewness	-0.096599	-0.925704	1.432220	0.526431	-0.331744	0.093092	-2.666667	0.909530	0.872872	0.408248
Kurtosis	2.913108	2.754653	4.895624	1.277130	1.110054	1.752427	8.111111	3.008133	1.761905	1.166667
Jarque-Bera	0.205680	15.98624	54.07604	18.68534	18.38885	7.292554	250.1029	15.16646	20.99395	18.46065
Probability	0.902272	0.000338	0.000000	0.000088	0.000102	0.026088	0.000000	0.000509	0.000028	0.000098
Sum	55.50120	1211.000	20.16800	41.00000	64.00000	53.76870	99.00000	5.945250	33.00000	44.00000
Sum Sq. Dev	1.574330	176.9909	0.054899	25.71818	26.76364	2.355488	9.900000	0.155307	23.10000	26.40000
Observations	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110

La taille de conseil d'administration varie entre 8 et 13 membres avec une moyenne supérieure à 11 qui est une valeur très proche du maximum légal prévu de 12 membres.. Il semble ainsi que les banques tunisiennes choisissent des conseils d'administration de grande taille. Toutefois, la taille moyenne du conseil d'administration des banques tunisiennes demeure relativement plus faible que celle des banques américaines qui varie entre 13 et 16 membres selon les études de (Booth, Cornett, et Tehranian 2002), (Simpson et Gleason 1999), (Pathan 2009) et (Pathan et Skully 2010) et les banques françaises et européennes en général qui comptaient une moyenne de 17 membres selon les études de (Allemand, Brullebaut, et Raimbault 2013) et (Staikouras, Staikouras, et Agoraki 2007).

L'indépendance des membres de conseil d'administration est assez faible avec une moyenne de 18.33% et un maximum de 25%. Ceci reflète la dominance des administrateurs internes dans le conseil. Cette valeur est notamment faible par rapport au pourcentage des indépendants dans les banques américaines. (Mishra et Nielsen 2000) trouvent qu'en moyenne 64% des administrateurs des banques américaines sont indépendants. Ce rôle limité des administrateurs indépendants peut-être expliqué par la forte présence des actionnaires majoritaires dans les conseils d'administration en Tunisie (Fitch Ratings, 2009).

Pour *la dualité des fonctions*, 37.27% des dirigeants des banques retenues dans notre échantillon cumulent des fonctions du président de conseil d'administration et de directeur général. Ce taux a nettement baissé, par rapport à celui trouvé par (Boussaada 2012) qui a documenté un taux de 65.83% durant son étude menée sur la période allant de 1998-2009 et à celui documenté par (Boudriga, Jellouli, et Mamoghli, s. d.). Ces derniers ont signalé que la dualité caractérise 70% des observations dans leur étude portant sur la période 1998-2006. Ceci peut être expliqué par les recommandations de guide de bonnes pratiques de gouvernance (2008) qui recommandait aux entreprises tunisiennes la séparation de la fonction de président du conseil de celle de directeur général.

Pour *la propriété managériale*, 58.18% des directeurs des banques étudiées détiennent des actions dans les banques qu'ils dirigent.

Alors que *la concentration de propriété des banques retenues est en moyenne de 48.88%*. Ceci approuve que les banques tunisiennes aient un propriétaire détenant le contrôle ultime. Les banques tunisiennes sont alors caractérisées par une forte concentration de leur structure de capital à l'instar des entreprises tunisiennes (Omri 2003). Ce résultat qui caractérise les banques des pays émergents peut être expliqué par la participation considérable du gouvernement et des investisseurs étrangers dans leur capital (Caprio et al 2004). Cependant, la concentration de propriété caractérise aussi le secteur bancaire de certains pays développés. Ainsi, (Azorfa et Santamaria 2011) trouvent que 96 % des banques espagnoles sont détenues par un actionnaire majoritaire. (Allemand et Brullebaut 2010) constatent que 75% des banques françaises sont contrôlées par un actionnaire possédant une part de capital supérieure à 50%. Alors que (Laeven et Levine 2009) constatent que l'actionnaire majoritaire détient en moyenne plus que 50% des droits de cash flow des banques dans 6 sur 48 pays de leur échantillon.

Notre variable binaire mesurant *la qualité d'audit externe* révèle que les banques tunisiennes étudiées font appel aux auditeurs externes avec un haut niveau d'expertise avec une moyenne de 65%. Ce taux vient d'augmenter par rapport à celui documenté par l'étude de (Boudriga, Jellouli, et Mamoghli, s. d.) qui ont prouvé que (52.2%) des auditeurs des banques tunisiennes ne sont pas affiliés à des BIG4.

Le taux moyen *d'endettement* des banques étudiées est de 59% sans dépasser le taux de 170,8% tout au long de la période d'étude. Nous avons constaté que la dette des banques a augmenté progressivement depuis (2007). Théoriquement, cette augmentation peut être expliquée d'une part, par l'effet de la crise des «subprimes» sur l'économie tunisienne et, d'autre part, par l'effet de la crise politique qui a secoué la Tunisie depuis le déclenchement de la "révolution" début 2011.

Finalement, nous signalons que notre échantillon est composé de 30% des banques publiques, 40% des banques majoritairement étrangères et 30% des banques majoritairement domestiques.

2.2 L'examen des corrélations

Afin de vérifier l'absence d'un problème de multi colinéarité entre les variables introduites dans le modèle nous menons le test de corrélation de Person. Les résultats sont présentés dans le tableau 3, ci-dessous.

Tableau 3 : Corrélations entre les variables de modèle

	AUD_EXT	CP	DUAL	ENDT	IND	PETR	PPUB	PR_MGLE	RO
AUD_EXT	1.000000								
CP	0.221571	1.000000							
DUAL	-0.181744	-0.513297	1.000000						
ENDT	-0.078610	0.003434	0.144976	1.000000					
IND	-0.081658	0.227785	-0.161722	0.212999	1.000000				
PETR	0.272166	0.194163	-0.283994	0.418932	0.230754	1.000000			
PPUB	-0.310795	-0.160309	0.274884	-0.329206	-0.294283	-0.534522	1.000000		
PR_MGLE	-0.159729	-0.632896	0.615400	0.074480	-0.224486	-0.173055	0.112611	1.000000	
RO	0.056719	-0.067656	-0.138708	0.205156	0.023523	0.482950	0.092006	-0.200028	1.000000

Nous estimons que le degré de corrélation entre nos différentes variables indépendantes est modéré. Nous appliquerons, ainsi nos régressions sans craindre l'existence d'un problème de multi-colinéarité entre les variables exogènes incluses.

2. Le modèle économétrique

Dans ce qui suit, nous justifions, tout d'abord, notre approche empirique. Puis nous menons les divers tests économétriques nécessaires pour valider notre modèle. Enfin, nous exposons les divers résultats obtenus.

2.1 Le recours aux données de panel

Nous nous basons sur des données de panel qui se caractérisent par leur double dimension individuelle et temporelle. Cette double dimension rend compte simultanément de la dynamique des comportements et de leur éventuelle hétérogénéité. Afin d'étudier l'impact des mécanismes de gouvernance interne sur le risque opérationnel des banques tunisiennes sur la période 2005-2015. Nous procéderons à la régression du modèle de panel suivant :

$$RO_{it} = \beta_1 + \alpha_5 * TCA_{it} + \alpha_6 * IND_{it} + \alpha_7 * DUAL_{it} + \alpha_8 * PRMGLE_{it} + \alpha_9 * CP_{it} + \alpha_{10} * AUDEXT_{it} + \alpha_{11} * ENDT_{it} + \alpha_{12} * PPUB_{it} + \alpha_{13} * PETR_{it} + \mu_{it}$$

Avec

- i : la dimension individuelle qui indique le nombre des banques ($i = 1, 2, 3, \dots, 10$)
- t : la dimension temporelle qui représente l'année ($t = 2005, 2006, 2007, \dots, 2015$)
- β_0, β_1 : représentent la composante commune pour chaque modèle.
- α_1 à α_{13} : paramètres représentatifs du poids relatif de chaque variable exogène sur la variable à expliquer RO.
- μ_{it} : Terme d'erreur.
-

2.2 Les tests économétriques

Dans cette approche, l'importance n'est pas attachée à la valeur d'un effet individuel pour une certaine unité (banque), mais les paramètres de la distribution des effets aléatoires sont estimés. Comme les modèles d'effets fixes et aléatoires impliquent des hypothèses différentes, l'estimation des deux modèles varie. La méthode OLS est appliquée dans le cas d'un modèle à effets fixes, tandis que l'estimateur des moindres carrés généralisés (GLS) est utilisé pour le modèle d'effets aléatoires. Pour trancher le problème nous effectuons le test d'Hausman.

Tableau 4 : Le test d'Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test		
Test cross-section random effects		
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Prob.
Cross-section random	31.431458*	(0.0001)

Les résultats des tests d'Hausman figurant dans les tableaux ci-dessus, montrent que les effets sont variables pour notre modèle d'analyse puisque la probabilité (valeur de p) est inférieure à 5 %.

2.3 Les résultats d'estimation :

Pour affiner nos résultats et déterminer l'effet réel des variable exogènes retenues sur le risque opérationnel, nous estimons le modèle des données de panel selon le modèle à effet aléatoire.

$$RO = -0.268083640966 + 0.0500923636219 * TCA + 1.92864806462 * IND - 0.0333128638067 * DUAL - 0.0480670149534 * PR_{MGLE} - 0.333907952833 * CP + 0.0401968316912 * AUD_EXT - 0.991314773802 * ENDT + 0.124754148614 * PPUB + 0.127834723334 * PETR + \mu_2$$

III- Présentation et discussion des résultats

Notre modèle de panel vise à apprécier l'efficacité des mécanismes de gouvernances des banques tunisiennes en termes de contrôle des dysfonctionnements opérationnels matérialisés par la fraude managériale, le comportement opportuniste des actionnaires majoritaires par rapport aux actionnaires minoritaires et les irrégularités et la fréquence de retraitement des états financiers. Les résultats sont présentés dans le tableau 4 ci-dessous.

Tableau 5 : Estimation de panel à effet aléatoire

Variables	Effet Aleatoire	
	Coefficient	Prob.
Exogènes		
Variable	Coefficient	Prob.
TCA	0.050092**	(0.0250)
IND	1.928648	(0.1046)
DUAL	-0.033313	(0.3026)
PR_MGLE	-0.048067*	(0.0997)
CP	-0.333908***	(0.0001)
AUD_EXT	0.040197	(0.1034)
ENDT	-0.991315***	(0.0003)
PPUB	0.124754***	(0.0000)
PETR	0.127835***	(0.0002)
C	-0.268084	(0.5613)

Notes : *, ** et *** indiquent que les estimations des paramètres sont significatives aux niveaux de 10%, 5% et 1% respectivement.

En matière de **gouvernance**, les déterminants ont été regroupés autour de trois mécanismes : Le conseil d'administration, le comité d'audit, et la structure de propriété.

En termes de conseil d'administration, une seule variable semble avoir un effet significatif sur le risque opérationnel : **la taille de conseil d'administration**. En effet, celle-ci exerce un effet positif au taux de 5% sur notre variable endogène. Autrement dit, chaque fois que le nombre des administrateurs augmente, le niveau de risques opérationnel augmente davantage. En ce sens, dans notre cas d'étude, les conseils d'administration de plus en plus grands sont synonymes d'un contrôle moins efficace sur les dirigeants. Ces derniers profiteront des conflits et des tensions amplifiés entre les administrateurs pour mener leurs actes frauduleux. Ainsi, la taille de conseil d'administration est un mécanisme de gouvernance défaillant puisqu'il contribue à l'aggravation du risque opérationnel.

Pour les autres variables de conseil d'administration, les résultats de notre recherche révèlent que **la dualité et l'indépendance de conseil d'administration** n'ont pas d'effet significatif sur le risque opérationnel.

L'absence d'impact significatif de l'indépendance de conseil d'administration sur le risque opérationnel trouve une explication dans le fait que le rôle principal des administrateurs indépendants est la protection des intérêts des shareholders pour éviter les problèmes d'agence. Toutefois, les risques opérationnels intègrent des événements qui ne sont pas directement associés avec les décisions qui peuvent créer un conflit avec les intérêts de shareholders de type dommage ou destruction des biens et des actifs de la banque, l'usure des matériels ou des logiciels informatiques... Ainsi, une analyse plus approfondie qui tient en compte de cette variété des événements des risques opérationnels peut donner des résultats plus significatifs par exemple en se focalisant sur les catégories de « Clients, produits, procédures et processus » et « fraudes internes et externes ».

Cinq variables de **structure de propriété** ont été retenues pour tester leurs impacts sur le risque opérationnel : la propriété managériale, la concentration de propriété, l'endettement, la propriété publique et la propriété étrangère. Les données de panel de notre modèle montrent que la majorité de ses variables exercent, avec des taux de significations variables, des effets négatifs sur le risque opérationnel. Pour plus de détail, nous analysons chaque variable à part.

L'endettement, exerce, sur notre variable endogène, un impact négatif au taux de 1%. Ce résultat suggère la contribution de la dette dans l'amélioration de contrôle des banques en disciplinant les dirigeants. En fait, conformément aux prévisions de la théorie du free cash flow, l'émission des dettes réduit le problème de sur investissement (Jensen, 1986) et empêche les dirigeants de gaspiller les montants de free cash flow, mis à leur disposition, dans des projets d'investissement non profitables du point de vue des actionnaires. Ils sont même appelés à dégager des résultats positifs pour rembourser les dites dettes. Nous concluons, ainsi, que notre hypothèse de départ est vérifiée pour le contexte tunisien : l'endettement est associé négativement au risque opérationnel.

Par ailleurs, **la concentration de propriété** est associée négativement et significativement au taux de 1% au risque opérationnel. Conformément aux propositions de l'hypothèse de contrôle actif, le résultat obtenu montre que la présence des actionnaires majoritaires entraîne un meilleur contrôle des risques opérationnels. En effet, la concentration de propriété permet de diminuer l'enracinement du dirigeant et d'accroître la probabilité de son changement en cas de fraude ou de mauvaise performance. Donc, la présence des détenteurs de blocs de contrôle permet une maîtrise de risque opérationnel.

Quant à la relation entre **la propriété managériale** et le risque opérationnel bancaire, nous constatons qu'elle est négative et significative au taux de 10%. Ce résultat montre que les dirigeants participant dans le capital des banques ont tendance à atténuer leurs comportements opportunistes. En effet, ils ont intérêt à améliorer l'efficacité opérationnelle de leur firme bancaire puisqu'ils vont tirer profit.

Pour les deux types de **propriété publique et étrangère**, nos résultats soulignent leurs effets positifs et significatifs sur les dysfonctionnements opérationnels au taux de 1%. Ceci corrobore les travaux de (Haque et Brown 2017) et (Doan, Lin, et Doong 2017), pour le cas des banques publiques et les travaux

de (Bouaziz et Bouri 2012) (Dowdell Jr, Herda, et Notbohm 2014) et (Houcine 2017), pour le cas des banques étrangères.

Pour le dernier mécanisme de gouvernance, nous avons retenu **la qualité de l'audit externe**. Le lecteur pourra remarquer l'absence d'un effet significatif de la qualité des auditeurs sur le risque opérationnel pour notre cas d'étude. Cette absence d'impact revient peut-être à la faiblesse de la variable dichotomique d'appartenance ou non à un des « grands » cabinets d'audit souvent utilisée comme indicateur de la qualité d'audit. (J. R. Francis, Stokes, et Anderson 1999) suggèrent en effet que les questions liées à la qualité de l'audit comme la réputation et l'indépendance devraient être examinées à l'échelle des marchés régionaux (*city level markets*) où les contrats d'audit sont négociés. Ainsi, il faut s'assurer que les auditeurs externes résistent aux pressions des dirigeants avec qui ils négocient leurs honoraires.

Tableau 6: Les principaux résultats empiriques

Hypothèses à tester	Résultats de l'estimation	Confirmée ou non confirmée
H1 : La taille du conseil d'administration impacte positivement le risque opérationnel des banques tunisiennes.	(+) **	Confirmée
H2 : La proportion d'administrateurs indépendants est associée négativement au risque opérationnel des banques tunisiennes.	NS	non confirmée
H3 : La dualité est associée positivement au risque opérationnel des banques tunisiennes.	NS	non confirmée
H4 : La détention du dirigeant d'un pourcentage des actions de la banque est associée négativement au risque opérationnel des banques tunisiennes.	(-) *	Confirmée
H5 : La présence des détenteurs des blocs de contrôle est associée négativement au risque opérationnel des banques tunisiennes.	(-) ***	Confirmée
H6 : La qualité d'audit externe est associée négativement au risque opérationnel.	NS	non confirmée
H7 : L'endettement impacte négativement le risque opérationnel des banques tunisiennes.	(-) ***	Confirmée
H8 : La propriété publique est associée positivement au risque opérationnel des banques tunisiennes.	(+) ***	Confirmée
H9 : La propriété étrangère est associée positivement au risque opérationnel des banques tunisiennes.	(+) ***	Confirmée

Notes : *, ** et *** indiquent que les estimations des paramètres sont significatives aux niveaux de 10%, 5% et 1% respectivement.

Conclusion

Cet article propose une synthèse générale établie à partir des littératures sur les déterminants des risques opérationnels. Cet ensemble d'observations suggère que les risques opérationnels sont principalement dus à certaines variables externes à la banque mais aussi à un faible système de gouvernance.

Toutefois, l'impact théorique de ces facteurs sur le risque opérationnel est en débat et les résultats des études empiriques sont controversés. De même nous avons constaté que la plupart des études sont effectuées auprès des banques de pays développés. Peu d'études se sont intéressées aux pays en développement. Nous avons voulu contribuer, à travers notre travail de recherche, à enrichir le débat

sur ce sujet d'étude, et ce, par une étude empirique menée sur un échantillon de 10 banques tunisiennes cotées sur la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis sur la période 2005-2015.

Nos constatations empiriques montrent des résultats parfois divergents par rapport à la littérature théorique et empirique. Ce qui nous permet de confirmer que les déterminants des risques opérationnels dépendent essentiellement des caractéristiques des systèmes bancaires de chaque pays. Notre synthèse générale montre également que certaines variables de gouvernance affectent différemment la probabilité d'événement des dysfonctionnements opérationnels. En ce sens nous avons pu constater que le « niveau d'endettement », « la concentration de propriété » et « la propriété managériale » constituent des mécanismes des contrôles efficaces pour notre cas d'étude puisqu'ils impactent négativement le risque opérationnel. Par contre, « la taille de conseil d'administration », « la propriété publique » et « la propriété étrangère » semblent aggraver les dysfonctionnements opérationnels. Finalement, « le cumul du pouvoir », « l'indépendance des membres de conseil d'administration » et « la qualité d'audit externe » n'ont pas d'effet significatif sur notre variable endogène.

En somme, nos résultats montrent que les mécanismes de gouvernance n'ont pas assuré jusqu'à présent leur rôle de contrôle et de garant de la bonne gestion de risque opérationnel. Bien que ce soit une tâche cruciale surtout si on sache que le risque opérationnel est accusé des récents problèmes bancaires dont les conséquences financières étaient substantielles. Ces problèmes n'étaient pas dus aux mauvaises décisions de crédit ou d'autres types de risque mais principalement aux fraudes humaines et au manque de contrôle interne.

Bibliographie

- Abbott, Lawrence J., Young Park, et Susan Parker. 2000. « The effects of audit committee activity and independence on corporate fraud ». *Managerial Finance* 26 (11): 55–68.
- Abbott, Lawrence J., Susan Parker, et Gary F. Peters. 2004. « Audit committee characteristics and restatements ». *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 23 (1): 69–87.
- Abdymomunov, Azamat. 2014. « Banking sector operational losses and macroeconomic environment ».
- Abdymomunov, Azamat, et Filippo Curti. 2017. « Improving the Robustness of Operational Risk Estimation and Stress Testing Through External Data Scaling ».
- Adams, Renée B., et Hamid Mehran. 2003. « Board structure, banking firm performance and the bank holding company organizational form ». In *Federal Reserve Bank of Chicago Proceedings*.
- Aghion, Philippe, et Patrick Bolton. 1992. « An incomplete contracts approach to financial contracting ». *The review of economic Studies* 59 (3): 473–494.
- Agrawal, Anup, et Sahiba Chadha. 2005. « Corporate governance and accounting scandals ». *The Journal of Law and Economics* 48 (2): 371–406.
- Agrawal, Anup, et Gershon N. Mandelker. 1990. « Large shareholders and the monitoring of managers: The case of antitakeover charter amendments ». *Journal of Financial and Quantitative analysis* 25 (2): 143–161.
- Ahern, Kenneth R., et Amy K. Dittmar. 2012. « The changing of the boards: The impact on firm valuation of mandated female board representation ». *The Quarterly Journal of Economics* 127 (1): 137–197.
- Akbas, H. E. 2012. « Determinants of bank profitability: An investigation on Turkish banking sector ». *Öneri Dergisi* 10 (37): 103–110.
- Ali, Chiraz Ben. 2013. « Qualité de la publication financière et mécanismes de gouvernance en France ». *Management & Avenir*, n° 3: 109–128.
- Allemand, Isabelle, Bénédicte Brullebaut, et Sophie Raimbault. 2013. « Exploring the role of the board of directors in cooperatives: Lessons for microfinance ». *Strategic Change* 22 (1-2): 79–93.

- Allen, Julia, et Jim Cebula. 2008. « Risk and Resilience: Considerations for Information Security Risk Assessment and Management ». *J. Cebula.–Washington: CERT.*
- Al-Tamimi, H., Hela Miniaoui, et Walaa Wahid Elkelish. 2015. « Financial Risk and Islamic Banks' Performance in the Gulf Cooperation Council Countries ». *The International Journal of Business and Finance Research* 9 (5): 103–112.
- Alzoubi, Ebraheem Saleem Salem. 2014. « Board Characteristics and Financial Reporting Quality: Evidence from Jordan ». *Corporate Ownership & Control*, 8.
- Ames, Mark, Til Schuermann, et Hal S. Scott. 2015. « Bank capital for operational risk: A tale of fragility and instability ». *Journal of Risk Management in Financial Institutions* 8 (3): 227–243.
- Angkinand, Apanard, et Clas Wihlborg. 2010. « Deposit insurance coverage, ownership, and banks' risk-taking in emerging markets ». *Journal of International Money and Finance* 29 (2): 252–274.
- Anum Mohd Ghazali, Nazli. 2010. « Ownership structure, corporate governance and corporate performance in Malaysia ». *International Journal of Commerce and Management* 20 (2): 109–119.
- Ayadi, Rym, Willem Pieter de Groen, Taghreed Hassouba, Chahir Zaki, Nooh Alshyab, Serena Sandri, Idriss Elabbassi, Aziz Ragbi, Said Tounsi, et Soumaya Ben Khelifa. s. d. 2018. « Financial development and inclusion in Egypt, Jordan, Marroco and Tunisia ». EMNES Studies No 4.
- Aziz, Nurul Fatma, Muzrifah Mohamed, Suhaily Hasnan, Norfarhani Sulaiman, et Rozainun Abdul Aziz. 2017. « Ownership Structure and Financial Restatement in Malaysia ». *PERTANIKA JOURNAL OF SOCIAL SCIENCE AND HUMANITIES* 25: 227–236.
- Barth, James R., Gerard Caprio Jr, et Ross Levine. 2004. « Bank regulation and supervision: what works best? ». *Journal of Financial Intermediation* 13 (2): 205–248.
- Basel Committee. 1998. « Operational Risk Management ». *Bank for International Settlements: Basel Committee Publications* 42.
- Basel Committee. 2003. « Sound practices for the management and supervision of operational risk ». *Bank for International Settlements: Basel Committee Publications* 96: 14.
- Basel Committee. 2003. « Operational risk transfer across financial sectors ». *Bank for International Settlements: Basel Committee Publications, (August).*
- Beasley, Mark S., Joseph V. Carcello, Dana R. Hermanson, et Paul D. Lapedes. 2000. « Fraudulent financial reporting: Consideration of industry traits and corporate governance mechanisms ». *Accounting Horizons* 14 (4): 441–454.
- Becker, Connie L., Mark L. DeFond, James Jiambalvo, et K. R. Subramanyam. 1998. « The effect of audit quality on earnings management ». *Contemporary accounting research* 15 (1): 1–24.
- Belghitar, Yacine, Ephraim Clark, et Abubaker Saeed. 2016. « Political Connections and Corporate Financial Decision Making ».
- Belkhir, Mohamed. 2007. « La gouvernance bancaire: analyses techniques et études empiriques ». PhD Thesis, Orléans.
- Beltratti, Andrea, et René M. Stulz. 2009. « Why did some banks perform better during the credit crisis? A cross-country study of the impact of governance and regulation ». National Bureau of Economic Research.
- Ben-Hassoun, Amira, Chaker Aloui, et Hamdi Ben-Nasr. 2018. « Demand for audit quality in newly privatized firms in MENA region: Role of internal corporate governance mechanisms audit ». *Research in International Business and Finance* 45: 334–348.
- Berger, Allen N., George RG Clarke, Robert Cull, Leora Klapper, et Gregory F. Udell. 2005. « Corporate governance and bank performance: A joint analysis of the static, selection, and dynamic effects of domestic, foreign, and state ownership ». *Journal of Banking & Finance* 29 (8-9): 2179–2221.
- Beuselink, Christof, Lihong Cao, Marc Deloof, et Xiping Xia. 2017. « The value of government ownership during the global financial crisis ». *Journal of corporate Finance* 42: 481–493.

- Booth, James R., Marcia Millon Cornett, et Hassan Tehranian. 2002. « Boards of directors, ownership, and regulation ». *Journal of Banking & Finance* 26 (10): 1973–1996.
- Borisova, Ginka, Paul Brockman, Jesus M. Salas, et Andrey Zagorchev. 2012. « Government ownership and corporate governance: Evidence from the EU ». *Journal of Banking & Finance* 36 (11): 2917–2934.
- Bouaziz, Wissem, et Abdelfettah Bouri. 2011. « Efficiency of the banking governance: shareholder vs. stakeholder approach: application on the Tunisian quoted banks ». *International Journal of Economics and Business Research* 3 (2): 192–206.
- . 2012. « Ownership structure and financial institutes risk taking: evidence from Tunisian quoted bankOwnership structure and financial institutes risk taking: evidence from Tunisian quoted bank (financial institute) ». *International Journal of Managerial and Financial Accounting* 4 (1): 47–60.
- Boubakri, Narjess, Sattar A. Mansi, et Walid Saffar. 2013. « Political institutions, connectedness, and corporate risk-taking ». *Journal of International Business Studies* 44 (3): 195–215.
- Burkart, Mike, Denis Gromb, et Fausto Panunzi. 1997. « Large shareholders, monitoring, and the value of the firm ». *The quarterly journal of economics* 112 (3): 693–728.
- Bushman, Robert, Qi Chen, Ellen Engel, et Abbie Smith. 2004. « Financial accounting information, organizational complexity and corporate governance systems ». *Journal of Accounting and Economics* 37 (2): 167–201.
- BVS Brochado . 2018. “Are public banks a “necessary evil”? An analysis on the impacts of public ownership in banks”. *Dissertation submitted in partial fulfilment of requirements for the MSc in Finance, at Universidade Católica Portuguesa and for the MSc in International Management, at ESCP Europe Paris, May 11th, 2018.*
- Caprio, Gerard, Luc Laeven, et Ross Levine. 2007. « Governance and bank valuation ». *Journal of Financial Intermediation* 16 (4): 584–617.
- Chaney, Paul K., Mara Faccio, et David Parsley. 2011. « The quality of accounting information in politically connected firms ». *Journal of accounting and Economics* 51 (1-2): 58–76.
- Charreaux, Gérard. 1997. *Le gouvernement des entreprises: Corporate Governance: théories et faits.*
- Charreaux, Gérard, et Philippe Desbrières. 1998. « Gouvernance des entreprises: valeur partenariale contre valeur actionnariale ». *Finance contrôle stratégie* 1 (2): 57–88.
- Chau, Gerald K., et Sidney J. Gray. 2002. « Ownership structure and corporate voluntary disclosure in Hong Kong and Singapore ». *The International journal of accounting* 37 (2): 247–265.
- Chen, Charles JP, Yuan Ding, et Chansog Francis Kim. 2010. « High-level politically connected firms, corruption, and analyst forecast accuracy around the world ». *Journal of International Business Studies* 41 (9): 1505–1524.
- Chen, Gongmeng, Michael Firth, Daniel N. Gao, et Oliver M. Rui. 2006. « Ownership structure, corporate governance, and fraud: Evidence from China ». *Journal of Corporate Finance* 12 (3): 424–448.
- Chen, Yangyang, W. Robert Knechel, Vijaya Bhaskar Marisetty, Cameron Truong, et Madhu Veeraraghavan. 2016. « Board independence and internal control weakness: evidence from sox 404 disclosures ». *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 36 (2): 45–62.
- Chernobai, Anna, Philippe Jorion, et Fan Yu. . 2011. « The determinants of operational risk in US financial institutions ». *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 46 (6): 1683–1725.
- Chiungfeng Ko, Picheng Lee, Asokan Anandarajan. 2019. "The impact of operational risk incidents and moderating influence of corporate governance on credit risk and firm performance", *International Journal of Accounting & Information Management.*
- Claessens, Stijn, et Neeltje Van Horen. 2013. « Impact of foreign banks ».
- Cope, Eric W., Mark T. Piche, et John S. Walter. 2012. « Macroenvironmental determinants of operational loss severity ». *Journal of Banking & Finance* 36 (5): 1362–1380.

- Cornett, Marcia Millon, Lin Guo, Shahriar Khaksari, et Hassan Tehranian. 2010. « The impact of state ownership on performance differences in privately-owned versus state-owned banks: An international comparison ». *Journal of Financial Intermediation* 19 (1): 74–94.
- Cox, James D., Randall S. Thomas, et Dana Kiku. 2003. « SEC enforcement heuristics: An empirical inquiry ». *Duke LJ* 53: 737.
- Crutchley, Claire E., Marlin RH Jensen, John S. Jahera Jr, et Jennie E. Raymond. 1999. « Agency problems and the simultaneity of financial decision making: The role of institutional ownership ». *International review of financial analysis* 8 (2): 177–197.
- Crystal, Jennifer, B. Gerard Dages, et Linda S. Goldberg. 2001. « Does foreign ownership contribute to sounder banks in emerging markets? The Latin American experience ».
- Curti, Filippo, et Atanas Mihov. 2018. « Fraud recovery and the quality of country governance ». *Journal of Banking & Finance* 87: 446–461.
- Dahen, Hela, Georges Dionne, et Daniel Zajdenweber. 2010. « A practical application of extreme value theory to operational risk in banks ». *The Journal of Operational Risk* 5 (2): 63.
- Daniels, Ronald J., et Paul Halpern. 1996. « Too close for comfort: the role of the closely held public corporation in the Canadian economy and the implications for public policy ». *Can. Bus. LJ* 26: 11.
- De Andres, Pablo, et Eleuterio Vallelado. 2008. « Corporate governance in banking: The role of the board of directors ». *Journal of banking & finance* 32 (12): 2570–2580.
- De Fontnouvelle, Patrick, Virginia DeJesus-Rueff, John S. Jordan, et Eric S. Rosengren. 2006. « Capital and risk: new evidence on implications of large operational losses ». *Journal of Money, Credit and Banking*, 1819–1846.
- Dechow, Patricia M., Richard G. Sloan, et Amy P. Sweeney. 1996. « Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC ». *Contemporary accounting research* 13 (1): 1–36.
- DeFond, Mark L., et James Jiambalvo. 1991. « Incidence and circumstances of accounting errors ». *Accounting review*, 643–655.
- Del Brio, Esther B., Javier Perote, et Julio Pindado. 2003. « Measuring the impact of corporate investment announcements on share prices: the Spanish experience ». *Journal of Business Finance & Accounting* 30 (5-6): 715–747.
- Demirgüç-Kunt, Asli, et Enrica Detragiache. 2002. « Does deposit insurance increase banking system stability? An empirical investigation ». *Journal of monetary economics* 49 (7): 1373–1406.
- Dicko, Saidatou. 2016. « The impact of political connections on the quality of corporate governance ». *International Journal of Corporate Governance* 7 (3): 247–273.
- . 2017. « Political connections, ownership structure and quality of governance ». *International Journal of Managerial Finance* 13 (4): 358–377.
- Dickstein, Dennis I., et Robert H. Flast. 2008. *No excuses: a business process approach to managing operational risk*. John Wiley & Sons.
- Doan, Anh-Tuan, Kun-Li Lin, et Shuh-Chyi Doong. 2017. « What drives bank efficiency? The interaction of bank income diversification and ownership ». *International Review of Economics & Finance*.
- Doidge, Craig, G. Andrew Karolyi, Karl V. Lins, Darius P. Miller, et René M. Stulz. 2009. « Private benefits of control, ownership, and the cross-listing decision ». *The Journal of Finance* 64 (1): 425–466.
- Dowdell Jr, Thomas D., David N. Herda, et Matthew A. Notbohm. 2014. « Do management reports on internal control over financial reporting improve financial reporting? » *Research in Accounting Regulation* 26 (1): 104–109.
- EIB (2015), Tunisia: Neighbourhood SME financing, European Investment Bank.
- Elzahar, Hany, et Khaled Hussainey. 2012. « Determinants of narrative risk disclosures in UK interim reports ». *The Journal of Risk Finance* 13 (2): 133–147.

- Ericsson, Jan, et Olivier Renault. 2006. « Liquidity and credit risk ». *The Journal of Finance* 61 (5): 2219–2250.
- Faccio, Mara, Ronald W. Masulis, et John McConnell. 2006. « Political connections and corporate bailouts ». *The Journal of Finance* 61 (6): 2597–2635.
- Fama, Eugene F., et Michael C. Jensen. 1983. « Separation of ownership and control ». *The journal of law and Economics* 26 (2): 301–325.
- Farber, David B. 2005. « Restoring trust after fraud: Does corporate governance matter? » *The Accounting Review* 80 (2): 539–561.
- Feki, Afef, et Walid Khoufi. 2008. « L'effet des caractéristiques du conseil d'administration et de la qualité de l'information financière sur le coût de la dette (Cas des entreprises industrielles françaises) ». In *LA COMPTABILITE, LE CONTRÔLE ET L'AUDIT ENTRE CHANGEMENT ET STABILITÉ*.
- Fernández, Carlos, et Rubén Arrondo. 2005. « Alternative internal controls as substitutes of the board of directors ». *Corporate governance: an international review* 13 (6): 856–866.
- Finkelstein, Sydney, et Richard A. D'aveni. 1994. « CEO duality as a double-edged sword: How boards of directors balance entrenchment avoidance and unity of command ». *Academy of Management journal* 37 (5): 1079–1108.
- Forker, John J. 1992. « Corporate governance and disclosure quality ». *Accounting and Business research* 22 (86): 111–124.
- Francis, Jere R., Donald J. Stokes, et Don Anderson. 1999. « City markets as a unit of analysis in audit research and the re-examination of Big 6 market shares ». *Abacus* 35 (2): 185–206.
- Frankel, Richard, Sarah McVay, et Mark Soliman. 2011. « Non-GAAP earnings and board independence ». *Review of Accounting Studies* 16 (4): 719–744.
- García-Marco, Teresa, et M. Dolores Robles-Fernández. 2008. « Risk-taking behaviour and ownership in the banking industry: The Spanish evidence ». *Journal of Economics and Business* 60 (4): 332–354.
- Gelb, David S. 2000. « Managerial ownership and accounting disclosures: An empirical study ». *Review of Quantitative Finance and Accounting* 15 (2): 169–185.
- Gerety, Mason, et Kenneth Lehn. 1997. « The causes and consequences of accounting fraud ». *Managerial and Decision Economics*, 587–599.
- Ghafoor, Abdul, Rozaimah Zainudin, et Nurul Shahnaz Mahdzan. 2018. « Factors Eliciting Corporate Fraud in Emerging Markets: Case of Firms Subject to Enforcement Actions in Malaysia ». *Journal of Business Ethics*, 1–22.
- Giannone, Francesco. 2018. « Operational Risk Measurement: A Literature Review ». In *Measuring and Managing Operational Risk*, 95–143. Springer.
- Guedhami, Omrane, Jeffrey A. Pittman, et Walid Saffar. 2009. « Auditor choice in privatized firms: Empirical evidence on the role of state and foreign owners ». *Journal of Accounting and Economics* 48 (2-3): 151–171.
- . 2014. « Auditor choice in politically connected firms ». *Journal of Accounting Research* 52 (1): 107–162.
- Habib, Ahsan, Abdul Haris Muhammadi, et Haiyan Jiang. 2017. « Political connections, related party transactions, and auditor choice: Evidence from Indonesia ». *Journal of Contemporary Accounting & Economics* 13 (1): 1–19.
- Hambuckers, J., A. Groll, et T. Kneib. s. d. « What are the economic determinants of operational losses severity? A regularized Generalized Pareto regression approach. »
- Haque, Faizul, et Kym Brown. 2017. « Bank ownership, regulation and efficiency: Perspectives from the Middle East and North Africa (MENA) Region ». *International Review of Economics & Finance* 47: 273–293.
- Hart, Oliver, et John Moore. 1998. « Default and renegotiation: A dynamic model of debt ». *The Quarterly Journal of Economics* 113 (1): 1–41.

- Hasnan, Suhaily, et Alfiatul Rohmah Mohamed Hussain. 2015. « Factors associated with financial restatements: Evidence from Malaysia ». *Jurnal Pengurusan (UKM Journal of Management)* 44.
- Hasnan, Suhaily, Hafizah Marzuki, et Shuhaida Mohamed Shuhidan. 2017. « Effects of Board Characteristics on Financial Restatement in Malaysia ». *PERTANIKAJOURNAL OF SOCIAL SCIENCE AND HUMANITIES* 25: 255–263.
- Haw, In-Mu, Simon SM Ho, Bingbing Hu, et Donghui Wu. 2010. « Concentrated control, institutions, and banking sector: An international study ». *Journal of banking & finance* 34 (3): 485–497.
- Hellman, Joel S., Geraint Jones, et Daniel Kaufmann. 2000. « Seize the state, seize the day: State capture, corruption and influence in transition ».
- Hemrit, Wael, et Mounira Ben Arab. 2012. « The major sources of operational risk and the potential benefits of its management ». *The Journal of Operational Risk* 7 (4): 71.
- Henchiri, jamel E. (2010). “Financial crisis, Governance and Risk management”. *Journal of Academic Finance*, 1(1), 1-111.
- Hermalin, Benjamin E., et Michael S. Weisbach. 1988. « The determinants of board composition ». *The RAND Journal of Economics*, 589–606.
- Hess, Christian. 2011. « The impact of the financial crisis on operational risk in the financial services industry: Empirical evidence ». *The Journal of Operational Risk* 6 (1): 23.
- Ho, Simon SM, et Kar Shun Wong. 2001. « A study of the relationship between corporate governance structures and the extent of voluntary disclosure7 ». *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 10 (2): 139–156.
- Hodgdon, Christopher, et Susan B. Hughes. 2016. « The effect of corporate governance, auditor choice and global activities on EU company disclosures of estimates and judgments ». *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 26: 28–46.
- Höglund, Henrik, et Dennis Sundvik. 2016. « Financial reporting quality and outsourcing of accounting tasks: Evidence from small private firms ». *Advances in Accounting* 35: 125–134.
- Hope, Ole-Kristian, et Wayne B. Thomas. 2008. « Managerial empire building and firm disclosure ». *Journal of Accounting Research* 46 (3): 591–626.
- Hope, Ole-Kristian, Heng Yue, et Qinlin Zhong. 2017. « Do politically connected directors affect accounting quality? Evidence from China’s anti-corruption campaign (Rule 18) ».
- Houcine, Asma. 2017. « The effect of financial reporting quality on corporate investment efficiency: Evidence from the Tunisian stock market ». *Research in International Business and Finance* 42: 321–337.
- Hu, Fang, Jenny Stewart, et Weiqiang Tan. 2017. « CEO’s political connections, institutions and audit opinions ». *Pacific Accounting Review* 29 (3): 283–306.
- Iannotta, Giuliano, Giacomo Nocera, et Andrea Sironi. 2007. « Ownership structure, risk and performance in the European banking industry ». *Journal of Banking & Finance* 31 (7): 2127–2149.
- . 2013. « The impact of government ownership on bank risk ». *Journal of Financial Intermediation* 22 (2): 152–176.
- Jensen, Michael C. 1993. « The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems ». *the Journal of Finance* 48 (3): 831–880.
- Jiang, Haiyan, Ahsan Habib, et Donghua Zhou. 2015. « Accounting restatements and audit quality in China ». *Advances in Accounting* 31 (1): 125–135.
- Kane, Gregory D., et Uma Velury. 2004. « The role of institutional ownership in the market for auditing services: an empirical investigation ». *Journal of Business Research* 57 (9): 976–983.
- Kargi, Hamisu Suleiman. 2011. « Credit risk and the performance of Nigerian Banks ». *Ahmadu Bello University, Zaria*.
- Klai, Nesrine, and Abdelwahed Omri. 2011. “Corporate Governance and Financial Reporting Quality: The Case of Tunisian Firms.” *International Business Research* 4 (1):158- 166.

- Konishi, Masaru, et Yukihiro Yasuda. 2004. « Factors affecting bank risk taking: Evidence from Japan ». *Journal of Banking & Finance* 28 (1): 215–232.
- Kozarevic, Emira, et Safet Kozarevic. 2016. « The process of managing operational risk as an innovative bank risk type: a case study from Bosnia and Herzegovina ». *International Journal of Financial Innovation in Banking* 1 (1-2): 3–28.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, et Andrei Shleifer. 2002. « Government ownership of banks ». *The Journal of Finance* 57 (1): 265–301.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, et Robert Vishny. 2000. « Investor protection and corporate governance ». *Journal of financial economics* 58 (1): 3–27.
- Laeven, Luc, et Ross Levine. 2009. « Bank governance, regulation and risk taking ». *Journal of financial economics* 93 (2): 259–275.
- Laidroo, Laivi. 2009. « Association between ownership structure and public announcements' disclosures ». *Corporate Governance: An International Review* 17 (1): 13–34.
- Lang, L., and So, R. (2002). "Bank ownership structure and economic performance". *SSRN Working Paper*
- Lassoued, Naima, Houda Sassi, et Mouna Ben Rejeb Attia. 2016. « The impact of state and foreign ownership on banking risk: Evidence from the MENA countries ». *Research in International Business and Finance* 36: 167–178.
- Le Maux, Julien. 2003. « Les bénéfiques privés: une rupture de l'égalité entre actionnaires ». *Revue Finance Contrôle Stratégie* 6 (1): 63–92.
- Levine, R. (1996). "Foreign Banks, Financial Development and Economic Growth". in: C.E. Barfield (ed.), *International Financial Markets: Harmonization versus Competition*, Washington DC, A El Press.
- Li, Larry, et Imad Moosa. 2015. « Operational risk, the legal system and governance indicators: a country-level analysis ». *Applied Economics* 47 (20): 2053–2072.
- Lim, Qiu Wei. 2018. « Operational Risk and the Performance in Logistic Firms-The Case of ANCOM Berhad Malaysia. pdf ».
- Lim, Wee-Yong, Amit Sachan, et Vrizlynn Thing. 2014. « Conditional weighted transaction aggregation for credit card fraud detection ». In *IFIP International Conference on Digital Forensics*, 3–16. Springer.
- Liu, Sun. 2015. « Corporate governance and forward-looking disclosure: evidence from China ». *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 25: 16–30.
- Ma, Liangbo, Shiguang Ma, et Gary Tian. 2016. « Family control, accounting misstatements, and market reactions to restatements: Evidence from China ». *Emerging Markets Review* 28: 1–27.
- Macey J.R. O'Hara M. 2003. "The corporate governance of banks". *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York, Special Issue, Vol9, N°1, PP 91-108.
- Madawaki, Abdulkadir, et Noor Afza Amran. 2017. « Audit Committee Characteristics and Financial Reporting Quality: Evidence from Nigerian Listed Companies ». *Terengganu International Finance and Economics Journal (TIFEJ)* 3 (1): 30–37.
- Marciukaityte, Dalia, Samuel H. Szewczyk, Hatice Uzun, et Raj Varma. 2006. « Governance and performance changes after accusations of corporate fraud ». *Financial Analysts Journal* 62 (3): 32–41.
- Meckling, William H. 1976. « Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences ». *Swiss Journal of Economics and Statistics (SJES)* 112 (IV): 545–560.
- Mezgani, Naoel. 2015. « Gouvernance et excès de confiance comme déterminants de prise de risque de crédit au sein des banques tunisiennes ». PhD Thesis, Bordeaux.
- Mishra, Chandra S., et James F. Nielsen. 2000. « Board independence and compensation policies in large bank holding companies ». *Financial Management*, 51–69.
- Moosa, Imad. 2011. « Operational risk as a function of the state of the economy ». *Economic Modelling* 28 (5): 2137–2142.

- Moosa, Imad A. 2008. « A critique of the advanced measurement approach to regulatory capital against operational risk ». *Journal of Banking regulation* 9 (3): 151–164.
- Moosa, Imad, et Larry Li. 2013. « An operational risk profile: the experience of British firms ». *Applied Economics* 45 (17): 2491–2500.
- Muriithi, Jane Gathiga, et Kennedy Munyua Waweru. 2017. « Operational Risk, Bank Size and the Financial Performance of Commercial Banks in Kenya ». *International Journal of Finance & Banking Studies (2147-4486)* 6 (3): 39–50.
- Mustafa, Nur Atiqah. 2017. « Performance and Risk: Empirical Evidence of IJM Corporations Sdn Bhd ».
- Nahar Abdullah, Shamsul, Nor Zalina Mohamad Yusof, et Mohamad Naimi Mohamad Nor. 2010. « Financial restatements and corporate governance among Malaysian listed companies ». *Managerial Auditing Journal* 25 (6): 526–552.
- Nam, Sang-Woo. 2004. « Corporate governance of banks: Review of issues ». *Asian Development Bank Institute*.
- Nastiti, Miranti. 2017. « Liquidity and Operational Risks Relationship with the Performance of Nestle Berhad ».
- Neifar, Souhir, et Anis Jarboui. 2017. « Corporate governance and operational risk voluntary disclosure: evidence from Islamic banks ». *Research in International Business and Finance*.
- Nouha, Khoufi, et Khoufi Walid. 2016. « Le rôle des mécanismes de gouvernance dans la prévention de la fraude managériale ». *Management Accounting Research*.
- Palvia, Ajay A. 2011. « Banks and managerial discipline: Does regulatory monitoring play a role? » *The Quarterly Review of Economics and Finance* 51 (1): 56–68.
- Paredes Leandro, Rocío Margaret. 2017. « An internal fraud model for operational losses: an application to evaluate data integration techniques in operational risk management in financial institutions ».
- Pathan, Shams. 2009. « Strong boards, CEO power and bank risk-taking ». *Journal of Banking & Finance* 33 (7): 1340–1350.
- Pathan, Shams, et Michael Skully. 2010. « Endogenously structured boards of directors in banks ». *Journal of Banking & Finance* 34 (7): 1590–1606.
- Pathan, Shams, Michael Skully, et Jayasinghe Wickramanayake. 2007. « Board size, independence and performance: an analysis of Thai banks ». *Asia-Pacific Financial Markets* 14 (3): 211–227.
- Persons, Obeua S. 1995. « Using financial statement data to identify factors associated with fraudulent financial reporting ». *Journal of Applied Business Research* 11 (3): 38.
- Pi, Lynn, et Stephen G. Timme. 1993. « Corporate control and bank efficiency ». *Journal of Banking & Finance* 17 (2-3): 515–530.
- Pichard-Stamford, Jean-Pierre. 2000. « Légitimité et enracinement du dirigeant par le réseau des administrateurs ». *Revue finance contrôle stratégie* 3 (4): 143–178.
- Poincelot, Evelyne. 1999. « Le rôle de l'endettement dans le contrôle du comportement managérial: le cas des firmes dégageant du free cash-flow ». *Finance Contrôle Stratégie* 2 (1): 75–89.
- Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, et Andrei Shleifer. 1999. « Corporate ownership around the world ». *The journal of finance* 54 (2): 471–517.
- Rakoto, Philémon. 2012. « Corporate governance, excessive stock option compensation and earnings restatement: evidence from Canada ». In *International Conference on Accounting and Finance (AT). Proceedings*, 129. Global Science and Technology Forum.
- Rehman, Ramiz Ur, Junrui Zhang, et Muhammad Ishfaq Ahmad. 2016. « Political system of a country and its non-performing loans: a case of emerging markets ». *International Journal of Business Performance Management* 17 (3): 241–265.
- Rezaee, Zabihollah. 2002. *Financial statement fraud: prevention and detection*. John Wiley & Sons.

- Salehi, Mahdi, et Mohammadamin Shirazi. 2016. « Audit committee impact on the quality of financial reporting and disclosure: Evidence from the tehran stock exchange ». *Management Research Review* 39 (12): 1639–1662.
- Salhi, Bassem, et Younes Boujelbene. 2012. « Effect of internal banking mechanisms of governance on the risk taking by the Tunisian banks ». *International Journal of Economics, Finance and Management* 1 (1).
- Salman, Faryal, et Kamran Ahmed Siddiqui. 2013. « Mehrangate Scandal: Corporate Governance Failure ».
- Saunders, Anthony, Elizabeth Strock, et Nickolaos G. Travlos. 1990. « Ownership structure, deregulation, and bank risk taking ». *the Journal of Finance* 45 (2): 643–654.
- Sbai, Hicham, et Hicham Meghouar. 2017. « L'impact des mécanismes de gouvernance sur la performance des banques marocaines ». *Question (s) de management*, n° 3: 173–187.
- Sharma, Vineeta D. 2004. « Board of director characteristics, institutional ownership, and fraud: Evidence from Australia ». *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 23 (2): 105–117.
- Shen, Chung-Hua, Chih-Yung Lin, et Yu-Chun Wang. 2015. « Do strong corporate governance firms still require political connection, and vice versa? » *International Review of Economics & Finance* 39: 107–120.
- Shih, Jimmy, Ali Samad-Khan, et Pat Medapa. 2000. « Is the size of an operational loss related to firm size ». *Operational Risk* 2 (1): 21–22.
- Shleifer, Andrei, et Robert W. Vishny. 1986. « Large shareholders and corporate control ». *Journal of political economy* 94 (3, Part 1): 461–488.
- . 1994. « Politicians and firms ». *The Quarterly Journal of Economics* 109 (4): 995–1025.
- . 1997. « A survey of corporate governance ». *The journal of finance* 52 (2): 737–783.
- Simpson, W. Gary, et Anne E. Gleason. 1999. « Board structure, ownership, and financial distress in banking firms ». *International Review of Economics & Finance* 8 (3): 281–292.
- Smaili, Nadia, Réal Labelle, et Hervé Stolowy. 2009. « La publication d'une information financière non conforme à la loi et aux normes: déterminants et conséquences ». *Comptabilité-Contrôle-Audit* 15 (1): 159–198.
- Smaili, Nadia, et Bernard Sinclair-Desgagné. 2014. « Corporate governance and financial authority sanctions ». *International Journal of Managerial and Financial Accounting* 6 (1): 27–48.
- SOOFENG, KHOO. 2018. « OPERATIONAL RISK AND ITS DETERMINANTS: A STUDY ON COMPLETE LOGISTICS SERVICES BERHAD IN MALAYSIA » Universiti Utara Malaysia, Available at: <https://works.bepress.com/khoo-soofeng/1/>.
- Stein, J. C. (2002). "Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms". *Journal of Finance*, Vol. 57 No. 5, pp. 1891–1921.
- Staikouras, Panagiotis K., Christos K. Staikouras, et Maria-Eleni K. Agoraki. 2007. « The effect of board size and composition on European bank performance ». *European Journal of Law and Economics* 23 (1): 1–27.
- Stewart, Rob T. 2016. « Bank fraud and the macroeconomy ». *Browser Download This Paper*.
- Stulz, RenéM. 1990. « Managerial discretion and optimal financing policies ». *Journal of financial Economics* 26 (1): 3–27.
- Sumner, Steven W., et Elizabeth Webb. 2005. « Does corporate governance determine bank loan portfolio choice ». *Journal of Academy of Business and Economics* 5 (2): 1–15.
- Syamsudin, Syamsudin, Imronudin Imronudin, Sasongko Tri Utomo, et Aflit Nuryulia Praswati. 2017. « Corporate Governance in Detecting Lack of Financial Report ». *Jurnal Dinamika Manajemen* 8 (2).
- Talwar, S. P. 2001. « Competition, consolidation and systemic stability in the Indian banking industry ». *BIS background paper*, 75.
- Thirlwell, J. 2011. « Operational Risk: Cinderella or Prince Charming? » *Monthly Magazine of the Chartered Banker Institute*.

- Uzun, Hatice, Samuel H. Szewczyk, et Raj Varma. 2004. « Board composition and corporate fraud ». *Financial Analysts Journal* 60 (3): 33–43.
- Van Greuning, Hennie, et Sonja Brajovic Bratanovic. 2004. *Analyse et gestion du risque bancaire: un cadre de référence pour l'évaluation de la gouvernance d'entreprise et du risque financier*. Éditions ESKA.
- Velury, Uma, John T. Reisch, et Dennis M. O'Reilly. 2003. « Corporate governance and the selection of industry specialist auditors ». *Review of Quantitative Finance and Accounting* 21 (1): 1–35.
- Vintila, Georgeta, et Florinita Duca. 2013. « Study on CEO duality and corporate governance of companies listed in Bucharest Stock Exchange ». *Romanian Statistical Review Supplement* 61 (2): 88–93.
- Wahab, Effiezal Aswadi Abdul, Willie E. Gist, et Wan Zurina Nik Abdul Majid. 2014. « Characteristics of non-audit services and financial restatements in Malaysia ». *Journal of Contemporary Accounting & Economics* 10 (3): 225–247.
- Wan Mohammad, Wan Masliza, Shaista Wasiuzzaman, Seyed Shahriar Morsali, et Rapih Mohd Zaini. 2018. « The Effect of Audit Committee Characteristics on Financial Restatements in Malaysia ». *Journal of Asia-Pacific Business*, 1–19.
- Wang, Teng-Shih, Yi-Mien Lin, et Chin-Fang Chao. 2013. « Board independence, executive compensation and restatement ». *Applied Financial Economics* 23 (11): 963–975.
- Watts, Ross L., et Jerold L. Zimmerman. 1981. « The markets for independence and independent auditors ». *Unpublished manuscript. University of Rochester, NY*.
- Wei, Ran. 2007. « Quantification of operational losses using firm-specific information and external databases ». *Journal of Operational Risk* 1 (4): 3–34.
- Wei, Yap Jun. 2018. « CREDIT RISK AND ITS DETERMINANTS A STUDY ON INTEGRATED LOGISTICS BERHAD IN MALAYSIA. pdf ».
- Zalailah, Salleh, Stewart Jenny, et Manson Stuart. 2006. « The impact of board composition and ethnicity on audit quality: Evidence from Malaysian companies ». *Malaysian Accounting Review* 5 (2): 61–83.
- Zhang, Guiling. 2012. « Determinants of Financial Restatements in the Listed Companies in China ». In *Knowledge Discovery and Data Mining*, 725–730. Springer.
- Zheng, Changjun, Syed Moudud-Ul-Huq, Mohammad Morshedur Rahman, et Badar Nadeem Ashraf. 2017. « Does the ownership structure matter for banks' capital regulation and risk-taking behavior? Empirical evidence from a developing country ». *Research in International Business and Finance* 42: 404–421.
- Zhizhong, Huang, Zhang Juan, Shen Yanzhi, et Xie Wenli. 2011. « Does corporate governance affect restatement of financial reporting? Evidence from China ». *Nankai Business Review International* 2 (3): 289–302.
- Zhu, W., Yang, J., 2016. "State ownership, cross-border acquisition, and risk-taking: Evidence from China's banking industry". *Journal of Banking and Finance* 71, 133–153.

Annexes

Estimation de panel à effet aléatoire de risque opérationnel en fonction des variables de gouvernance.

Dependent Variable : RO
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
Date : 03/26/18 Time : 23:45
Sample : 2005 2015
Periods included : 11
Cross-sections included : 10
Total panel (balanced) observations : 110
Swamy and Arora estimator of component variances

White period standard errors & covariance (d.f. corrected)

WARNING: estimated coefficient covariance matrix is of reduced rank

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TCA	0.050092	0.022013	2.275544	0.0250
IND	1.928648	1.177572	1.637818	0.1046
DUAL	-0.033313	0.032152	-1.036117	0.3026
PR_MGLE	-0.048067	0.028929	-1.661540	0.0997
CP	-0.333908	0.081111	-4.116703	0.0001
AUD_EXT	0.040197	0.024457	1.643541	0.1034
ENDT	-0.991315	0.267133	-3.710945	0.0003
PPUB	0.124754	0.026825	4.650655	0.0000
PETR	0.127835	0.033447	3.821965	0.0002
C	-0.268084	0.459936	-0.582871	0.5613

Effects Specification

	S.D.	Rho
Cross-section random	7.02E-08	0.0000
Idiosyncratic random	0.070874	1.0000

Weighted Statistics

R-squared	0.602989	Mean dependent var	0.504556
Adjusted R-squared	0.567257	S.D. dependent var	0.120181
S.E. of regression	0.079059	Sum squared resid	0.625027
F-statistic	16.87576	Durbin-Watson stat	1.045015
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.602989	Mean dependent var	0.504556
Sum squared resid	0.625027	Durbin-Watson stat	1.045015

An Exploratory Study of Internal Auditor's Moral Courage to Tell the Truth: Tunisian Evidence

*Imen Khelil**

*Docteur en comptabilité-IHEC Carthage, University of Carthage,
*RIM-RAF, University of Manouba.

ABSTRACT

This paper seeks to explore the potential determinants of internal auditors' moral courage to break silence and report management fraud.

A qualitative approach was followed. 30 semi-structured interviews were conducted with 30 chief audit executives working in both financial and nonfinancial Tunisian companies.

The results provide a support for the theoretical expectations. Indeed, the answers given by respondents demonstrate a great consensus about the significant role that play the self efficacy, state hope, inner convictions, whistle-blowing legislation, organizational support, and internal auditor independence in fostering moral courage among internal auditors.

This study provides an exciting opportunity to advance our knowledge of the factors that promote internal auditors' moral courage to break their silence in the Tunisian context. It permits to fill research gaps in the internal audit literature which has been limited in terms of addressing the effect of internal auditors' fears on their reluctance to speak up, and does not consider what motivates them to overcome these fears.

Keywords: Ethical behavior, Fear, Internal auditor, Moral courage, Silence, Tunisia.

INTRODUCTION

As a result of recent preventable corporate failures (e.g., WorldCom, Enron, Lehman Brothers), there is an increased willingness to reveal what might motivate employees (especially internal auditors) to courageously report organizational problems and management malfeasance before their organizations are harmed. Indeed, internal auditors are the professionals who have received the most blame after each scandal: "*Where were the internal auditors? Why didn't they see this crisis coming?*" (Sarens, 2014, p.103)

Consequently, they are regarded as '*gatekeepers*' who failed to prevent the global financial crisis (Chambers and Odar, 2015).

In recognizing that fear is a powerful and pervasive emotion that impacts human perception, cognition, and behavior, researchers are aware that fear is the primary cause underlying internal auditor silence (Khelil et al., 2016; 2018). A growing body of research asserts that although organizational members have the ability to speak up on critical issues, instead they frequently remain silent and conceal relevant input out of a fear of unpleasant personal and professional consequences (e.g., lost promotional opportunities, job loss, or reputational harm) (Kish-Gephart et al., 2009). In other words, silence is a conscious and calculative choice to protect oneself in a potentially dangerous situation; therefore, it is referred to as '*defensive silence*' (Kish-Gephart et al., 2009).

Admitting that silent internal auditors must find a way to overcome this tendency to resort to silence and to take action despite fear, academics and practitioners agree that internal auditors need to promote moral courage (Khelil et al., 2016). Indeed, given that moral courage provides one with the self-regulatory capacity to resist in the face of ethical challenges (Sekerka and Bagozzi, 2007), prosocial behaviors such as speaking up and reporting wrongdoers require access to moral courage (Hannah et al., 2013).

Recognizing that internal auditor silence can have deleterious consequences at work, and given the critical role played by moral courage in maintaining moral standards (Khelil et al., 2016), developing an understanding of how internal auditors become courageous is important to organizational survival. Using semi-structured interviews conducted with 30 chief audit executives, this study tries to explore *“what drives internal auditors’ moral courage to break their silence?”*

According to both personality psychologists and moral philosophers, moral courage is depicted as a character strength that can be developed. Indeed, like other virtues, it is tied to motivation and therefore is susceptible to change (Comer and Schwartz, 2015).

Until now, however, little progress has been made in determining methods of developing individuals’ moral courage (Goud, 2005; Sekerka Bagozzi, 2007; Hannah et al., 2010; Lester et al., 2010; Khelil et al., 2018).

Based on a rich body of literature from various areas (internal auditing, philosophical, ethical and socio-psychological) as well as on extant theories on moral courage, this study contributes to the literature by offering the first study to explore the various determinants of internal auditors’ moral courage. Additionally, this research enables us to fill research gaps in the internal audit literature, which has been limited to focusing on internal auditors’ ethical responsibilities for reporting management fraud and does not consider what motivates them to fulfill these responsibilities.

Accordingly, it serves as a key opportunity to advance knowledge of the factors that promote internal auditors’ moral courage to overcome fear and break their silence in the Tunisian context. Our motivation for investigating the Tunisian context is that Tunisia is in the midst of a revolution. Because this social, economic and financial revolution aims to fight corruption (fraud, illegal acts and unethical behaviors), it is indispensable to reveal what promotes internal auditors’ moral courage to speak up about acts of corruption before they harm their organizations.

Accordingly, we believe that our findings can provide practical solutions to save organizations, employees, investors and the community at large. Such solutions can be relevant not only for the Tunisian context, but also for the countries of Middle East and North Africa (MENA) region as they share close historical and cultural backgrounds (Al-Akra et al., 2016).

The article is organized as follows. Section 2 discusses the normative and legal environment of internal auditing in the Tunisian context. Section 3 reviews the literature and develops the research propositions. The research method is discussed in Section 4. We present our results and discuss them in Section 5. Section 6 concludes and presents avenues for future research.

THE TUNISIAN CONTEXT

The financial security Law No. 2005-96, inspired by the Sarbanes-Oxley Act and the development of a code of best practices of corporate governance for Tunisian public enterprises, in 2008 (updated both in 2012 and in 2014), reveal that Tunisia’s adoption of an approach to promoting good corporate governance in line with international institutions’ recommendations began before the revolution. To enhance corporate governance procedures and financial transparency, the Guide to Good Practice for

the Governance of Tunisian companies emphasizes the need both to create an internal auditing function and to establish an audit committee.

The fight, against corruption and efforts to improve integrity in the public and private sectors, have been demanded by the people; it encompasses a major program of reforms by the new government (Organization for Economic Cooperation and Development, OCDE 2014). The review of the audit system and risk management in public institutions is a part of the work that has been done since the end of 2012. Previously, however, no formal or legal organization has addressed Tunisia's internal audit profession, in contrast to the country's external audit profession. The Internal Audit Tunisian Association (IATA or IIA Tunisia), founded in 1981, is merely an association and does not have either disciplinary power or dismissal authority. Its fundamental objective is to promote and develop the internal audit function within Tunisian companies and institutions (private and public). Given that the IATA is affiliated with the International Institute of Internal Auditors (IIA), the European Confederation of Institutes of Internal Auditing (ECIIA) and the Francophone Union of Internal Audit (UFAI), the IATA serves as a crucible for the diffusion of international standards and best practices related to internal auditing.

LITERATURE REVIEW AND PROPOSITIONS DEVELOPMENT

There is substantial agreement about the definition of moral courage or courageous actions that imply *"voluntarily pursuing a socially worthy goal despite the risk that accompanies and the fear produced by a challenging event"* (Schilpzand et al., 2015, p.54). Indeed, moral courage *"grew out of an ethical commitment, a kind of inner moral compass calibrated by a set of core values"* (Kidder, 2005, p. viii). It *"involves facing other persons while upholding some morally motivated cause and enduring resistance or/retaliation that may occur in response to one's action"* (Pianalto 2012, pp. 165–166) and requires *"the willingness to speak up or take action... for oneself as well as for others"* (Bronstein et al. 2007, p. 661).

Based on moral courage and the internal audit literature, we attempt in this section to develop our propositions related to the factors that foster moral courage among internal auditors.

Self-Efficacy

Wood and Bandura (1989) define self-efficacy as *"belief in one's abilities to mobilize the motivation, cognitive resources, and courses of action needed to meet situational demands"* (p. 48). It is viewed as *"an important determinant of how much effort people will exert and how long they will persevere in the face of significant challenges"* (Rice, 1998, p. 540).

Self-efficacy is a key concept of social cognitive theory developed by Bandura (1982, 1986). According to this concept, although individuals are partly the products of their environments, by creating, selecting, and transforming their environmental circumstances, they also produce environments.

Several attempts have been made to establish theoretical links between self-efficacy and courage (Hannah et al., 2010; Lester et al., 2010; Goud, 2005; Sekerka and Bagozzi, 2007).

According to Goud (2005), *"belief and trust in one's capabilities (i.e., confidence) is a primary force in countering fears, risks, and the safety impulse"* (p. 110). Moreover, *"doing the right thing in the face of fear demands a good amount of confidence"*. (p. 111).

In the same vein, Sekerka and Bagozzi (2007) believe that self-efficacy makes an important contribution to the desire to act with moral courage. They stress that self-efficacy is relevant to moral courage

because these types of judgments “influence not only what skills people perceive themselves to have, but also what they believe they can do with the skills they possess”(Chemers et al. 2000, p. 268).

Hannah et al. (2010), like Sekerka and Bagozzi (2007), believe that actors with higher self-efficacy experience less stress and perceptions of being threatened when faced with fearful situations; they tend to persevere better despite being threatened.

Building on the cognitive theory and based on prior studies, our first proposition is as follows:

Proposition 1: The chief audit executive’s perception of self-efficacy related to acts of moral courage promotes his/her moral courage.

State hope/expectancies of successful outcomes

Defining hope as a “positive motivational state that is based on an interactively derived sense of successful (1) agency (goal directed energy), and (2) pathways (planning to meet goals)” (Snyder et al., 2002, p. 258), the literature on moral courage both argues that hope provides the courageous actor with goal-directed energy and promotes envisioning different paths to success (Hannah et al., 2010; Sekerka and Bagozzi, 2007; Goud, 2005).

According to Hannah et al. (2010), increased levels of hope promote the envisioning of extended thought repertoires (pathways) to attend to threats and promote the use of focused energy to implement solutions, in turn decreasing fear and spurring courageous action.

Sekerka and Bagozzi (2007) support this view and suggest that the greater the outcome expectancies of success towards acts of moral courage, the stronger the person’s desire to act with moral courage. Because people frequently decide to act based on the probability of a desired outcome, the authors conclude that one’s expectations of success or failure can be critical determinants of an urge to act in a manner that results in the achievement of a sought-after goal.

In the same vein, Pury et al. (2007) find that whatever the type of courage (general or personal), the greater the participant’s judgment that the situation will improve and the outcome will be successful, the more likely that participant is to be assessed as courageous.

Based on the above, our proposition is as follows:

Proposition 2: The expectancies of successful outcomes towards acts of moral courage promote the chief audit executive’s moral courage.

Inner convictions and self-regulation

The potential impact of personal values on ethical behavior and decision making has been widely recognized in both the social psychology and organizational behavior literature.

Rokeach (1973) maintains both that personal values occupy a central position in one’s cognitive makeup and that values affect behaviors and attitudes.

According to Sekerka and Bagozzi (2007), personal values constitute internal guidelines that help direct one’s responses to situations; responses that may be regulated are feelings, thoughts, desires and actions. Therefore, the tendency or the probability to act in a morally courageous manner can be promoted by increasing personal values and beliefs (Hannah et al., 2010).

In the same vein, Everett and Tremblay (2014) maintain that Cooper's decision to step forward and bring the WorldCom fraud to light was a decision that appears to be a function of her sense of what is right and fair, guided by her convictions and values.

Taken together, our seventh proposition is as follows:

Proposition 3: Personal inner convictions of the chief audit executive promote his/her moral courage through self-regulation capacity.

Whistle-blowing policy and protection bill

There is a board consensus among academicians and practitioners that the whistle-blowing policy can be used as an effective tool to fight corporate fraud (Gao et al., 2015).

According to Tshuridu and Vandekerckhove (2008), whistle-blowing legislation and organizational whistle-blowing policies are significant tools to enhance responsible behavior by organizations. These laws and policies can also enable employees to be moral agents who are responsible for their behavior by giving them the autonomy to behave as their conscience dictates, in other words, to author their own lives and live in accordance with their values.

The authors reveal that that implementing organizational mechanisms that ensure the right to blow the whistle absolutely imposes the duty to blow the whistle; thus, whistle-blowing policies can be used to institutionalize the employee. Tshuridu and Vandekerckhoven (2008) add that implementing these policies can also turn responsibility into liability, enhancing organizational control over people by making them responsible for what they do or fail to do and therefore liable not only for reporting organizational wrongdoing but also for organizational wrongdoing itself, thus further institutionalizing the organization man or woman. Miceli et al. (1991) support this view in their survey by demonstrating that internal auditors are more likely both to report wrongdoing and to whistle-blow when to do so is judged as part of their role responsibility.

Given the obstacles and negative outcomes that threaten the truth teller, researchers have suggested different ways to motivate and protect whistle-blowers, such as implementing a stronger legal framework (Harbour and Kisfalvi, 2014), developing formal whistle-blowing programs that can act as "*substitutes for courage*" (Jablin 2006, p. 208), creating procedures and formal channels or hotlines for whistle-blowing and establishing training programs that target undesirable behavior such as retaliation and bias against whistle-blowers (Miceli et al., 2012).

In the same vein, Johansson and Carey (2015) conclude that an anonymous reporting channel is one of the crucial aspects of whistle-blowing that protects whistle-blowers, decreasing their fear of undesirable consequences and encouraging employees to report fraud.

Based on the above, we proposed the following:

Proposition 4: Whistle-blowing policy and protection bills promote the chief audit executive's moral courage.

Perceived Organizational Support

Defining perceived organizational support (POS) as workers' perceptions of "*the extent to which the organization values their contributions and cares about their well-being.*" (Eisenberger et al., 1990, p.51) Alleyne et al. (2013) highlight that the concept of POS is consistent with social exchange theory (Blau, 1964). Based on Blau's social exchange theory, Alleyne et al. (2013) explain that auditors are more likely to feel obligated to be committed to the organization when they perceive a high level of organizational

support (Eisenberger et al., 1986). Thus, auditors will feel comfortable making decisions such as reporting unethical acts when they perceive that the organization will support them. In other words, courage is based on auditors' perceptions when they decide either to report fraud and irregularities or to remain silent.

The organizational support theory (Eisenberger et al., 1986) posits that the development of POS is promoted by employees' tendency to assign the humanlike characteristics to the organization (Rhoades and Eisenberger, 2002). In this context, Eisenberger et al. (1986) emphasize three general forms of perceived favorable treatment received from the organization (i.e., fairness, supervisor support, and organizational rewards and job conditions) that should increase POS.

According to Hannah et al. (2010), organizations can increase the activation of self-regulatory plans and expectations that individuals will engage in courageous behaviors by enhancing perceptions of a supportive context. Perceived organizational support (POS) is valued as assurance that aid will be provided by the organization when it is needed to cope with stressful situations and perform one's job effectively (Rhoades and Eisenberger, 2002). Moreover, it strengthens employees' identification and support for organizational goals and those that go beyond the call of normal duty (Alleyne et al., 2013).

Building on organizational support theory (Eisenberger et al., 1986) and social exchange theory (Blau, 1964), we propose the following:

Proposition 5: A high perceived organizational support promotes the chief audit executive's moral courage.

Independence of the internal auditing function

Noting that internal auditors can experience both familiarity and threats of social pressure stemming from their relationships with managers (Khelil et al., 2016), the IIA has issued numerous Attribute Standards (IIA, 2009a) and associated practice advisories (IIA, 2009c) concerning internal auditors' independence. Standard 1100 states that *"internal audit activity must be independent, and internal auditors must be objective in performing their work."*

Attribute Standard 1110 further discusses organizational independence by stressing that *'the chief audit executive should report to a level within the organization that allows the internal audit activity to fulfill its responsibilities'*. The standard emphasizes that the internal audit function should be given appropriate status in the organization both to permit organizational independence and to permit internal auditors to behave objectively. This is fundamental because the internal auditor is in a unique position as an organizational employee who has the responsibility not only to evaluate and monitor managerial decisions but also to advise management on the effectiveness and adequacy of internal controls. It is thus unsurprising that internal auditors can experience social pressure threats arising from their relationship with managers because of managers' authority to reward or punish. Consequently, if internal audit function (IAF) is not sufficiently shielded from managerial pressure, the manager can reduce the likelihood that problems will be reported to the proper channel (Abbott et al., 2016).

Prior studies support an association between greater audit committee oversight and greater independence for the internal audit function (Alzeban, 2015). Indeed, greater audit committee oversight of internal audit activity is associated with greater shielding from possible managerial pressure (Abbott et al., 2016).

James (2003) provides evidence that internal audit functions related to the audit committee are perceived as more likely to report fraud than are functions related to senior management. According to Alzeban (2015), the decisions about the recruitment and dismissal of the CAE should be made without

any managerial influence, thus permitting the CAE both to accomplish his/her duties impartially and to report on poor managerial behavior without a fear of retaliation and reprisals.

In the same vein, Khelil et al. (2016) claim that the audit committee must have complete authority concerning the career of the CAE to ensure his/her independence and thus to increase his/her courage.

Based on the above, we propose the following:

Proposition 6: The chief audit executive's moral courage is promoted when the CAE's independence is ensured by the audit committee.

METHOD

Data collection method and sources

Internal audit literature demonstrates that more research is needed because current knowledge on what motivate internal auditors to courageously report organizational issues remains fragmentary and insufficient. Authors contend that the qualitative approach is the most preferred to cases when knowledge on the examined phenomenon is too fragmentary or insufficient to conduct reliable and valid quantitative studies (Eisenhardt, 1989). According to Patton (2002) qualitative field study is “*an excellent method for gaining an in-depth understanding of a phenomenon from the point of view of the individuals directly involved in it*” (Roussy, 2015, p.244). Patton (2002) adds that semi-structured interviews which implies direct and close contact with the interviewees, permits the collection of detailed information on the interviewees' perceptions, cognitions, experiences, opinions, and feelings.

Accordingly, a qualitative field study based on semi-structured interviews with chief audit executives is the most appropriate to provide answers to our propositions concerning the determinants of internal auditors' moral courage and to deeply understand the reality as experienced by internal auditors (Patton, 2002).

In our study, a number of the interviews performed was determined on the basis of the theoretical saturation that consists to arrest investigation when respondents' answers do not provide new elements and knowledge. Saturation point was reached toward the 26th interview. However, the process of data collection continued beyond the 26th interview because meetings with four other chief audit executives had already been arranged before the point of saturation was attained.

Ultimately, our sample consists in 30 chiefs audit executives with 8-21 years of experience in internal auditing and accounting. All of the respondents (26 Men and 4 Women) majored in accounting, and nine of them hold a chartered accountant degree. In addition, six of interviewed hold an International Certificate related to internal auditing (e.g., CIA, DPAI, and CISA). We agree with Halbouni (2015), who claim that fraud is a costly crime for all companies, regardless of their size or the industry in which they operate. For this reason and in coordination with the Tunisian Association of Internal Auditors, we interviewed CAEs who are working in both financial and non-financial organizations in the public and private sectors.

To obtain a deeper understanding of how the factors that have emerged from the literature can enhance moral courage among CAEs, we asked interviewees the questions shown in Appendix.

Data processing and data analysis

In our study, we privileged a thematic content analysis that permits to identify the main themes and to capture the meaning and the different representations in a discursive material to generate significant results (Miles and Huberman, 2003). We have manually analyzed the content of the 30 semi-structured interview transcripts and their related notes.

The coding structure was established based on the theoretical constructs presented in section 3. It has been developed with a concern to cover all theoretical constructs in order to be sure that we are able to answer any propositions during the analysis. All interviews were coded with the same rigor regardless of the order in which they were treated.

To ensure the reliability and validity of the encoding data, a double coding was carried out by a Professor in management sciences (Miles and Huberman, 2003). The reliability rate (number of agreements / total number of units to be encoded) was 95%; disagreements have been systematically discussed and resolved.

RESULTS

In this section, we present our analysis of the data collected through semi-directed interviews conducted with 30 CAEs (the term "CAE" is used to refer to every interviewee).

Self-efficacy

Given that people motivate and guide their actions based on their beliefs of personal efficacy, the respondents support that self-confidence promotes the courage of internal auditor:
"To be a courageous internal auditor necessarily requires self-confidence" (CAE 1).

The interviewees' statements are consistent with our theoretical predictions and give support to prior literature which describes self-efficacy as a primary force in countering fears and risks (Goud, 2005; Sekerka and Bagozzi, 2007; Hannah et al., 2010).

Respondents indicate that having self-confidence requires competence. Indeed, the more an auditor has confidence that he/she is competent, the more he/she has courage and assure that he/she is on the right path to disclosure:

"I am competent, so I dare to do that!" (CAE 13)

"[...] an internal auditor who is not competent has no confidence on his/her capacities and remains afraid and silent" (CAE 23).

Respondents clarify that to prevent, detect and report internal control irregularities, internal auditor must be competent; must have a thorough understanding of company operations, procedures, and processes. Additionally, he/she must be able to establish tests to determine whether procedures and processes are efficacious: *"[...] being competent permits the internal auditor to recognize the cues of a possible fraud scheme"* (CAE 27).

According to the interviewees, internal auditor's competence is assessed based on academic training, professional certifications and the professional experience. In other words, the internal auditors must have a high level of theoretical knowledge and practical experience in order to successfully perform their

role: *“Being experienced, well trained and certified creates a feeling of self-confidence in the chief audit executive”* (CAE 1).

There is a broad consensus among the interviewees that internal auditors should improve their knowledge, skills and other competencies through ‘continuing professional training’ to build a competent internal auditor and therefore an effective internal audit function. For this reason, they insist that organizations, in Tunisia, should develop a policy for continuing professional training for internal auditors to improve their competencies and encouraging international certifications.

State hope/expectancies of successful outcomes

The respondents support the role of hope in increasing the chief audit executive’s moral courage. They believe that a more hopeful internal auditor is certainly more courageous than a less hopeful (or hopeless) one. This is because hope enables both resistance and devotion to achieving one’s desired result: *“In other words, it motivates an individual to work hard and resist in order to reach his/her objectives”* (CAE 5).

Interviewees’ statements support to the expectations of Hannah et al. (2010), Sekerka and Bagozzi (2007) and Goud (2005) who argues that hope provides the courageous persons with goal-directed energy and promotes envisioning several ways to success.

Based on that hope demonstrates the extent of confidence that have the internal auditors not only in their capacities but also in their environment, the common question of participants remains *‘how can an internal auditor be hopeful while he/she is not protected!?’*

Clarifying that motivation is a function of one’s perceptions of their environment and the expectations they draw up based on these perceptions, interviewees insist that a motivational environment should be created for the internal auditor: *“[...] we mean by a motivational environment an environment that protects the right of the internal auditors and reduces their perception of undesirable consequences”* (CAE 7).

The interviewees indicate that internal auditor protection is the most significant factor that reinforces their hope, thus reinforcing their moral courage: *“It is necessary for internal auditors to be protected from the inevitable backlash. In this manner they certainly become more hopeful”* (CAE2) and then they have the confidence and courage to act upon this hope.

According to the interviewees, the internal auditor’s protection is ensured by a democratic context and the implementation of protection for the internal auditor. They explain that the failure of internal auditors to perform their duty to report fraud is caused by the absence of legal protection: *“Today, there is no law that protects the internal auditor, no law! For this reason the internal auditor cannot expect successful outcomes and as result does not have the courage to speak up”* (CAE 2).

The interviewees clarify that the risks and threats stemming from telling the truth create pessimism and fear in the chief audit executive. In fact, Reporting fraud or irregularity committed by a manager who has power and authority over the chief audit executive certainly exposes the chief audit executive to danger and the risk of revocation—and in some cases, physical risks. For this reason, we must consider a law that protects the internal auditor against all of the risks generated by telling the truth.

Such respondents admit that in the absence of legal protection, there is another aspect that can stimulate the hope of internal auditor. This refers to the attitude towards wrongdoers: *“creating a culture of intolerance towards fraudsters”* (CAE15). Such an attitude increases the hopes of fraud reporters by demonstrating that all fraudsters will be equally treated and punished, regardless of their position in the organization.

Respondents add that a democratic context presents a motivational environment that makes individuals more hopeful because it provides protection in various forms: *“In a democratic context, civil society plays the role of protection and security”* (CAE 5). Respondents also emphasize the role of syndicates: *“Democracy strengthens the role of syndicates, which are strongly supported by the UGTT (General Union of Tunisian Workers)”* (CAE 23).

Given that a democratic environment *“is an environment that protects rights; no one can violate the right of the other. No one can abuse the other”* (CAE2), respondents maintain that democracy has a significant influence on people’s psychological state; it stimulates hope and courage. Some contend that the term ‘courage’ is rooted in the signification of democracy: *“Democracy is the courage, the courage to say no! The courage to say stop!”* (CAE 17) and *“[...] the courage to speak up for the good of others”* (CAE 29).

Inner convictions and self-regulation

Interviews enable us to ascertain which values are particularly critical to be a courageous internal audit. The respondents emphasize that internal auditors must have strong personal beliefs upon which they act permitting them to do what they think is right regardless of the consequences. In other words, they must draw on their personal values and apply principles of right and wrong to define the appropriate action:

“The determination of what is right requires values” (CAE 3)

Respondents believe that internal auditors’ personal values and principles have a potential effect on their decisions to act courageously. Indeed, given that a courageous act can have costs, interviewees advocate that an internal auditors’ strong moral convictions about a given issue make him/her more resistant to majority influence and protect him/her from the usual pressures to capitulate either to majority opinion or to group norms: *“Majority group influence, conformity, and other forms of social influence should be lower for those with strong compared to weak moral convictions”* (CAE 21). Thus, courageous actions affirm truths about the auditor’s convictions and beliefs as convictions and beliefs provide guidance about appropriate ways to behave.

Interviewees add that to respond to ethical challenges, internal auditors adopt personal values and principles such as integrity, honesty, sincerity, truthfulness, loyalty, reliability, fairness and responsibility and protect their reputation by being loyal to those principles: *“being loyal to your principles is more important than being loyal to your superiors”* (CAE 11).

According to the participants, an auditor should firstly display integrity and honesty. They justify their view by the fact that honesty and integrity are evident in the code of ethics. They explain that the integrity is the ability to follow a set of principles as opposed to reacting to a circumstance or expediency. Respondents add that both values are not put haphazardly, but when practicing the function of internal audit, we can discover the need for such qualities.

In addition, to be a *“man of trust”* (CAE 3), an internal auditor must be concerned about others (*“he/she takes into consideration the interest of others; shareholders and employees”* (CAE 3)) and must help them to avoid undesirable consequences (*“a courageous act originally is a helpful act”* (CAE 7)).

Our findings go along with the requirements of The IIA Code of Ethics (IIA, 2009) that defines the integrity as a cardinal principal that internal auditors must uphold in order to remain truthful and then fulfill their work with honesty, diligence, and responsibility.

Additionally, our findings are consistent with Everett and Tremblay (2014) who emphasize that internal auditors must possess high levels of trust and integrity.

Respondents' assertions support also the findings of Everett and Tremblay (2014) who reveal that the courageous behavior displayed by Cooper is a decision guided by her convictions and values. In fact, Everett and Tremblay (2014) find that this courageous internal auditor expresses the value of compassion, help, and a concern about others.

Whistle-blowing policy and protection bill

When talking about external whistle-blowing, the terms of *“professional secrecy”* or *“professional confidentiality”* were reiterated in all of the responses. Indeed, the respondents agree that the common law protects the right of organizations to conserve proprietary information and prohibits employees to disclose information about them. This common-law prohibition on workers' disclosure of information is based upon two principles: the duty of fidelity and the duty of trust. Moreover, the prohibition on disclosing confidential information is normally expressed in the employment contract. However, there are common-law defenses through which it can be proven that confidential information was disclosed in the public interest. Certain respondents believe that external whistle blowing is more efficacious than internal whistle blowing despite the confidentiality standards. They give the example of certain auditors and other employees who disclosed fraud through the Tunisian media (the press, the Internet, etc.) and explain that the reason that the auditor is forced to violate standards of confidentiality and disclose externally is the fear of being dismissed and consequently, he/she attempts to protect his/her rights by scandalizing the fraudster

Respondents admit that they want to *“make their voices heard”* (CAE 4), and for this reason, they need to establish an alarm system to facilitate reporting fraud and immoral acts:

“[...] we absolutely need the whistle-blowing policies for the fight against corruption and any unethical act” (CAE 13).

“Certainly, if this practice exists it can further help the internal auditor and encourage him/her” (CAE 16).

They add that a whistle-blowing policy will be effective, especially in this actual revolutionary context that enhances the fight against corruption. Such a policy can promote the chief audit executive's courage, first by increasing his/her responsibility audit for the disclosure of fraud by his/her superiors. In other words, implementing this mechanism permits institutionalizing the internal auditors. Respondents' view goes along with the predictions of institutional theory (DiMaggio and Powell, 1983) and the study of Tsahuridu and Vandekerckhove (2008) who note that whistle-blowing legislation is an important tool that enhances responsible behavior by organizational actors by imposing the duty to blow the whistle.

Respondents add that whistle-blowing legislation can spur the courageous behavior of the chief audit executive, second by providing an anonymous reporting channel and ensuring his/her protection, especially because there is no law that protects the internal auditor.

Based on the example of the Whistle-blower's Protection Act in the USA, respondents insist that whistle-blowers should not be victimized and that legal protection is needed to allow people to tell the truth in the public interest. They explain that using the procedures furnished by the bill, internal auditors who make disclosures, which they believe on reasonable grounds to be true, would be protected. They would be certain that their identities would be protected or, if their identities become known, they would be protected against retaliation and victimization: *"So if the internal auditor is going to speak up, he/she will be supported by a law that protects him/her"* (CAE 1).

"The whistle-blower's protection bill would establish a whistle-blower's protection authority" (CAE 30). Interviewees' answers are consistent with Johansson and Carey (2015) and Gao et al. (2015), who claim that the anonymous reporting channel permits protecting whistle-blowers and then encourages them to report fraud by decreasing fear of undesirable consequences.

Perceived Organizational Support

The majority of respondents identify a lack of support for the Tunisian internal audit function. They recognize the role of supervisors such as the audit committee and the board of directors in supporting the internal auditor. There was a consensus among the respondents that the courage of internal auditors is a variable that depends on their perception of the support of their audit committee; if they see the audit committee as caring about their well-being and valuing their contributions, they will have more confidence and will be more resistant and thus more courageous:

"[...] the support of the audit committee provides more confidence for the chief audit executive, permitting him/ her to behave courageously" (CAE 9).

Participants' assertions furnish a support to internal auditing studies (Scarborough et al., 1998; Alzeban, 2015; Khelil et al., 2016) that maintain that the audit committee provides a supportive environment for internal audit function and then permits reinforcing its position in the organization.

In the same vein, respondents believe that, in the case of the nonexistence of an audit committee, the board of directors represents a solution for promoting the moral courage of internal auditors by supporting them: *"there is a board of directors, and this is a solution"* (CAE 2).

For this reason, interviewees claim that it is highly recommended to separate the function of the president of the Board and that of the management. They admit that it will be difficult if the fraudster is the president of the board of director. If the manager is also the president of the board, he/she can conceal his/her bad results, mismanagement, and fraud because he/she has all of the power: *"the power is in the hand of the same person"* (CAE 23).

Answers given by interviewees are consistent with the predictions of the organizational support theory (Eisenberger et al., 1986) and the social exchange theory (Blau, 1964). Indeed, as argue Hannah et al. (2010), organizations can enhance the expectations that employees will engage in courageous behaviors by enhancing perceptions of a supportive context.

Additionally, our findings go along with the study of Alleyne et al. (2013) and Mayer et al. (2013), according to whom, the decision of the auditor to report unethical deeds is based on their perceptions of the support of their supervisors. Accordingly, internal auditors feel comfortable when reporting unethical acts as they perceive that the organization will support them.

Independence of the internal auditing function

Respondents highlight that the status of the internal audit function has important implications for its effectiveness. And for this reason, every auditor should be personally, hierarchically and functionally independent of the audited entity. They explain that dealing with conflict situations depends on the degree of the chief audit executive's independence from his/her manager. Accordingly, they view internal auditor independence as a solution that can necessarily reduce fear by decreasing the manager's power and then decreasing the risks stemming from his/her power; because these are the risks that stimulate his/her fear.

Stressing that the status of the chief audit executive depends on his/her attachment, interviewees claim that the chief audit executive must be attached directly to the audit committee and report only to it. They admit that this is the ideal position of internal auditing function because it allows internal auditor to be more courageous about reporting all issues and problems at all levels.

Responses given by participants go along with previous studies (Alzeban, 2015; Abbott et al., 2016; Khelil et al., 2016) which support an association between greater audit committee oversight and greater independence for the internal audit function. And then, greater audit committee oversight of internal audit activity is associated with greater shielding from possible managerial pressure. The respondents' answers clarify that internal auditor independence, which is a direct function of the reporting relationship between the internal auditor and audit committee, is based upon three principal facets: reporting lines, termination rights, and budgetary control.

"[...] reporting to the audit committee, reviewing the internal audit's annual budget by the audit committee" (CAE 14) and *"[...] having the authorization to terminate the chief audit executive"* (CAE 7) are the guarantee provided by IAF independence, which allows internal auditors to be more courageous by preventing the risks and threats stemming from the managers' authority.

Our findings are consistent with the study of Alzeban (2015) and Khelil et al. (2016) who advocate that internal auditor independence permits internal auditors to accomplish their duties impartially and to report adverse information without the fear of retaliation and reprisals.

CONCLUSION

Recognizing that moral courage *"is not an innate behavior but one that can be learned and trained"* (Osswald et al., 2012, p.401), and building on what is currently known about internal auditors and moral courage, the present study tries to identify the different factors that affect internal auditors' moral courage.

The content analysis of semi-structured interviews held with 30 chief audit executives demonstrates a consensus about the importance of the self efficacy for the internal auditor in promoting his/her moral courage. Such a self efficacy is in turn enhanced through academic and professional training, certifications and experience which improve the competency of the internal auditor.

There was a consensus among the answers given by respondents that the expectancies of successful outcomes promote the moral courage of the chief audit executive. Expectancies of successful outcomes

are, in turn, enhanced through the establishment of a protection law and through a democratic context that activates the role of civil society and the role of syndicates.

Interviewees clarify that to respond to ethical challenges, internal auditors must adopt their personal values and principles such as sincerity, truthfulness, loyalty, reliability, fairness and responsibility and they must protect their reputation by being loyal to those principles.

A common view amongst interviewees was that whistle-blowing legislation is as critical tool for enhancing the moral courage of internal auditors as it provides anonymous reporting channel and it furnishes protection.

The supervisor support was defined as the most important form of organizational support. In fact, respondents contend that the more that internal auditor perceives that his/her audit committee or his/her board of directors cares about his/her well-being and values his/her contributions, the more courageous he/she feels when reporting sensitive information.

Respondents add that internal auditor independence which is a direct function of the reporting relationship between the internal auditor and audit committee permits to enhance his/her moral courage. Such independence is based upon reporting lines, termination rights, and budgetary control, allows internal auditor avoiding risks and threats stemmed by managers' authority and then reducing his/her fear.

Given that most research on courage in the organizations has thus far targeted managers and leaders (see for example, Harbour and Kisfalvi (2014); Sekerka et al. (2009)), our study contributes to the moral courage literature, as it focuses on internal auditors who must preserve their integrity by enduring threats and overcoming fears to benefit companies, investors, employees, and the community at large.

To enhance our understanding of the ways of developing internal auditors' moral courage to break their silence, we are based on extant literature from various disciplinary (auditing, philosophical, ethical and socio-psychological), extant psychological theories on moral courage (including the work of Bandura (1977, 1986)), sociological theories (social exchange theory (Blau, 1964), organizational theories (organizational support theory (Eisenberger et al., 1986)) and institutional theory (DiMaggio and Powell, 1983).

Additionally, the content analysis of the 30 semi-structured interviews with chief audit executives permits to approach the determinants of moral courage from the reality of internal auditors and to deeply understand how their moral courage can be enhanced through these factors. Thereby, we contribute to the literature by offering the first study to explore the various determinants of internal auditors' moral courage. This study, therefore, permits to fill research gaps in the internal audit literature, which has been limited in terms of addressing the effect of fear regarding internal auditors' willingness to report negative information and does not consider what motivates them to overcome this fear.

Moreover, the examination of the Tunisian context makes a particular contribution to the internal auditing literature related to the Middle East and North Africa (MENA), as research in such region stills scarce (Al-Akra et al., 2016).

As noted by Sekerka et al. (2009), *"if we hope to reach the highest levels of organizational performance, we must understand the factors that foster people's abilities to respond to challenges with courage"* (p.575). We believe that our study encourages regulators and governance agencies, in Tunisia, to draft a

protection law for the internal auditors. Similarly, it heightens the awareness of international professional organizations and institutions (e.g. the Institute of Internal Auditors [IIA]) about the necessity of internal auditors' protection as these latter still not protected in international context too.

Moreover, we contend that our findings can make business schools, in Tunisian and international context, more aware about teaching moral courage during ethical courses by exposing scenarios and stories of courageous to ensure future courageous auditors and accountants, and then ensuring an ethical and objective audit function.

Our study has some limitations. First, the process of data collection through semi-structured interviews can induce a bias because of the respondents' desire for social acceptance. Methodological precautions were taken in this study to reduce that risk. Second, the findings of this research are applied only to the examined context, and it remains for the reader to decide whether the results can be valid in other contexts. Therefore, in terms of future research, it would be interesting to compare our findings with those that might be obtained in other contexts.

Our study also opens the door to further experimental investigations to examine more closely the links between all of the variables listed above and the moral courage of internal auditors.

References

- Abbott, L. J., Daugherty, B., Parker, S., & Peters, G. F. (2016). Internal audit quality and financial reporting quality: The joint importance of independence and competence, *Journal of Accounting Research*, 54(1), 3-40.
- Al-Akra, M., Abdel-Qader, W., & Billah, M. (2016). Internal auditing in the Middle East and North Africa: A literature review, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 26, 13-27.
- Alleyne, P., Hudaib, M., & Pike, R. (2013). Towards a conceptual model of whistle-blowing intentions among external auditors, *The British Accounting Review*, 45(1), 10-23.
- Alzeban, A. (2015). Influence of audit committees on internal audit conformance with internal audit standards, *Managerial Auditing Journal*, 30(6/7), 539-559.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1989). Regulation of cognitive processes through perceived self-efficacy, *Developmental Psychology*, 25, 729-735
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*, New York, NY: Freeman.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*, New York, NY: Wiley.
- Bronstein, P., Fox, B. J., Kamon, J. L., & Knolls, M. L. (2007). Parenting and gender as predictors of moral courage in late adolescence: A longitudinal study, *Sex Roles*, 56(9/10), 661-674.
- Chambers, A. D., & Odar, M. (2015). A new vision for internal audit, *Managerial Auditing Journal*, 30(1), 34-55.
- Chemers, M.M., Watson, C.B. & May, S.T. (2000). Dispositional affect and leadership effectiveness: a comparison of self-esteem, optimism, and efficacy, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(3), 267-277.
- Comer, D. R., & Schwartz, M. (2015). Highlighting Moral Courage in the Business Ethics Course, *Journal of Business Ethics*, 1-21.
- Comer, D. R., & Vega, G. (2011). *Moral courage in organizations: Doing the right thing at work*, Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S., & Sowa, D. (1986). Perceived organizational support, *Journal of Applied Psychology*, 71, 500-507.
- Eisenberger, R., Fasolo, P. M., & Davis-LaMastro, V. (1990). Effects of perceived organizational support on employee diligence, commitment and innovation, *Journal of Applied Psychology*, 75(1), 51-59.
- Eisenhardt, KM. (1989). Building theories from case study research, *The Academy of Management Review*, 14, 532-50.
- Everett, J., & Tremblay, M.S. (2014). Ethics and internal audit: moral will and moral skill in a heteronomous field, *Critical Perspectives on Accounting*, 25, 1-16.
- Gao, J., Greenberg, R., & Wong-On-Wing, B. (2015). Whistleblowing intentions of lower-level employees: The effect of reporting channel, bystanders, and wrongdoing, *Journal of Business Ethics*, 126, 85-99.
- Goud, N. H. (2005). Courage: Its nature and development, *The Journal of Humanistic Counseling, Education and Development*, 44, 102-116.
- Halbouni, S. S. (2015). The Role of Auditors in Preventing, Detecting, and Reporting Fraud: The Case of the United Arab Emirates (UAE), *International Journal of Auditing*, 19(2), 117-130.

Hannah, S. T. , Schaubroeck ,J. M. , Peng , A. C., Lord , R. G., Trevino , L. K., Kozlowski,S. W. J., Avolio, B. J., Dimotakis, N. & Doty J. , (2013). Joint Influences of Individual and Work Unit Abusive Supervision on Ethical Intentions and Behaviors: A Moderated Mediation Model, *Journal of Applied Psychology*, 98(4), 579–592.

Hannah, Sean T.; Sweeney, Patrick J., & Lester, Paul B. (2010). The courageous mind-set: A dynamic personality system approach to courage. In Pury, Cynthia L. S. (Ed); Lopez, Shane J. (Ed), *The psychology of courage: Modern research on an ancient virtue.* , (pp. 125-148). Washington, DC, US: American Psychological Association, xvi, 247 pp.

Harbour, M., & Kisfalvi, V. (2014). In the eye of the beholder: An exploration of managerial courage, *Journal of Business Ethics*, 119(4), 493-515.

Institute of Internal Auditors (IIA). 2009. Organizational Independence. Available at <http://www.theiia.org/guidance/standards-and-guidance/independence/index.cfm?print>

Jablin, F. M. (2006). Courage and courageous communication among leaders and followers in groups, organizations, and communities, *Management Communication Quarterly*, 20(1), 94–110.

James, K. (2003). The effects of internal audit structure on perceived financial statement fraud prevention, *Accounting Horizons*, 17(4), 315-327.

Johansson, E., & Carey, P. (2015). Detecting Fraud: The Role of the Anonymous Reporting Channel, *Journal of Business Ethics*, 1-19.

Khelil, I., Hussainey, K. & Noubbigh, H. (2016), Audit committee - internal audit interaction and moral courage, *Managerial Auditing Journal*, 31(4/5), 403-433.

Khelil, I., Hussainey, K., & Noubbigh, H. (2018). Chief Audit Executives' Perceptions of Drivers of Moral Courage: Tunisian Evidence. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 14(4), 315-337.

Kidder, R. M. (2005). *Moral courage*, New York: William Morrow

Kish-Gephart, J. J., Detert, J. R., Treviño, L. K., & Edmondson, A. C. (2009). Silenced by fear: The nature, sources, and consequences of fear at work, *Research in organizational behavior*, 29, 163-193.

Lester, P. B., Vogelgesang, G., Hannah, S. T., & Kimmey, T. (2010). Developing courage in followers: Theoretical and applied perspectives. In Pury, Cynthia L. S. (Ed); Lopez, Shane J. (Ed), *The psychology of courage: Modern research on an ancient virtue* (pp210-245). Washington, DC: American Psychological Association.

Mayer, D. M., Nurmohamed, S., Treviño, L. K., Shapiro, D. L., & Schminke, M. (2013). Encouraging employees to report unethical conduct internally: It takes a village, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 121(1), 89-103.

Miceli, M. P., Near, J. P., & Schwenk, C. R. (1991). Who blows the whistle and why?, *Industrial and Labor Relations Review*, 45(1), 113–130.

Miceli, M. P., Near, J. P., Rehg, M. T., & Van Scotter, J. R. (2012). Predicting employee reactions to perceived organizational wrongdoing: Demoralizations, justice, proactive personality, and whistle-blowing, *Human Relations*, 65(8), 923–954.

- Miles, M.B., & Huberman, A.M. (2003). Centration et de' limitation du recueil de donne' es: fondements liminaires. In: Universite' DB, editor. Analyse de donne' es qualitatives. Bruxelles, pp.37–80.
- Patton, M.Q. (2002). Qualitative research & evaluation methods. Thousand Oaks, Calif: Sage Publications.
- Pianalto, M. (2012). Moral courage and facing others, *International Journal of Philosophical Studies*, 20(2), 165–184.
- Pilcher, R., Gilchrist, D., Singh, H., & Singh, I. (2013). The interface between internal and external audit in the Australian public sector, *Australian Accounting Review*, 23(4), 330-340.
- Pury, C. L. S., & Kowalski, R. M. (2007). Human strengths, courageous actions, and general and personal courage, *The Journal of Positive Psychology*, 2(2), 120–128.
- Rhoades, L., & Eisenberger, R. (2002). Perceived organizational support: a review of the literature, *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 698–714.
- Rice, F. P. (1998). Human development: A life-span approach. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Roussy, M. (2015). Welcome to the day-to-day of internal auditors: how do they cope with conflicts?, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34(2), 237-264.
- Sarbanes-Oxley Act. (2002). PL 107-204, 116 Stat 745.
- Sarens, G. (2014). Editorial: Internal Audit Research at the Crossroads: Time to Turn a Page?, *International Journal of Auditing*, 18(2), 103-104.
- Scarbrough, D., Rama, D. & Raghunandan, K. (1998). Audit committee composition and interaction with internal auditing Canadian evidence, *Accounting Horizons*, 12(1), 51-62.
- Schilpzand, P., Hekman, D. R., & Mitchell, T. R. (2015). An Inductively Generated Typology and Process Model of Workplace Courage, *Organization Science*, 26(1), 52-77.
- Sekerka, L. E., & Bagozzi, R. P. (2007). Moral Courage in the Workplace: Moving to and from the Desire and Decision to Act, *Business Ethics: A European Review*, 16,132–149.
- Sekerka, L. E., Bagozzi, R. P., & Charnigo, R. (2009). Facing ethical challenges in the workplace: Conceptualizing and measuring professional moral courage, *Journal of Business Ethics*, 89, 565–579.
- Snyder, C. R., Rand, K. L., & Sigmon, D. R. (2002). Hope theory: A member of the positive psychology family. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 257–276). New York, NY: Oxford Press.
- The financial security Law N.2005-96, Tunisia
[http://www.cmf.org.tn/pdf/textes_ref/reglementations/Version FR/compte tiers/loi 200596 181005 fr.pdf](http://www.cmf.org.tn/pdf/textes_ref/reglementations/Version_FR/compte_tiers/loi_200596_181005_fr.pdf)
- The Guide of Governance and Integrity for Tunisian public companies (2014), Tunisian Centre of Corporate Governance, Tunisia.
<http://events.iace.tn/presentations/2014/10/ctge/forum-de-la-gouvernance/Guide-de-gouvernance.pdf>
- The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD 2014)
<http://www.oecd.org/fr/pays/tunisie/>
- Tsahuridu, E. E., & Vandekerckhove, W. (2008). Organisational whistleblowing policies: Making employees responsible or liable?, *Journal of Business Ethics*, 82(1), 107-118.

La gestion budgétaire dans l'entreprise tunisienne: Réalités & défis

Anissa DAKHLI

Anissa_dakhli@yahoo.com

Habib AFFES

Université de Sfax, Tunisie

Habib.affes@yahoo.fr

Résumé:

Cette étude a pour objectif d'explorer les pratiques de la participation budgétaire des entreprises tunisiennes. Le cadre théorique retenu est la théorie de la contingence. Au travers d'une étude de cas menée auprès des entreprises tunisiennes, nous avons conclu que la participation budgétaire est faiblement pratiquée. Les propos des acteurs et leurs comportements renvoient à une batterie de barrières qui interagissent entre eux et créent un décalage à double dimension, psychologique et instrumental, entre l'environnement idéal pour le développement et la réussite d'une approche participative et celui de l'entreprise tunisienne.

Mots-clés: Participation budgétaire- Entreprise tunisienne- Etude de cas- barrières.

Abstract:

This study aims to explore the participative budgeting practices within Tunisian companies. The framework chosen to explain budget behaviors is the contingency theory. Through a case study conducted within Tunisian companies, we concluded that the budget participation is weakly practised. The actors' words and behaviors refer to personal, cultural, and instrumental barriers that, while interacting with each other create a gap between the ideal environment for development and success of a participative approach and that of the Tunisian company.

Keywords: Budget participation- Tunisian company- Case study- barriers.

INTRODUCTION

L'organisation est un ensemble d'acteurs qui remplissent différentes missions et opèrent à différents niveaux de sa structure. Pour assurer la cohérence des actions entreprises, pour garantir une utilisation raisonnable des ressources, pour offrir une rémunération équitable et juste aux différents acteurs, toute organisation a besoin de se doter de son propre système de contrôle de gestion dont la préparation des budgets est une partie inhérente (Anthony, 1965). En dépit des nombreuses critiques virulentes qui ont été adressées au budget (Barrett et Fraser, 1977 ; Berland, 2004), il demeure largement utilisé par la plupart des organisations (Villesèque, 2003 ; Komarev, 2007 ; Ben Hamadi et al., 2014). Différents acteurs collaborent non seulement à sa préparation mais également pendant les opérations d'ajustement (les actions correctives et les révisions). Hofstede (1967, p.128) considère, en ce sens, que l'aspect humain de la gestion budgétaire est « essentiellement celui de la participation à l'établissement des standards ».

Plusieurs études ont démontré l'aspect bénéfique de la participation aussi bien pour l'entreprise que pour l'employé (Elkhol et Wallin, 2002 ; Binti et Othman, 2012). Elles ont soutenu les effets positifs de cette pratique budgétaire sur la satisfaction au travail (Milani, 1975 ; Chong et al., 2005 ; Kahar et al., 2016), sur la motivation de l'acteur impliqué (Hofstede, 1967 ; Brownell et Mac Innes, 1986), et sur la performance managériale (Govindrajana, 1986 ; Prummer et al., 2011 ; Macinati et Rizzo, 2014). Il serait donc légitime de s'attendre à ce qu'elle soit répandue dans la pratique des entreprises tunisiennes qui, avec le dynamisme du marché et la concurrence accrue que crée la nouvelle conjoncture économique⁸, ont besoin de disposer des outils de gestion capables de relever les nouveaux défis. À cet effet, repenser la manière de mener le groupe devient plus qu'une nécessité pour créer un différentiel et se maintenir sur le marché. Néanmoins, les peu de recherches menées dans le contexte tunisien (Boudabbous, 2005 ; Lassoued, 2008 ; Ben Hamadi, 2013) ou dans des contextes socioculturels proches (Atiyyah, 1991 ; Elbanna, 2008 ; Mansour, 2015 ; Frimousse et al., 2016) nous enseignent que la participation demeure faiblement pratiquée. Le pouvoir est faiblement partagé. Les supérieurs considèrent que leurs subordonnés assurent mieux leurs tâches lorsqu'ils reçoivent des consignes précises car ils ont peu tendance à prendre des initiatives, ne poursuivent que des objectifs personnels de gain et de promotion et relèvent des signes de contestation et de fuite de la responsabilité (Zghal, 1991). Lassoued (2008, p.19) a confirmé ultérieurement cette tendance centralisatrice et a conclu que « la participation effective des responsables dans la prise de décision reste moyenne voire faible et ne concerne globalement que les directeurs qui appartiennent au deuxième niveau de la hiérarchie ». D'autres chercheurs intéressés par le management des entreprises tunisiennes ont conclu que les managers tunisiens, tout en manifestant un enthousiasme faible pour la participation, sont très orientés vers des styles qui oscillent entre la consultation (Boussif, 2010) et le paternalisme (Zghal, 2008 ; El Louadi, 2015). Chez le tunisien, le paternalisme affirme l'égalité et la notion de dignité est perçue à travers le respect que donne le supérieur à son subordonné. Ce dernier est prêt à tout faire pour montrer sa loyauté et son allégeance à son supérieur qui en contrepartie se charge de ses intérêts même hors du travail.

Toutefois, les études ci-dessus-citées ne permettent pas de se prononcer sur les formes de participation budgétaire mises en œuvre dans les entreprises tunisiennes. C'est dans ce cadre que s'inscrit notre recherche qui revendique une certaine originalité en prenant en considération un contexte loin de ceux étudiés traditionnellement : le contexte tunisien. Ce faisant, elle contribuera à enrichir une littérature encore insuffisante sur les aspects des systèmes budgétaires des entreprises tunisiennes. La présente étude vise donc à explorer les pratiques budgétaires participatives des entreprises tunisiennes et à mettre en évidence des facteurs explicatifs en proposant des éléments de réponse aux questions suivantes:

- Quelles formes de participation budgétaire pratiquent les entreprises tunisiennes ?

⁸ L'adhésion du pays aux accords de l'OMC et la signature des accords de création d'une zone de libre échange avec l'Europe entrée en vigueur en 1996.

- Quelles sont les variables de contingence susceptibles de produire ce comportement budgétaire?

Répondre à ces questionnements implique d'utiliser un cadre théorique qui, tout en se concentrant sur les comportements et les attitudes des acteurs face au budget, nous fournit une liste des facteurs susceptibles d'influencer les aspects du système budgétaire, la participation en particulier. Nous nous inscrivons donc dans une approche behavioriste du budget et nous l'aborderons sous l'angle de la théorie de la contingence qui constitue le courant dominant de l'étude des systèmes de contrôle (Covaleski et al., 1996).

1. LES PRATIQUES BUDGETAIRES PARTICIPATIVES DES ENTREPRISES TUNISIENNES

Le budget constitue toujours un outil central de contrôle de gestion qui cache des pratiques très diverses (Sponem et Lambert, 2010). Sa préparation et l'usage qu'en est fait varient d'une entité à une autre et même au sein de la même entité d'une période à une autre. En ce qui concerne la participation, une des pratiques budgétaires, les entreprises se distinguent grandement au niveau de formes et de volumes de participation qu'elles offrent à leurs opérationnels. Etant dans un contexte bien spécifique celui de la Tunisie, la littérature reste pauvre quant aux systèmes budgétaires et les pratiques mises en exercice (Ben Hamadi, 2013). Le manque d'information en ce propos nous contraint de s'inspirer, aussi, de certaines études portant sur la problématique de la participation dans la prise de décisions en général. La pratique du partage de pouvoir demeure très rare dans les entreprises tunisiennes (Zghal 2008). Les entreprises à structures participatives sont presque inexistantes et le management participatif fonctionne difficilement (Boudabbous 2005). L'efficacité de certains modèles de gestion tels que les cercles de qualité, la DPO et la DPPO est grandement entravée par un pouvoir hiérarchique centralisé refusant la délégation de pouvoir et l'investissement en communication (Gannouni, 2001). Lassoued (2008) a confirmé ultérieurement cette tendance centralisatrice et a conclu que la participation des responsables dans la prise de décision demeure faible et ne concerne globalement que les directeurs du deuxième niveau de la hiérarchie. Selon lui, même la minorité des dirigeants qui croient en la participation pratiquent, plutôt, une participation voilée et non plus la réelle formule où le responsable impliqué est en mesure d'influencer les décisions budgétaires prises. L'auteur parle essentiellement d'un problème de confiance aigüe nourrie essentiellement par la logique de flou qui marque l'environnement de contrôle des organisations tunisiennes et l'effet d'opacité qui en résulte. Cependant, Boussif (2010) bien qu'il réaffirme que les dirigeants tunisiens éprouvent un support faible (10%) pour le style participatif de prise de décision, ajoute que le style autocratique est le moins préféré (5.6%). Les managers tunisiens sont très orientés vers le style consultatif (65%). Il attribue cette attitude à l'influence des valeurs et des croyances islamiques et tribales qui renforcent la consultation. Il faut noter que cette tendance à la centralisation a des origines profondes et est fortement marquée, dans ses manifestations, par l'histoire et la culture de la société. En effet, le Tunisien a toujours vécu, depuis des siècles, dans un milieu politique favorisant la soumission au pouvoir central. Le système politique s'est avéré très autocratique. Le pouvoir était largement centralisé et la liberté d'expression était interdite. Dès lors, étant la collusion entre la politique et l'économique, il serait tout à fait normal et attendu que le pouvoir, au sein des organisations tunisiennes, soit excessivement centralisé. Nous ne pouvons pas négliger la place de la famille dans la société tunisienne qui inculque à l'individu des valeurs de solidarité mais aussi de centralisation et d'autorité provenant du respect de la hiérarchie familiale. En fait, l'expérience primitive du pouvoir est donnée dans la relation de l'enfant à son père. L'enfant n'a qu'à obéir fermement aux consignes du père et agir suivant ses désirs par peur de punition ou par le désir de récompense. Ceci justifie l'attrait du manager tunisien au style autoritaire/paternaliste où le subordonné est prêt à tout faire pour montrer sa loyauté et son allégeance à son supérieur qui en contrepartie se charge de ses intérêts même hors du travail. Ils entretiennent une relation personnalisée où le subordonné est fidèle à son supérieur plutôt qu'à son organisation. D'après les travaux préalablement cités, il paraît clair, donc, que les entreprises tunisiennes trouvent toujours des difficultés majeures à pratiquer une budgétisation participative

effective où les opérationnels sont non seulement impliqués dans le processus budgétaire de leur entreprise mais sont aussi en mesure de l'influencer.

2. METHODOLOGIE DE RECHERCHE

A l'encontre de la majorité des recherches antérieures qui ont fait recours à des méthodes purement quantitatives, nous mobilisons une approche plutôt qualitative pour aborder des questions liées à la participation budgétaire (Dakhli, 2009 ; Ben Mahjoub et Halioui, 2010 ; Boujelbene et Affes, 2012 ; Baccouri et Fedhila, 2017). En conformité avec l'objectif de ce travail de recherche qui consiste à appréhender une pratique budgétaire- la participation au budget- dans le contexte tunisien peu exploré, nous avons opté pour l'étude de cas multi-sites comme stratégie de recherche. En effet, il est classique de lier l'exploration à la méthode de l'étude de cas (Charreire et Durieux, 1999) qui accroît l'aptitude du chercheur à comprendre un système social complexe sur lequel le chercheur a peu ou pas de contrôle (Yin, 2003 ; Bourlakis et Bourlakis, 2006). Pour des raisons logistiques (difficulté d'accès au terrain), nous avons choisi d'étudier quatre cas de petites et moyennes entreprises tunisiennes.

Pour le recueil des données, nous avons utilisé trois méthodes à savoir l'entrevue, la documentation et l'observation flottante occasionnée par notre présence sur les sites. Nous avons interrogé des managers (fonctionnels et opérationnels) présumés impliqués dans le processus budgétaire de leurs organisations. Le choix d'interviewer des opérationnels et des fonctionnels n'était pas arbitraire. Il fait partie de notre tentative de trianguler les sources des données. Au total seize entretiens non-dirigés d'une durée moyenne de quarante cinq minutes ont été menés. Nous avons poursuivi notre recherche jusqu'à la saturation des données. Le matériau cueilli a fait l'objet d'une analyse de contenu thématique suivant la procédure préconisée par Miles et Huberman (2007). Les données cueillies sont transcrites sous forme de verbatim (1), puis découpées en différents segments (2), ensuite regroupées sous des codes préétablis à partir de la littérature ou des codes qui émergent du corpus (3), et finalement interprétées (4).

2.1. RESULTATS

2.2. Une participation budgétaire consultative

Les entreprises étudiées n'ont pas une activité permanente. Elles opèrent, sur le marché, à travers des projets pas forcément similaires et dont la gestion s'opère sur quatre phases principales à savoir l'initialisation du projet, l'étude (chiffrage & planification), l'exécution et le contrôle et l'évaluation ex-post des projets et des managers concernés.

Quoique le manager opérationnel ne soit guère impliqué dans la première phase qui demeure la prérogative de la haute direction, la forme et l'étendue de sa participation dans les autres phases du processus n'est plus identique. Le processus de planification qui comprend la budgétisation du projet vise définir un planning détaillé et un budget initial des coûts en se basant sur les estimations primaires qui ont servi à initialiser le projet. Généralement, le travail planificateur est chapoté par la haute direction avec une intense implication de la direction technique. Les responsables censés exécuter le projet en question, s'il aboutit, semblent être absents. C'est la direction technique qui fixe les besoins d'un projet en mains d'œuvre, consulte les fournisseurs auprès desquels l'entreprise va s'approvisionner et fait la nomination de l'équipe qui va le réaliser. *« Je prépare seul l'offre de A jusqu'à Z, note le directeur technique d'une entreprise visitée. Je consulte mes collègues pour demander des informations dont j'ai besoin pour préparer mon offre. Je suis le vis-à-vis du client. Mais, la décision finale reste chez le service technico-commercial qui est détenu par le DGA ».* Cependant, l'implication des opérationnels se limite soit à fournir des informations sollicitées par la direction, soit à détailler aveuglement des plans (calendrier des travaux, budget des coûts, cahier de charges) déjà établis par celle-ci. Ils paraissent, plus encore, incapables d'influencer les décisions prises par la direction et ne peuvent inclure aucune modification sans avoir son autorisation préalable. *« Le chef projet, relate la direction technico-commercial de l'une des entreprises du groupe, reçoit l'information qu'on lui transmet et doit la respecter aveuglement car généralement c'est, à 10%, fixée par la direction et, à 90%, exigée par le client. Le chef projet une fois reçu l'ordre de*

fabrication ne peut rien négocier. C'est déjà négocié avec le client et lui, avec ses moyens, il doit le respecter ».

Le contrôle des réalisations repose sur la technique d'analyse des écarts. Les réalisations sont comparées au budget dit de contrôle et les écarts sont analysés en écart de planning et écart de coûts. Les entreprises du groupe ont instauré un service nommé « Cost Control » dont la tâche principale est de contrôler les coûts engagés par l'entreprise pour faire progresser ses travaux. Le chef de projet paraît contribuer, largement, au suivi d'exécution de son projet. Il veille à assurer les avancements des travaux dans les délais prévus (respect du planning), selon les spécificités convenues avec le client (respect du cahier de charges) et surtout aux coûts budgétisés (respect du budget de coûts). Il prépare, régulièrement, les tableaux d'avancement des travaux qu'il les transmet au service « Cost Control » et à la direction. La direction, amplement impliquée dans le contrôle budgétaire, semble solliciter la contribution des chefs projets dans le processus de suivi des réalisations et essentiellement dans l'explication des déviations par rapport aux prévisions. Plus encore, elle réclame les mesures correctives qu'ils jugent nécessaires pour y remédier. [...] *La direction technique veille à avoir les tableaux d'avancement régulièrement pour vérifier si son planning a été respecté et exécuté convenablement. À la suite, on se réunit [chef projet, direction technique] pour analyser cet écart, ressortir la source et proposer les mesures correctives*». Néanmoins, la direction garde le pouvoir décisionnel quant aux solutions à retenir. « [...] *Ce tableau d'avancement, précise un chef projet interrogé, est transmis au directeur technico-commercial qui le réclame régulièrement pour suivre l'affaire et voir s'il y a des déviations, des écarts. Il demande les explications et prend finalement les solutions qu'il juge capables d'y remédier*».

Nous pouvons conclure que les entreprises sous étude sont loin de pratiquer une réelle participation budgétaire où le supérieur délègue vraiment une partie de ses responsabilités budgétaires aux opérationnels qui de leur part réclament cette opportunité. La participation mises en exercice par ces entreprises s'apprête plutôt à une consultation où les dirigeants consultent souvent les managers opérationnels à propos de certains items budgétaires rien que pour avoir les informations dont ils ont besoin pour décider. Les propos des acteurs et leurs comportements renvoient à une batterie de facteurs, psychosociologiques et instrumentaux, qui contrarient la pratique d'une participation budgétaire effective dans les processus budgétaires de leurs organisations.

2.3. Des barrières psychosociologiques

L'analyse de données collectées nous a montré que lorsqu'ils se prononcent sur les pratiques budgétaires participatives mises en œuvre dans leurs entreprises, les acteurs interrogés s'expriment souvent sur des éléments psycho socioculturels. Il s'agit principalement de la personnalité des responsables concernés par la budgétisation et certaines valeurs culturelles ancrées dans la société tunisienne.

Des dirigeants autoritaires-paternalistes

Certes très autoritaires, les dirigeants des entreprises visitées sont, pourtant, proches de leurs subalternes. Nous y retrouvons l'obligation morale de protection contre la loyauté absolue, qui lie le supérieur à ses subordonnés. Ils peuvent solliciter les opinions et les suggestions de leurs subalternes, mais restent malgré tout les seuls maîtres à bord dans l'organisation. Ces dirigeants se comportent en bon père de famille ; ils donnent à leurs subordonnés des instructions claires et directes qu'ils devront mener à bien et à la lettre et en contrepartie ils se soucient et s'intéressent aussi bien à leur vie professionnelle que privée. En ce propos, l'un des directeurs interrogé précise que « *les deux frères [les propriétaires] nous disent toujours que ceux [les employés] sont nos enfants. Nous avons vécu de nombreuses années ensemble. Il ne faut pas les brusquer* ».

Des opérationnels dépourvus d'initiative et du sens de challenge

Des attitudes favorables à la centralisation n'existent pas seulement chez les supérieurs, mais aussi chez les opérationnels. Ces derniers acceptent l'autorité des supérieurs comme juste et appropriée et en montrent un respect et une obéissance inconditionnelle. Loin de revendiquer des responsabilités supplémentaires, ils se plaignent de celles qui leur sont confiées. Ils manquent de pro-activité et du sens de challenge et d'auto-détermination. Ils ont parfois peur d'exercer leurs

responsabilités et veulent à tout prix être couverts. « *C'est à eux [les directeurs] de décider, note un responsable technique rencontré. Enfin de compte, ils sont bien payés pourquoi ? C'est pour décider, engager l'organisation, prendre le risque. Moi, je ne veux pas m'engager et prendre des risques. Je fais le travail demandé ni plus ni moins. « [...] On doit toujours revenir au directeur général pour prendre une décision. C'est en fin de compte une certaine protection, une déresponsabilisation, précise un chef projet ».*

Obéissance démesurée à l'autorité

Les subordonnés témoignent une obéissance démesurée à leurs supérieurs hiérarchiques. Ils acceptent globalement et indiscutablement l'autorité du supérieur en tant que l'individu le plus instruit et le plus intelligent dans l'entreprise. Ils croient que son opinion est plus importante que les leurs. « *J'accepte celle-ci [la décision de son supérieur] comme du Coran, note un directeur technique ».* Les paroles de nos répondants éprouvent qu'ils [subordonnés] manifestent une grande difficulté à s'exprimer librement et ouvertement devant leurs supérieurs que ce soit par peur d'être punis ou par respect et par pudeur. Même disposant des idées pertinentes appuyées avec des arguments solides, les opérationnels n'osent pas l'exposer surtout si celle-ci est en contradiction avec celles de leurs supérieurs. Ils considèrent que les manifestations ouvertes d'opposition seraient ressenties comme une remise en cause radicale de la personne. Ces attitudes viennent d'être confirmées par un directeur interrogé : « *dans des cas rares, si tu n'es pas convaincu par ce que disent [les propriétaires] et tu sens que tu as raison et tu as des arguments solides, tu peux les voir seuls dans leurs bureaux et leur expliquer les choses. Bien sûr il faut être logique et convaincant ».* Ce comportement nous paraît être justifié, en grand pourcentage, par la persistance des formes très hiérarchiques dans les entreprises tunisiennes.

Grande distance hiérarchique

D'après les discours des responsables interviewés, les relations entre supérieurs et subordonnés paraissent être distantes. Toutefois, les responsables interrogés parlent d'une distance de respect qui passe par des règles de comportement. Unanimes, les managers préconisent préserver une certaine distance par rapport aux subalternes pour pouvoir les gouverner. « *Quand on est très familier avec eux, ils nous obéissent moins, note un directeur projet ».* En ce sens, le DGA de l'une des entreprises visitées ajoute : « *Il faut toujours laisser une barrière entre nous. Une fois cette barrière est abolie, un chantier s'ouvre [...] Une gestion participative ne veut pas dire démolir tous les liens hiérarchiques, non jamais ».*

2.4. Des barrières instrumentales

L'analyse de nos données nous montre également que les entreprises étudiées souffrent de quelques problèmes d'ordre instrumental qui entravent largement la pratique d'une participation budgétaire efficace : le flou, la centralisation du pouvoir, le manque accru des canaux de communication et la défaillance du système d'évaluation des performances.

Flou organisationnel

Un manque de réglementation et de formalisme paraît caractériser notablement l'environnement de contrôle dans toutes les entreprises visitées. Tout responsable cherche à renforcer, autour de lui, un tissu relationnel qui vient compenser, implicitement, la faible densité du tissu organisationnel dont l'environnement est très peu réglementé. « *La notion de procédure n'existait pas, avoue un directeur rencontré. Maintenant, avec la certification de qualité, on a créé des procédures, des fiches de fonction, etc.* » (Directeur Central du groupe). La logique de flou semble marquer la structure organisationnelle des entreprises. Alors qu'elles sont juridiquement autonomes et la notion du groupe n'existe pas encore, les engagements que ce soient internes ou externes des entreprises, se prennent au nom du groupe X. « *Ici, ce n'est pas encore le cas du groupe X, précise le DGA de l'une des entreprises. On n'est pas arrivé à ce stade là. Mais on travaille avec l'esprit du groupe ».* Plus encore, toutes les entreprises du groupe n'ont pas des services contrôle de gestion et se sont limitées à des services « Cost Control » destiné au contrôle ex-post des coûts engagé et s'assurer que les projets soient assurés dans les limites des budgets alloués. « *C'est une partie de la*

comptabilité analytique, relate un directeur interviewé. On contrôle les coûts sur Excel et c'est après coût. C'est juste pour avoir la conscience tranquille ».

Centralisation de pouvoir

Nos interlocuteurs décrivent unanimement les symptômes d'une centralisation excessive apparemment non récente. L'engagement de l'entreprise se fait au niveau de la direction générale. Cette dernière paraît intervenir sans cesse et dans les détails mêmes des choses. *«Tout le monde rapporte aux patrons, précise un directeur technique rencontré. Toute proposition doit être approuvée par eux ».* *« Le chef du projet ne prend pas une décision à lui-même. Toute alternative doit être approuvée par la direction technique, note un chef projet ».*

Manque de canaux de communication

Pour les budgets, la communication entre supérieurs et subordonnés paraît former un élément essentiel pour l'efficacité du système même (Hofstede 1987). Nul doute que les réunions, regroupant les managers opérationnels avec leurs supérieurs pour discuter des items liés à l'activité de l'entreprise entre autres celles budgétaires, sont des moments réellement fort intéressants. Les entreprises sous études sont très loin de la norme. La tradition de se réunir est quasi absente et est restreinte aux membres de la direction. Toutefois, le directeur central du « Groupe » annonce la naissance récente d'une telle pratique. Quoiqu'elle soit très embryonnaire elle commence à germer. Les paroles de ce responsable constitue une pertinente illustration en ce propos : *« avant, il n'y avait pas cette notion de communication, d'échange d'informations. Les gens ne savaient même pas se réunir. Maintenant, on a fixé des réunions, le premier mardi de chaque mois, pour les dirigeants de toutes les entreprises du groupe. Au début, c'était juste pour se connaître et acquérir l'habitude de se réunir. Après, on s'est dit que chaque fois on propose un ou deux sujets à développer ».* Participer aux réunions n'est fructueux que si le manager est doté d'informations pertinentes et à temps pour pouvoir convaincre et se convaincre. Un système d'information permanent et global est fort utile (Corfmat et al. 2000). Toutefois, les groupes paraissent prendre conscience, très récemment, de l'utilité et la nécessité de se doter des systèmes d'information. En ce sens, le DGA du groupe relate : *« 2011, c'était le préparatif et il [ERP] a démarré en 2012 pour deux sociétés et petit à petit, toutes les sociétés du groupe entrent dans ce système. [...] Il faut des outils, des logiciels. Il n'y avait pas. On a acheté des logiciels très simples tel que gestion de stock pour que les gens s'entraînent à utiliser des logiciels pour des fins de gestion ».*

Problème d'évaluation des performances

Le système d'évaluation des performances souffre de subjectivité. Il est jugé fortement centralisé et continue d'être déchiffré selon les mêmes évidences relationnelles et dont la compétence n'est plus la seule composante. *«On n'a pas encore, relate un chef projet interrogé, une procédure d'évaluation exacte qui lie la rémunération perçue aux contributions d'une personne dans les résultats réalisés ».* Une tendance de déréglementation caractérise grandement ce système, il laisse une grande place à l'informel et au flou et favorise, en conséquence, la culture d'obéissance et de loyauté. *«C'est avec le "flair" que mon patron évalue les employés et donne en conséquence les primes »*, note un chef projet rencontré.

DISCUSSION & CONCLUSION

Notre recherche a visé à explorer les pratiques participatives budgétaires des entreprises tunisiennes et de mettre en évidence des facteurs explicatifs. L'enquête qualitative conduite dans quatre entreprises nous a permis de conclure que les entreprises ont du mal à mettre en œuvre un système budgétaire participatif. Elle a, aussi, mis en avant les principaux facteurs de contingence qui expliquent les comportements budgétaires des responsables tunisiens. Il s'agit principalement d'un ensemble de facteurs personnels, culturels, et instrumentaux. Ces facteurs s'interagissent et créent un décalage entre l'environnement idéal pour le développement d'un système budgétaire participatif et celui de l'entreprise tunisienne. Ce décalage est à double dimension psychologique et instrumental. D'un côté, il s'est avéré que les acteurs tunisiens (managers et opérationnels) ne sont pas encore prédisposés psychologiquement à opérer avec un système participatif qui semble ne pas être en harmonie avec leurs attentes et aspirations. Les managers, ceux censés offrir à leurs

subordonnés cette opportunité de participer, ne sont pas prêts à toute délégation de pouvoir. Entre la crainte de perdre le contrôle et que le travail soit mal exécuté, certains refusent de partager la moindre prérogative. Ce constat confirme, en fait, les conclusions de plusieurs études antérieures centrées sur la personnalité et le style de commandement des dirigeants des entreprises situées en Méditerranéen (Parnell et Hatem 1999 ; Orsoni et Perez 2006), au Maghreb (Allali, 2008 ; Frimousse 2010) et en Tunisie (Zghal, 1991 ; Lassoud 2008). Par ailleurs, pour expliquer le malaise qui règne dans l'organisation tunisienne, « certaines prises de positions cherchent les causes dans l'attitude patronale qui est centralisatrice, avec un style de commandement autoritaire voire autocratique, basé sur la hiérarchie et ayant un manque flagrant de communication et d'information » (Ben Fadhel 1992, p.6). Plus encore, maintes recherches ont démontré l'effet certain de l'autoritarisme des dirigeants sur le niveau de participation dans la prise de décision. Côté budgétaire, le résultat classique est celui de Vroom (1960). Ce dernier a conclu que les personnes autoritaires et non flexibles préfèrent agir dans un système budgétaire plus rigide et offrant un faible niveau de participation. Les opérationnels, de leur côté, ne montrent pas suffisamment d'enthousiasme pour un partage de pouvoir ni de volonté sérieuse à assumer des responsabilités supplémentaires. Plutôt qu'un enrichissement, ils envisagent la délégation de pouvoir comme lourde charge qui incombe sur eux (Parnell et Hatem, 1999). Ils manquent de pro-activité et n'ont pas le sens de challenge et d'auto-détermination. Ils acceptent l'autorité de leur supérieur et montrent un respect et une obéissance démesurée à eux. Ce comportement pourrait être justifié, en partie, par certaines valeurs culturelles ancrées dans la société tunisienne. Une société qui favorise les distances hiérarchiques (Soyah et Magroun, 2004 ; Lassoued, 2008 ; Ben Hamadi, 2013) et l'obéissance démesurée à l'autorité (Wasti, 1998 ; Yahiaoui, 2004 ; El Louadi, 2015). Or un tel climat social, marqué par l'autoritarisme des dirigeants et le fatalisme des opérationnels, ne peut que contrarier le développement et la réussite d'une approche participative (Ajibolade et Akinniyi 2013). Voulant développer et réussir un processus budgétaire participatif, l'entreprise doit annuler ce blocage psychologique. Les managers et les opérationnels pourraient jouer ensemble des rôles centraux en ce sens. Plutôt qu'une perte de pouvoir, la délégation doit être envisagée comme un enrichissement réciproque. Les dirigeants devraient commencer par changer cette mentalité « fataliste » que professe le responsable tunisien. Il s'agit de développer chez lui et sous l'effet de l'apprentissage organisationnel, le sens de responsabilité et de challenge ; surtout que ce trait de personnalité évolue au cours du temps et se construit par l'éducation reçue et l'expérience acquise. L'entreprise tunisienne doit, donc, opérer quelques adaptations par rapport à sa culture sociétale. C'est développer une culture organisationnelle qui favorise la participativité ; une culture marquée par un climat de confiance, l'abolition des distances hiérarchiques, la compétitivité et la liberté des paroles. C'est un travail d'apprentissage progressif qui nécessite du temps mais aussi et surtout la volonté de toutes les parties intéressées. Ce changement de mentalité doit être accompagné des grands efforts de communication pour réussir à inculquer aux responsables tunisiens des valeurs participatives. Parce qu'une délégation bien expliquée est un gage d'efficacité, les supérieurs devraient se rapprocher plus de leurs subalternes, leur expliquer, avec des discours plutôt terre-à-terre, la nouvelle culture « participative » qu'ils veulent instaurer et leur démontrer qu'elle est bénéfique pour l'entreprise mais aussi pour eux. Ils devraient, dans ce sens, leur décrire dans le détail les missions qu'ils entendent leur confier, leur dresser la liste des informations qui leur seront nécessaires, leur indiquer le temps mais aussi les moyens dont ils disposeront pour accomplir leurs tâches sans oublier de leur préciser les limites de leur champs d'action. Pour ce faire, ces supérieurs, initialiseurs et supporteurs d'un programme participatif, doivent, eux-mêmes, changer leurs attitudes et être plus participatifs. Pour y parvenir, des programmes de formation et d'éducation devraient être lancés. Cette volonté de changement devrait être soutenue, aussi, par les professionnels et les communautés scientifiques tels que les chercheurs individuels, les académiques, les experts de gestion et les institutions académiques.

De l'autre côté, l'entreprise tunisienne n'est pas prédisposée instrumentalement à faire fonctionner un mécanisme participatif. Un manque accru de réglementation et de formalisme caractérise

notamment son environnement du contrôle, le pouvoir est excessivement centralisé, les canaux de communication font défaut, et le système d'évaluation des performances est jugé défaillant. Ainsi, convaincus par les intérêts de cette pratique budgétaire aussi bien pour l'acteur que pour l'entreprise elle-même, les dirigeants tunisiens doivent réduire ce décalage instrumental en agissant sur les facteurs qui le produisent. Ils ont intérêt, en ce sens, à éliminer les situations de flou qui crée le climat de méfiance interpersonnelle et donc la centralisation de la prise de décision. De nouvelles habitudes et de nouvelles valeurs organisationnelles devraient bien être instaurées en établissant des règles précises, des procédures claires et des systèmes de gestion formalisés sans tomber dans la dérive bureaucratique. La culture tunisienne valorise encore l'informel et les relations humaines et affectives sont très importantes. Ainsi, un bon dosage entre le formel et l'informel est fort requis pour ne pas tomber dans les extrêmes. Pour réussir toute approche participative, l'organisation doit avoir une bonne communication entre tous les niveaux hiérarchiques. Pour ce faire, elle devrait :

- Développer des outils informatiques d'aide à la décision.
- Développer la tradition de se réunir. c'est dans les réunions que les responsables auraient l'opportunité de révéler ouvertement leurs opinions et suggestions à propos de toute action que la direction compte entreprendre, défendre leurs inputs en avançant les arguments qu'ils jugent nécessaires avec une possibilité d'influencer les décisions prises si évidemment leurs propositions s'avèrent raisonnables et surtout convaincantes.
- Développer un système d'information permanent et globale qui produit à temps les informations et les indicateurs requis pour la prise de décision.

La mesure de la performance pose, également, de véritables problèmes pour les organisations tunisiennes. Une évaluation basée exclusivement sur les résultats n'est pas bien accueillie par les employés surtout en cas d'évaluation négative. De l'autre côté, le modèle classique d'évaluation, laissant une grande place à l'informel et au flou, défavorise la compétitivité et la performance de l'organisation. Ainsi, l'entreprise tunisienne a intérêt à trouver le juste milieu entre les deux extrêmes. Il s'agit, globalement, d'établir des critères d'évaluation clairs, objectifs, et justes.

Certaines limites méritent d'être évoquées. Elles sont essentiellement d'ordre méthodologie. Une première limite est liée au nombre des cas retenus. En effet, pour des raisons purement logistiques, notamment la difficulté d'accès au terrain, nous étions dans l'obligation de se contenter de quatre entreprises opérantes dans différents secteurs d'activité. Quoique cette limite n'affecte pas grossièrement la validité de nos résultats étant que l'objectif poursuivi est l'exploration et la compréhension d'une pratique budgétaire peu étudiée dans notre contexte Yin (2003), des enquêtes conduites sur un spectre plus large des entreprises permettrait d'enrichir les résultats de la présente étude. La deuxième limite est relative au mode de recueil des données. L'entrevue, bien que pertinent comme outil de collecte de données, présente néanmoins certains inconvénients. Certes, il donne accès aux représentations, l'entretien ne donne pas forcément accès à la réalité. Généralement, il y a un écart entre ce que dit l'individu et ce qu'il fait. C'est pourquoi cette méthode doit être complétée par l'observation sur le lieu. Une étude longitudinale effectuée sur une période relativement longue est un mode d'investigation riche et porteur de nouveaux avantages (Blanchette et Gotman, 2007 ; Davila, 2005). Il permet de poursuivre, de manière dynamique, l'évolution de l'objet d'étude et de repérer, en conséquence, le jeu des acteurs impliqués.

BIBLIOGRAPHIE

- Allali, B. (2008). "Culture et gestion au Maroc: une osmose atypique", dans Eduardo, D. ; Jean-Pierre, D. & Jean-François, C.(dir.), *Gestion en contexte interculturel: approches, problématiques, pratiques et plongées*, Québec, Presses de l'Université Laval et Télé-université (UQAM).
- Allard-Poesi, F. (2015). "Des méthodes qualitatives dans la recherche en management : Voies principales, tournants et chemins de traverse", dans Moriceau J.-L., Soparnot, R. *Pratiques des méthodes Qualitatives*, EMS.
- Anthony, R. N. (1965). *Planning and control systems*, Boston, MA, USA, The Harvard Business School Press, 1^{ère} édition.

- Atiyah, H. (1991) "Effectiveness of Management Training in Arab Countries", *Journal of Management Development*, Vol.10 (7), pp.22-29.
- Baccouri, M. & Fedhila, H. (2017). "Corporate budget governance through workforce engagement: as an antecedent to innovation", *Corporate Board, Duties & Composition*, Vol.13(1), pp.47-58.
- Barrett, E.M. & Fraser, L.B. (1977). "Conflicting Roles in Budgeting for Operations", *Harvard Business Review*, pp. 137-146.
- Ben Fadhel, A. (1992). *La dynamique séquentielle culture-gestion : aspects théoriques et analyse empirique du cas Tunisien*, Thèse de Doctorat d'Etat en sciences de gestion, Université de Nice.
- Ben Hamadi, Z. (2013). Complexification des systèmes budgétaires et profils des dirigeants : cas des PME tunisiennes, Gestion et management. Université Montpellier II.
- Ben Mahjoub, L. et Halioui, K. (2010). "La participation budgétaire et la performance organisationnelle dans un contexte compétitif", *Revue Libanaise de Gestion et d'Economie*, Vol.5, pp.1-25.
- Berland, N. (2004). "La gestion sans budget: évaluation de la pertinence des critiques et interprétation théorique", *Finance, Contrôle, Stratégie*, pp. 37-58.
- Blanchet, A., et Gotman, A. (2007). *L'enquête et ses méthodes : l'entretien* (2e éd.). Paris : Armand Colin.
- Boudabbous, S. (2005). "Approche culturelle des rapports entre Tunisiens et Occidentaux dans le cadre des activités d'une entreprise en Joint Venture". *La Revue des Sciences de Gestion*, N°3, 213, pp.81-91.
- Boujelbene, M-A et Affes, H. (2012). "The effect of environmental uncertainty and budgetary participation on performance and job satisfaction-evidence from the hotel industry", *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure*, Vol.2(2), pp.1-17.
- Bourlakis, M. et Bourlakis, C. (2006). "Integrating logistics and information technology strategies for sustainable competitive advantage", *Journal of Enterprise Information Management*, Vol.19(4), pp.389-402.
- Boussif, D. (2010). *Decision-making styles of Arab executives: insights from Tunisia*. IBIMA communications.
- Brownell, P. et McInnes, M. (1986), "Budgetary Participation, Motivation, and Managerial Performance," *The Accounting Review*, Vol.52(4), pp.587-603.
- Charreire, S. et Durieux, F. (1999). Explorer et tester. In Thiétart et coll., *Méthodes de recherches en management*, Paris, Dunod, pp.57-80.
- Chong, V.K.; Eggleton, I.R.C. et Leonga, M.K.C. (2005). "The impact of market competition and budgetary participation on performance and job satisfaction: a research note", *The British Accounting Review*, Vol.37, pp. 115-133.
- Covaleski M.A, Dirsmith M.W., Samuel S. (1996). "Managerial accounting research: the contributions of organizational and sociological theories", *Journal of Management Accounting Research*, Vol.8, pp.1-35.
- Corfmat, D.; Helluy, A. et Baron, P. (2000), *La mutation du contrôle de gestion*, Editions d'Organisation, 140 pages.
- Dakhli, A. (2009). Budgetary participation, locus of control and job satisfaction in Tunisia, *La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit*, May 2009, Strasbourg, France.
- Ekholm, B. et Wallin, J. (2002). "Is the Annual Budget really Dead?" *The European Accounting Review*, Vol.9 (4), pp. 519-539.
- El Louadi, M. (2015). Les aspects culturels de l'adoption des TIC dans le monde arabe: Le cas de la sous-culture tunisienne, 268 pages.
- Elbanna, S. (2008). "Planning and participation as determinants of strategic planning effectiveness: evidence from the Arabic context", *Management Decision*, Vol.46(5), pp.779-796.
- Frimousse, S.; Bentaleb, C. et Scouarnec, A. (2016). *Les défis du management au Maghreb: RH, RSE, marketing, stratégie, entrepreneuriat*, édition MPE, 418pages.

- Frimousse, S. (2010). "Le leadership des dirigeants des TPE de la région Nord du Maroc", *Management & Avenir*, Vol.32(2), pp.14-35.
- Gannouni, K. (2001). Pour une gestion stratégique des ressources humaines au Maghreb, 10^{ème} Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, 13-14-15 juin.
- Govindrajana, V. (1986). "Impact of participation in the budgetary process on managerial attitudes and performance: universalistic and contingency perspectives", *Decision sciences*, Vol.17, pp.496-515.
- Hlady-Rispal, M., Avenir, M.-J., Yanow, D. et Schwartz-Shea, P. (2009), "Interprétations et méthodes qualitatives. La quête d'un point de vue fondé", *Revue Internationale de psychosociologie*, Vol. 25(35), pp. 1-13.
- Hofstede, G. (1967). *The Game of Budget Control*, The Netherlands, Royal van Gorcum Ltd. Trad. franç. Contrôle budgétaire, les règles du jeu, Paris, édition : Hommes et Techniques.
- Hofstede, G. (1987). The Cultural Context of Accounting. In: B.E. Cushing (Ed.). *Accounting and Culture*, Plenary session papers and discussants' comments from the 1986 Annual Meeting of the American Accounting Association, New York. American Accounting Association, pp.1-11.
- Kahar, S.H. ; Chariri, A. et Rohman, A. (2016). "Participative budgeting, budgetary slack and job satisfaction in the public sector", *Journal of applied business research*, Vol.32(6), pp.1663-1674.
- Komarev, I. (2007), *La place des budgets dans le dispositif de contrôle de gestion: Une approche contingente*, Thèse soutenue à l'IAE, Bordeaux IV.
- Lassoued, K. (2008). "Contrôle de gestion et culture nationale: un essai d'adaptation dans le contexte tunisien". *Management International*, Vol.12(3), pp.91-103.
- Macinati, M.S. et Rizzo, M.G. (2014). "Budget goal commitment, clinical managers' use of budget information and performance", *Health Policy*, Vol.117(2), pp.228-38.
- Mansour, D. (2015). Culture nationale et comportement budgétaire : Etude comparative entre la France et les pays du Maghreb. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Montpellier.
- Milani, k. (1975). "The relationship of participation in budget setting to industrial supervisor performance and attitudes: a field study", *The Accounting Review*, pp.274-284.
- Miles, M. B., et Huberman, A. M. (2007). Analyse des données qualitatives. Bruxelles : De Boeck.
- Orsoni, J. et Pérez, R. (2006). "Le management méditerranéen: forme dépassée ou formule d'avenir ? ", *Revue Française de Gestion*, Vol.32(166), pp.95-101.
- Parnell, J.A. & Hatem, T. (1999). " Cultural antecedents of behavioural differences between American and Egyptian managers", *Journal of Management Studies*, Vol.36 (3), pp.398-418.
- Prummer, P.; Frey, P.; Schentler, p.; Williams, H.J. et Motwani, J. (2011). "Participative budgeting: a review of empirical research and practical implications", *International Journal of Business Innovation and Research*, Vol.5(5), pp. 559-598.
- Royer I. et Zarlowski P. (1999). "Echantillon(S) ", pp.188-223, in Thiétart, Raymond-Alain , *Méthodes de Recherche en Management*, Dunod.
- Soyah, T. et Magroun, W. (2004). *Influence du contexte culturel tunisien sur l'orientation des systèmes d'information des banques tunisiennes*, Colloque CIDEGEF, Université Saint-Joseph, Beyrouth, 28-29 octobre.
- Villesèque F. (2003). Le processus budgétaire comme jeu d'interactions organisationnelles, 24^{ème} Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, Louvain, 22-23 mai.
- Vroom, V.H. (1960). *Some Personality Determinants of the Effects of Participation*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Wasti, S. A. (1998). "Cultural barriers in the transferability of Japanese and American human resources practices to developing countries: The Turkish case", *The International Journal of Human Resource Management*, Vol.9(4), pp.608-631.
- Yahiaoui, D. (2004). *Analyse culturelle des mécanismes d'hybridation des pratiques de GRH transférées des maisons mères occidentales dans leurs filiales tunisiennes*. Tutorat collectif des IAE, Paris.

- Yin, R-K. (2003). *Case Study Research: Design and Methods*. (3^{éd}). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Zghal, R. (1991). Culture sociétale et culture d'entreprise, Séminaire international « *culture en entreprise* », Oran, 9-10 novembre.
- Zghal, R. (2008). Culture et gestion en Tunisie: congruence et résistances face au changement. In Eduardo Davel, Jean-Pierre Dupuis et Jean-François Chanlat (dir.), *Gestion en contexte interculturel: approches, problématiques, pratiques et plongées*, Québec, Presses de l'Université Laval et Télé-université (UQAM).

L'enseignement de l'éthique dans les programmes universitaires de comptabilité : Une étude exploratoire dans le contexte marocain

LAKSSOUMI Fatima

Laboratoire de Recherche en Management, Finance et Economie Sociale.

Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès, Maroc, fatima.lakssoumi@usmba.ac.ma

Résumé : Cet article a pour but d'investiguer la place de l'éthique dans les programmes universitaires de comptabilité au Maroc, et ce à partir de la perception des professeurs universitaires de comptabilité. Plus précisément, ce travail examine les perceptions des professeurs quant à l'intégration de l'éthique dans les programmes de comptabilité dispensés dans leurs universités, les méthodes utilisées, l'efficacité perçue de ces méthodes et enfin les obstacles qui entravent l'intégration de l'éthique dans leur enseignement de comptabilité.

Ceci étant, un questionnaire a été distribué à 50 professeurs de comptabilité dans différentes universités publiques marocaines. Toutefois, seuls 44 questionnaires ont été reçus. Les données collectées ont été analysées à l'aide du logiciel Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

Les résultats ont révélé que les enseignants s'entendent sur l'importance pour les étudiants d'une formation en éthique afin de répondre aux besoins de la profession comptable (l'audit par exemple). Toutefois, cette formation n'est pas encouragée et valorisée dans leur établissement et demeure insuffisante. De même, les opinions divergent parmi les professeurs de comptabilité quant à la nature de la formation en éthique et l'efficacité des méthodes utilisées.

La présente étude est l'une des rares études qui se penche sur l'état actuel de l'intégration de l'éthique dans les programmes de comptabilité et sur la perception des professeurs de comptabilité sur ce sujet dans le contexte marocain.

Mots-clés : Enseignement de l'éthique, comptabilité, éthique comptable, universités publiques.

Abstract: In this article, we present the results of our study that aims to investigate ethics accounting education in Moroccan Public Universities from the perspective of accounting professors. More specifically, this work examines professors' perceptions of the integration of ethics into accounting programs at their universities, the methods used, the perceived effectiveness of these methods, and the barriers to integrating ethics into their accounting education.

A questionnaire survey was distributed to 50 accounting educators in various public universities in Morocco. However, only 44 responses were received. The data were analyzed using the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) software.

The findings revealed that accounting educators agree on the importance of ethics education to satisfy the profession's needs. However, it is not encouraged and valued in their institution and remains insufficient. The integration of ethics training into the accounting course is more preferred than an independent ethics course. In addition, professors believe that training should be more practical than theoretical. They consider case studies to be the best teaching method. Case studies are used more often, but there is still a lot of reliance on the lecturing provided.

The present study is one of the few studies that explore the current status of ethics integration in the accounting curriculum or the perception of accounting educators on this issue particularly in the Moroccan context.

Key words: Ethics education, accounting, accounting ethics, public universities.

1. Introduction

Ces dernières années, les problématiques où la comptabilité et éthique se chevauchent font couler beaucoup d'encre.

En effet, la cascade des scandales comptables et financiers, ayant défrayé la chronique depuis les années 2000 (Enron, Crédit Lyonnais, WorldCom, Parmalat...), ont jeté le doute sur la fiabilité et la sincérité de l'information financière publiée par les entreprises et par conséquent la déontologie de ceux impliqués dans son processus de production et de contrôle.

Cependant, une littérature de plus en plus abondante place le blâme de ces « affaires » et « abus comptables » non pas sur les failles des systèmes de gouvernance, mais carrément sur l'échec des institutions d'enseignement supérieur à instaurer une véritable éducation éthique⁹ (Bean et Bernardi, 2005; Noel et Geyer, 2007; Russell et Smith, 2003; Williams et Elson, 2010) et leur incapacité à former des comptables, auditeurs et des dirigeants (les « vrais » comptables sont ceux qui ont des comptes à rendre (Colasse, 2005, p.1)) responsables et intègres (Waddock, 2005; Stolowy 2005).

Les milieux académiques et professionnels ont toujours reconnu la nécessité pour les professionnels de chiffres de développer une gamme d'attributs et que l'excellence technique n'épuise pas, à elle seule, la compétence (Prat dit Hauret, 2007). L'honnêteté et les valeurs doivent être considérées également comme des éléments faisant partie intégrante de la compétence qu'un futur professionnel de chiffre doit développer (Ponemon, 1990; Prat dit Hauret, 2010).

Ainsi, plusieurs auteurs partent du principe que l'éducation à l'éthique a un impact positif sur le raisonnement éthique des individus et qu'il est alors crucial de développer la capacité des étudiants à reconnaître un dilemme éthique et de dépasser la notion habituelle du respect des règles de la moralité pour transmettre aussi le côté riche et créatif qui caractérise la réflexion éthique (Jodoin, 2001).

L'importance de l'éducation à l'éthique n'est pas seulement soulignée par la communauté académique, mais aussi par les institutions professionnelles qui s'accordent sur l'importance d'un enseignement d'éthique comptable. À titre d'exemple, des associations professionnelles telles que l'IFAC (International Federation of Accountants) souligne dans sa norme IES4 « Professional values, ethics and attitudes », publiée le 17 janvier 2014, l'importance d'intégrer l'éthique dans les programmes de formation professionnelle. De même, des organismes d'accréditation comme l'AACSB (l'Association to Advance Collegiate Schools of Business) ont incité les écoles de commerce d'intégrer des cours d'éthique dans leurs programmes.

Étant donné que l'intégration de l'éthique dans le programme d'études en comptabilité a été jugée importante, une évaluation plus poussée de la couverture actuelle de l'éthique dans les cours de comptabilité semblait appropriée. En outre, un examen des méthodes d'enseignement utilisées pour intégrer l'éthique dans ces cours pourrait être utile pour promouvoir davantage le développement et l'étendue de la couverture des questions éthiques.

Peu de recherches ont été menées ces dernières années pour découvrir l'étendue et les méthodes utilisées pour couvrir l'éthique dans le cursus comptable, notamment au niveau des universités. De même, bien que l'enseignement de l'éthique ait fait l'objet de diverses études dans la littérature, l'intégration de l'enseignement de l'éthique dans les programmes de comptabilité reste encore largement inexplorée dans le contexte marocain.

De ce fait, l'objectif principal de l'étude est d'essayer de dresser un état de lieux sur l'intégration de l'éthique par les professeurs de comptabilité au niveau de leurs cours.

⁹ Que l'on parle d'éthique au sens large du terme ou de manifestations pratiques de cette notion reléguée par plusieurs au rang de l'abstraction, le défi pédagogique semble le même : initier une réflexion profonde sur l'application des valeurs dans le domaine comptable (Jodoin, 2001).

Dans cet esprit, cette étude a été conduite afin de : (1) examiner les perceptions des enseignants à propos de la couverture de l'éthique dans les cours de comptabilité dispensés aux étudiants notamment de premier cycle ; (2) identifier les méthodes d'enseignement utilisées pour intégrer l'éthique dans les cours de comptabilité, l'efficacité perçue de ces méthodes et enfin (3) identifier les obstacles et les problèmes rencontrés pour intégrer l'éthique au niveau des cours de comptabilité.

La suite de l'article est organisée comme suit. La première section est consacrée à la présentation de notre revue de littérature. Suivent la description de la méthodologie de recherche utilisée dans l'étude. La troisième section est dédiée aux résultats et leur discussion.

2. Revue de littérature

La question de l'éthique comptable a été remise au centre du débat en raison de nombreux affaires et scandales comptables et financiers (Enron et WorldCom aux Etats-Unis, HIH en Australie, etc.) ayant impliqués des manquements éthiques flagrants de la part des professionnels de chiffres (auditeurs, comptables, etc.), et ont soulevé la question de savoir dans quelle mesure les questions et les enjeux éthiques sont abordés au cours de l'enseignement et la formation comptable. Autrement dit, si ces incidents ont révélé des manquements à l'éthique dans la pratique comptable, au moins une partie de la responsabilité de ces échecs peut être imputée à l'enseignement de la comptabilité et à l'incapacité des enseignants à former des professionnels de chiffres intègres et responsables (Gray, Bebbington et McPhail, 1994).

En effet, de nombreux auteurs considèrent l'enseignement de l'éthique comme un outil efficace permettant de préparer les étudiants à composer avec les enjeux éthiques qui jalonnent sans aucun doute leur future carrière en tant que professionnels de chiffres (Piper, Gentile et Parks, 1993 ; McDonald et Donleavy, 1995 ; Peppas et Diskin, 2001) et que le comportement moral peut être développé à partir d'une compréhension approfondie des concepts et des dilemmes éthiques (Rest, 1988; Langenderfer et Rockness, 1989 ; Sims et Sims 1991).

Sims et Sims (1991) ont soutenu que l'objectif général de l'enseignement de l'éthique est de développer les compétences des étudiants dans l'analyse des dilemmes éthiques, y compris un sens de responsabilité. D'une manière corollaire, Morris (2001) souligne que l'objectif premier d'un cours d'éthique est de clarifier la pensée des étudiants quant à la façon dont ils peuvent expliquer leurs jugements ou décisions morales.

De ce fait, l'objectif général de l'enseignement de l'éthique n'est pas de persuader les étudiants de se comporter d'une manière éthique mais de les sensibiliser quant aux questions éthiques dans la pratique comptable, d'améliorer leurs compétences analytiques et de développer chez eux un sens de responsabilité.

Par contre, d'autres auteurs se demandent si l'enseignement de l'éthique est possible (Geary et Sims, 1994), en avançant l'argument qu'il est trop tard pour un enseignement d'éthique dans la mesure où les étudiants intègrent l'enseignement supérieur avec des valeurs déjà ancrées et il serait alors difficile voire impossible de les changer (Alam, 1999). On ne peut malheureusement parler d'un véritable enseignement d'éthique car, et comme le souligne Langenderfer et Rockness (1989, p. 61), les discussions sur l'éthique se tiennent souvent au niveau philosophique, plutôt que d'exposer les étudiants en comptabilité à l'éthique au niveau pratique des affaires. Ceci peut être expliqué par « l'un des problèmes particulièrement cruciaux liés à l'enseignement de l'éthique en comptabilité est que la plupart des enseignants n'ont généralement pas suivi une formation pour enseigner l'éthique »¹⁰ (Loeb et Rockness, 1992, p.485).

¹⁰ Pour une discussion des problèmes liés à l'enseignement de l'éthique en comptabilité, voir Grimstad (1964), Loeb (1988) et Langenderfer et Rockness (1989).

Selon Gray et al. (1994), l'enseignement de la comptabilité au niveau des programmes universitaires semble incapable d'atteindre une série d'objectifs notamment divergents. Ces derniers semblent inclure la préparation des diplômés aux examens professionnels (acquisition de techniques) ; la préparation des diplômés à l'emploi (formation) ; et le développement des capacités intellectuelles de l'étudiant au sens le plus large (éducation). De ces trois objectifs, le constat semble montrer que la pratique de l'enseignement universitaire tend à être dominée par l'acquisition de techniques (voir par exemple : Sterling, 1973 ; Gynther, 1983 ; Sikka, 1987 ; Lehman, 1988). De ce fait, les étudiants diplômés, comme l'observe Gill (1993), ne sont pas formés non seulement d'un point de vue pratique- « être immédiatement utiles au bureau » -, mais notamment sur le plan éducatif- avoir une capacité sophistiquée de raisonnement et d'évaluation (Gray et al. 1994).

Cependant, les résultats des travaux empiriques sur l'efficacité de la formation en éthique comptable sont mitigés. Alors que certaines études montrent que l'enseignement de l'éthique comptable favorise le développement moral des étudiants (Armstrong, 1987 ; Lewis, 1989 ; Ponemon et Glazer, 1990 ; Hildebeitel et Jones, 1992 ; O'Leary, 2009 ; Shawver, 2009), d'autres auteurs, au contraire, n'ont trouvé aucun impact significatif d'une formation en éthique comptable sur le développement moral des étudiants (St. Pierre, Nelson et Gabbin, 1990 ; Ponemon, 1993 ; Lampe, 1996).

Les défis de l'intégration des cours d'éthique dans les programmes d'études universitaires en comptabilité ne font pas exception. Toutefois, la plupart des auteurs intéressés par la question s'entendent sur l'importance d'aller au-delà de la formation technique en comptabilité et de la notion habituelle de respect des règles morales pour transmettre aussi le côté riche et créatif qui caractérise la réflexion éthique.

Généralement on dénote deux approches d'enseignement de l'éthique dans les programmes de comptabilité, à savoir un cours distinct ou intégré dans des cours obligatoires.

Les partisans d'un cours distinct soutiennent que cette approche mettra davantage l'accent sur l'analyse rationnelle dans des situations ambiguës et pourrait ainsi fournir un cadre pour les prises de décisions. Les opposants à cette approche, cependant, soutiennent qu'elle n'est peut-être pas aussi efficace que l'approche intégrative, qui aide à améliorer la capacité des étudiants à identifier et à traiter les questions éthiques dans diverses situations. Un certain nombre d'études suggèrent d'intégrer l'éthique dans tous les cours plutôt que de se contenter à un cours distinct (Warwick, 1980 ; Gandz et Hayes, 1988). D'autres auteurs également soutiennent qu'il devrait y avoir un cours d'éthique distinct et qu'en plus de ce cours, les questions éthiques devraient être abordées dans tous les autres cours en utilisant des situations « concrètes » (Langenderfer et Rockness, 1989).

3. Méthodologie

La présente section vise à décrire la méthodologie générale employée dans la présente étude. En effet, le choix d'une méthodologie de recherche appropriée assurera, dans une large mesure, la crédibilité et la validité des résultats obtenus.

La méthodologie de recherche peut se définir comme l'ensemble des étapes qu'un chercheur adopte pour entreprendre un travail de recherche. Par conséquent, la présente section jette davantage de lumière sur la méthodologie utilisée pour la réalisation de la présente étude. Plus précisément, elle donne un aperçu de la méthodologie choisie, y compris les instruments de collecte de données utilisés et leurs procédures, une description des questionnaires et des participants.

Afin de répondre aux objectifs de cette étude, un questionnaire a été élaboré à partir d'un examen des questionnaires mentionnés dans la littérature (McNair et Milam, 1993 ; Blanthorne et coll., 2007 ; Ghaffari et coll., 2008 ; Miller et Becker, 2011 ; Miller et Shawver, 2018). L'instrument a ensuite été prétesté par trois professeurs de comptabilité et modifié en fonction de leurs commentaires avant d'administrer le

questionnaire final.

Aucune tentative n'a été faite pour définir le terme "éthique" ; on a demandé aux enseignants d'indiquer s'ils incluent l'éthique dans leurs cours de comptabilité dispensés. Une définition large et non restrictive de l'éthique visait à inclure tout ce qui va de l'enseignement de la prise de décision éthique aux études de cas et/ou de vignettes pour illustrer les dilemmes éthiques, en passant par la discussion des codes de conduite des diverses organisations professionnelles (Miller et Shawver, 2018).

Une technique d'échantillonnage aléatoire a été utilisée pour sélectionner un échantillon de 50 professeurs universitaires de comptabilité. En effet, nous avons identifié les professeurs de comptabilité et obtenu leurs coordonnées, le cas échéant, y compris leurs adresses électroniques. Nous avons envoyé notre questionnaire à 50 professeurs de comptabilité. En raison de la petite taille de la population, des lettres de relance ont été envoyées, et seulement 44 réponses complètes ont été reçues.

4. Résultats et discussions

L'analyse des résultats de notre étude est organisée en parallèle avec les sections de notre questionnaire. Tel que souligné précédemment, l'objectif principal de l'étude est d'essayer de dresser un état de lieux sur l'intégration d'une formation à l'éthique par les professeurs dans leurs cours de comptabilité, la structure utilisée (cours séparé ou intégré) et si un cours d'éthique est obligatoire ou non dans leur université et enfin leur perception sur les méthodes déployées et les obstacles qui entravent l'enseignement de l'éthique comptable.

Ainsi, de prime abord, dans le Tableau 1, nous donnons un récapitulatif sur les caractéristiques de notre échantillon. 44 professeurs de comptabilité ont participé à cette enquête, dont 34 répondants (77 %) sont des hommes et 10 des femmes (23 %), 39 % d'entre eux ayant plus de 10 ans d'expérience en enseignement, 32 % étant des comptables agréés ou certifiés et 10 % ayant le rang de professeur d'enseignement supérieur.

Tableau 1- les caractéristiques démographiques de l'échantillon

Attributs des répondants		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Homme	34	77,3	77,3	77,3
	Femme	10	22,7	22,7	100,0
	>10 années d'expérience	17	38,6	38,6	
	Comptables Agrées / Certifiés	14	31,8	31,8	
	Professeur Assistant (PA)	12	27,3	27,3	27,3
	Professeur Habileté (PH)	28	63,6	63,6	90,9
	Professeur de l'enseignement supérieur (PES)	4	9,1	9,1	100,0

- **La couverture de l'éthique dans les programmes et cours de comptabilité**

Dans le tableau 2, nous présentons les résultats concernant la question de l'intégration de l'éthique dans les

cours de comptabilité dispensés. Parmi les 44 professeurs, nous constatons que seulement 12,27 % des répondants (Tout à fait d'accord ou d'accord) déclarent avoir intégré l'éthique dans leurs cours de comptabilité.

Tableau 2 - Intégration de l'éthique par les enseignants

Intégration de l'éthique dans les cours de comptabilité enseignés						
			Freque ncy	Perce nt	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tout à fait d'accord		4	9,1	9,1	9,1
	D'accord		8	18,2	18,2	27,3
	Pas d'accord		20	45,5	45,5	72,7
	Pas du tout d'accord		12	27,3	27,3	100,0
	Total		44	100,0	100,0	

De même, nous avons voulu investiguer comment et dans quelle mesure l'université marocaine introduit-elle l'éthique dans les programmes de comptabilité destinés aux étudiants notamment de premier cycle. Ainsi, d'après les résultats obtenus (voir tableau 3), nous constatons que les modules d'éthique comptable sont obligatoires dans 4,5 % des établissements et facultatifs dans 25 % d'entre eux, alors qu'aucun cours d'éthique comptable n'est offert dans 70 % des cas. Ce pourcentage de 70 % nous laisse avancer que les établissements supérieurs marocains intègrent l'éthique d'une manière très insuffisante dans leur programme de comptabilité.

Tableau 3 - Intégration de l'éthique dans les programmes universitaires

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Cours obligatoire dans tous le programme de comptabilité.	2	4,5	4,5	4,5
	Cours optionnel dans le programme de comptabilité.	11	25,0	25,0	29,5
	Aucun des deux.	31	70,5	70,5	100,0
	Total	44	100,0	100,0	

Nous avons par la suite demandé aux répondants d'indiquer la façon la plus appropriée afin d'exposer les étudiants de premier cycle en comptabilité à une formation en éthique.

Le tableau 4 indique que la majorité des répondants (72,2%), quel que soit leur grade, pense que la meilleure façon d'enseigner l'éthique comptable aux étudiants de premier cycle c'est de l'intégrer dans les cours obligatoires de comptabilité. Seulement 4,3 % des répondants pensent qu'un cours dédié particulièrement à

l'éthique est l'approche la plus appropriée pour introduire l'éthique comptable aux étudiants.

Tableau 4- Couverture de l'éthique comptable

	Tous les répondants(%)	Grade		
		Professeur assistant (PA)	Professeur habilitéé (PH)	Professeur l'enseignement supérieur (PES) de
1-Selon vous, quel est la meilleure façon pour exposer les étudiants de premier cycle à l'éthique comptable ?				
Dans les cours obligatoires de comptabilité.	72.2	40.6	49.5	58.0
Dans un cours séparé d'éthique comptable.	4.3	17.2	4.8	4.3
Dans un cours séparé d'éthique des affaires.	14.3	29.7	33.7	27.5
Autres.	9.2**	12.5	12	10.2
2-Que pensez-vous de la couverture actuelle de l'éthique dans les cours de comptabilité dans votre université ?				
Mean (1- besoin de plus d'intégration ; 7- Besoin de moins d'intégration)	2.4	2.2	2.2	2.5
Standard Deviation	1.2	1.2	1.2	1.4
Pourcentage des répondants (3 ou moins sur l'échelle de Likert)	88,5	78,6	75,7	90,5

***La plupart de ces répondants (10) indiquent que l'éthique devrait être intégré dans l'ensemble du programme d'études, et non seulement dans les cours de comptabilité. Trois (3) des répondants pensent que l'enseignement d'éthique devrait être mis en place dans la phase de l'enseignement primaire.

Ces résultats semblent convergés avec ceux de l'étude de Loeb et Bedingfield (1972), McNair et Milamet (1993) et Miller et Shawver (2018). Ils ont ainsi trouvé très peu d'appui pour un cours distinct sur l'éthique comptable. Cette conclusion peut indiquer que les membres du corps professoral pensent que l'éthique peut être enseigné avec plus de succès en l'intégrant au cours de comptabilité. De plus, l'ajout d'un autre cours au programme d'études en comptabilité pourrait ne pas être faisable et efficace (McNair et Milamet, 1993).

Ainsi, même avec la préoccupation croissante que suscite aujourd'hui la question de l'éthique, seul un faible pourcentage des professeurs interrogés (8,3%) croient qu'il devrait y avoir un cours distinct dédié à l'éthique comptable. Toutefois, les résultats selon le grade des enseignants ont révélé que les professeurs assistants étaient plus favorables à l'adoption d'un cours séparé d'éthique comptable distinct. Aucune différence significative n'a été décelée entre les autres groupes.

Afin de déterminer également la satisfaction des enseignants quant à la couverture actuelle de l'éthique comptable dans leurs universités, nous leur avons demandé d'évaluer la couverture actuelle sur une échelle de Likert allant de (1) (besoin de plus d'intégration) à (7)(besoin de moins d'intégration).

Nos résultats montrent que plus de 88% (voir tableau 4) des enseignants estiment que plus d'intégration d'éthique comptable est nécessaire dans leur université (3 ou moins sur l'échelle). De ce fait, l'une des conclusions de cette étude est la nécessité d'inclure davantage d'éthique dans les cours de comptabilité. Si les professeurs de comptabilité estiment qu'une plus grande couverture d'éthique est requise, il s'agit là de la première étape vers plus de progrès. La conscience du problème est nécessaire avant que la mise en place des solutions.

- **Les méthodes pédagogiques d'enseignement de l'éthique comptable**

L'efficacité des méthodes pédagogiques utilisées afin de sensibiliser les étudiants aux problèmes éthiques liés à l'information financière fait débat.

Afin de tenter d'investiguer le type des méthodes pédagogiques utilisées et leur efficacité perçue, nous avons demandé aux enseignants d'indiquer les méthodes qu'ils utilisent pour intégrer l'éthique et l'efficacité perçue (sur une échelle de Likert allant de : 1 pas efficace à 7 très efficace) de chaque méthode.

En effet, les méthodes d'enseignement les plus courantes ont été énumérées au niveau du questionnaire. Le tableau 5 présente un résumé des méthodes énumérées et l'efficacité perçue de ces méthodes. La méthode la plus couramment utilisée est le cours magistral (avec une moyenne de 5.45), toutefois, la méthode qui n'est pas du tout utilisée c'est les cartes conceptuelles (un outil pédagogique très récent destiné à faciliter l'organisation des connaissances et la réflexion).

La popularité de la méthode du cours magistral peut s'expliquer par la facilité relative avec laquelle il est possible d'ajouter des dimensions éthiques à de nombreux types de discussions, et cela peut généralement se faire avec moins de temps de préparation que nécessitent les études de cas par exemple.

Cependant, la méthode des études de cas a été jugée la plus efficace de toutes les méthodes énumérées. La majorité des enseignants (plus de 83%) ont évalué son efficacité à cinq ou plus, même si cette méthode n'a été utilisée que par 34,6 % des enseignants ayant déclaré avoir inclus l'éthique dans leur cours de comptabilité.

Plusieurs études empiriques conduites auprès d'étudiants en comptabilité tendraient à démontrer l'inefficacité de cette méthode, en démontrant l'absence d'effet significatif sur le mode de raisonnement des étudiants, suite à l'introduction d'enseignements en éthique à partir du cas Enron (Earley et Kelly, 2004).

La méthode des codes de conduite était la deuxième méthode la plus couramment utilisée ; 53,5 % des répondants qui incluent l'éthique ont déclaré l'utiliser avec 60,8% des répondants qui la perçoivent comme étant efficace (échelle : 5 ou plus).

Tableau 5-Les méthodes pédagogiques utilisées et leur efficacité perçue

	Mean (Standard Deviation)	Efficacité perçue
Cours magistral	5.45 (1.21)	52.3% (12.6%)
Etudes de cas	4.83 (1.33)	83.1% (15.8%)
Cartes conceptuelles	-	-
Les codes de conduite	4.80 (1.66)	60.8% (17.9%)
Autres**	-	-

** D'autres méthodes ont été énumérées par les répondants, notamment la discussion des articles en cours, et des débats. L'efficacité de ces méthodes n'est pas généralement donnée.

- **Les problèmes liés à l'intégration de l'éthique**

Pour répondre au dernier objectif de notre étude, nous avons demandé aux enseignants intégrant un enseignement d'éthique dans leur cours de classer les problèmes les plus rencontrés par ordre d'importance de « un » à « quatre » ; avec « un » comme le problème le plus important (tableau 6).

Comme nous pouvons y attendre, le temps a été classé comme le problème numéro « un », 9 répondants l'ont classé ainsi. Le matériel non disponible a été classé au premier rang par seulement deux répondants. Les récompenses, encouragements étaient les moins importants des problèmes cités.

Comme le montre le tableau 2, trente-deux (32) répondants, soit plus de 73 %, n'incluent pas l'éthique dans les cours de comptabilité dispensés. Ainsi, le tableau 6 donne également le classement des raisons pour lesquelles les enseignants n'intègrent pas l'éthique dans l'enseignement de comptabilité. Le manque de temps était la principale raison pour laquelle les enseignants n'incluent pas l'éthique dans leurs cours.

De ce fait, tous les enseignants, qu'ils incluent ou non l'éthique dans leurs cours, ont tendance à convenir sur le manque de temps comme étant le problème le plus important entravant l'intégration l'éthique dans les cours de comptabilité de premier cycle.

Selon McNair et Milam (1993), la meilleure solution pour régler ce problème du manque de temps est de sensibiliser et de former les professeurs. Une sensibilisation accrue à la nécessité d'une éducation d'éthique ainsi qu'une formation du corps professoral aux techniques et aux nouvelles méthodes pédagogiques pourraient accroître la couverture de l'éthique.

Tableau 6- Les problèmes entravant l'intégration de l'éthique

Répondants incluant l'éthique dans leur cours de comptabilité		Répondants n'incluant pas l'éthique dans leur cours de comptabilité	
Problème	Problème classé au premier rang par les répondants	Problème	Problème classé au premier rang par les répondants
Temps	9	Temps	15
Matériel adéquat accessible	2	Matériel adéquat non accessible	3
Cours non approprié	1	Course not appropriate	2
Manque de récompenses et encouragement	-	Manque de récompenses et encouragement	2

5. Conclusion et limites de la recherche

À travers la présente étude, nous avons essayé d'apporter un éclairage sur la question de la place de l'éthique dans l'enseignement de la comptabilité au sein des universités marocaines.

Si la place de l'éthique dans l'enseignement de la comptabilité s'est accrue depuis les années 1980, elle reste assez modeste notamment au Maroc.

En effet, d'après notre étude, l'étendue de la couverture de l'éthique dans les programmes d'études des étudiants est largement insuffisante dans nos universités marocaines. Seuls 12 % des enseignants déclarent intégrer l'éthique dans leur cours dispensé de comptabilité, et plus de 88% des professeurs estiment qu'une plus grande couverture est nécessaire.

De même, l'un des objectifs de l'étude consistait d'explorer les méthodes pédagogiques utilisées pour initier

les étudiants aux questions éthiques ainsi que l'efficacité perçue de ces méthodes. Nous avons ainsi constaté que le cours magistrale/théorique est la méthode la plus couramment utilisée. La méthode des études de cas a été perçue comme la méthode la plus efficace, bien qu'elle ne soit pas largement utilisée comme le cours théorique.

Enfin, le dernier objectif du présent travail est d'explorer les obstacles et problèmes entravant l'intégration de l'éthique dans l'enseignement de la comptabilité. Le manque de temps et l'indisponibilité du matériel sont cités par les enseignants comme les obstacles les plus courants.

Comme la plupart des études, la nôtre comporte également des limites. Premièrement, la taille réduite de notre échantillon (44 professeurs) ne permet pas une généralisation de nos résultats. Deuxièmement, notre étude se concentre sur un groupe de répondants, les enseignants de comptabilité. Par conséquent, des recherches futures peuvent être étendues en intégrant d'autres groupes de répondants, comme les étudiants et les professionnels comptables, afin d'obtenir une perspective plus élargie sur l'importance de l'éthique dans les programmes universitaires de comptabilité. Troisièmement, le questionnaire était la seule méthode utilisée pour collecter les données. Par conséquent, afin de mieux comprendre le raisonnement et les efforts déployés pour intégrer l'éthique dans les programmes de comptabilité, il serait judicieux d'effectuer d'autres recherches à l'aide de méthodes qualitatives comme les entretiens semi-directifs ou les groupes de discussion.

Enfin, cette étude a été menée auprès des professeurs dans les universités publiques. Les universités privées ont été exclues pour des raisons de temps et de coûts. Par conséquent, les recherches futures pourraient s'étendre à l'étude des perceptions des professeurs de tous les établissements d'enseignement supérieur. Ainsi, un échantillon plus large permettra, espérons-le, d'obtenir des résultats plus concluants sur l'intégration de l'éthique dans les programmes de comptabilité au Maroc.

Malgré ces limites, cette étude donne un état de lieux et un premier aperçu sur la place de l'enseignement de l'éthique dans les programmes de comptabilité. Les conclusions de l'étude ont clairement montré que l'enseignement de l'éthique n'est pas effectivement intégré dans les programmes d'enseignement universitaire de la comptabilité.

Il faut ainsi noter que dans nos universités marocaines, nous sommes encore loin d'une formation à l'éthique fondée sur une confrontation progressive des étudiants avec les dilemmes auxquels ils pourraient être confrontés au cours de leur carrière en tant que futurs professionnels de chiffres (ex. auditeurs, comptables). Par ailleurs, il faut souligner que l'enseignement de l'éthique n'a pas pour but de transformer la nature de l'homme, mais de l'aider à prendre conscience des enjeux éthiques liés aux décisions qui sont rarement réduits à de simples contraintes techniques. Ainsi, comme le souligne Trebucq et Noël (2006, p.7), la mise en œuvre d'un enseignement d'éthique ne suffit pas à garantir la responsabilisation de tous les futurs managers, l'utilisation d'outils pédagogiques novateurs, au profit des professionnels de l'information financière, ne saurait être écartée pour autant.

Les références bibliographiques

- Alam, K.F. (1999). Ethics and accounting education. *Teaching Business Ethics* 2: 261–272.
- Arfaoui, F., Damak-Ayadi, S. (2014). Réflexion sur la sensibilisation à l'éthique des futurs professionnels de l'audit : Étude exploratoire dans le contexte tunisien. *Revue de l'organisation responsable* 9(1): 39-56.
- Armstrong, M. (1987). Moral development and accounting education. *Journal of Accounting Education* 5: 27–43.
- Armstrong, M. (1993). Ethics and professionalism in accounting education: A sample course. *Journal of Accounting Education* 11: 77–92.
- Bean, D. F., Bernardi, R. A. (2007). Ethics education in our colleges and universities: A positive role for accounting practitioners. *Journal of Academic Ethics* 5(1): 59-75.

- Cotasse, B. (2005). Les « affaires » et la mise en application des normes internationales, des défis et des opportunités pour renseignement de la comptabilité. Journée pédagogique de l'AFC (Association Francophone de Comptabilité), Ecole Normale Supérieure de Cachan 22 septembre.
- Earley, C. E., Kelly, P. T. (2004). A note on ethics educational interventions in undergraduate auditing course. Is there an "Enron effect". *Issues in Accounting Education* 1(19): 53-70.
- Gandz, J., Hayes, N. (1988). Teaching Business Ethics. *Journal of Business Ethics* 7(9): 657-669.
- Geary, W.T., Sims, R. (1994). Can ethics be learned? *Accounting Education* 3(1): 3-18.
- Ghaffari, F., Kyriacou, O., & Ross, B. (2008). Exploring the implementation of ethics in U.K. accounting programs. *Issues in Accounting Education* 23:183-198.
- Gill, R. (1993). Reform needed to build profession's confidence. *Accountancy Age*(25February): 10.
- Gray, R., Bebbington, J., & McPhail, K. (1994). Teaching ethics in accounting and the ethics of accounting teaching: educating for immorality and a possible case for social and environmental accounting education. *Accounting Education* 3 (1): 51-75.
- Grimstad, C. R. R. (1964). Teaching the Ethics of Accountancy. *The Journal of Accountancy* 118(July): 82-85.
- Gynther, R. S. (1983). The role of tertiary accounting education in today's environment. *Accounting and Finance* (May): 1-19.
- Lampe, J. (1996). The impact of ethics in accounting curricula. *Research on Accounting Ethics* 2: 187-220.
- Langenderfer, H. Q., Rockness, J. W. (1989). Integrating Ethics into the Accounting Curriculum: Issues, Problems, and Solutions. *Issues in Accounting Education* 4 (1): 58-69
- Lehman, C. (1988). Accounting ethics: surviving survival of the fittest. *Advances in Public Interest Accounting* 2: 71-82.
- Lewis, P.V. (1989). Ethical principles for decision makers: a longitudinal survey. *Journal of Business Ethics* 8(4): 271-278.
- Loeb, S. E. (1988). Teaching Students Accounting Ethics: Some Crucial Issues. *Issues in Accounting Education* 3 (Fall): 316-329.
- Loeb, S.E., Rockness, J. (1992). Accounting ethics and education: A response. *Journal of Business Ethics* 11: 485-490.
- McDonald, G. M., Donleavy, G. (1995). Objections to the teaching of business ethics. *Journal of Business Ethics* 14: 839-853.
- McNair, F., Milam, E.E. (1993). Ethics in Accounting Education: What Is Really Being Done. *Journal of Business Ethics* 12(10): 797-809.
- Miller, W., Becker, D. (2011). Ethics in the accounting curriculum: What is really being covered? *American Journal of Business Education* 4:1-10.
- Miller, W. F., Shawver, T. J. (2018). An Exploration of the State of Ethics in UK Accounting Education. *Journal of Business Ethics* 4(153): 1109-112.
- Morris, D. (2001). Business ethics assessment criteria: Business v. philosophy-survey results. *Business Ethics* 11(4): 623-650.
- Noel, C., Geyer, D. (2007). Ethique et comptabilité : Un défi pour la formation des futurs professionnels du chiffres. *Revue française de comptabilité*: 1-5.
- O'Leary, C. (2009). An Empirical Analysis of the Positive Impact of Ethics Teaching on Accounting Students. *Accounting Education: An International Journal* 18(4-5): 505-520.
- Peppas, S. C., Diskin, B. A. (2001). College Courses in Ethics: Do They Really Make a Difference? *International Journal of Educational Management* 15(7): 347-353.
- Piper, T., Gentile, M. C., & Parks, S. D. (1993). *Can Ethics Be Taught?* Boston: Harvard Business Review Press.
- Ponemon, L., Glazer, A. (1990). Accounting education and ethical development: The influence of liberal learning on students and alumni in accounting practice. *Issues in Accounting Education* 5: 195-208.
- Ponemon, L.A. (1993). Can ethics be taught in accounting? *Journal of Accounting Education* 2(11): 185-209.
- Prat Dit Hauret, C. (2007). Éthique et décisions d'audit. *Comptabilité – Contrôle – Audit* 13 (1) : 69-86.
- Prat Dit Hauret, C. (2010). Les décisions éthiques à la lumière du cadre conceptuel de Forsyth. *Management & Avenir* 3 (33): 367-373.

- Rest, J. R. (1988). Can Ethics Be Taught in Professional Schools? The Psychological Research. *Easier Said Than Done* (Winter): 22–26.
- Russell, K. A., Smith, C.S. (2003). It's time for a new curriculum. *Strategic Finance* 85 (6): 1-5.
- Shawver, T.J., Sennetti, J.T. (2009). Measuring Ethical Sensitivity and Evaluation. *Journal of Business Ethics* 4(88): 663-678.
- Sikka, P. (1987). Professional education and auditing books: a review article. *British Accounting Review* 19 (3): 291-304.
- Sims, R. R., Sims, S. J. (1991). Increasing Applied Business Ethics Courses in Business School Curricula. *Journal of Business Ethics* 10: 211–219.
- Sterling, R. R. (1973). Accounting research, education and practice. *Journal of accountancy* (September): 44-52.
- Stolowy, H. (2005). Nothing like the Enron affair could happen in France. *European Accounting Review* 2 (14): 405-415.
- St. Pierre, K., Nelson, E., & Gabbin, A. (1990). A study of the ethical development of accounting majors in relation to other business and non-business disciplines. *The Accounting Educators' Journal* (Summer): 23–35.
- Trebucq, S., Noël, C. (2006). Les cartes conceptuelles : un outil pédagogique pour un enseignement de la comptabilité intégrant l'éthique et la responsabilité. *Comptabilité-Contrôle-audit*: 5- 38.
- Waddock, S. (2005). Hollow Men and Women at the Heim Hollow accounting ethics. *Issues in Accounting Education* 2(20): 145-150.
- Warwick, D. P. (1980). The teaching of ethics in the social sciences. Hastings Center: N.Y.
- Williams, J., Elson, R. (2010). Improving ethical education in the accounting program: A conceptual course. *Academy of Educational Leadership Journal* 14(4): 107-114.

Comité Scientifique CSIFA XIII

- **Dr. Khaoula BEN MANSOUR** - ISG Gabès (Tunisie)
Coordinatrice --- benmansour_khaoula@yahoo.fr
- **Pr. Hamadi FAKHFAKH** - FSEG Sfax (Tunisie)
Président CS ---hamadi.fakhfakh@fsegs.rnu.tn
- **Pr. Chedly BACCOUCHE** - ISCAE Tunis (Tunisie)
chedly.Baccouche@iscae.rnu.tn
- **Pr. Abdelfettah ELBOURI** - FSEG Sfax (Tunisie)
Abdelfettah.Bouri@fsegs.rnu.tn
- **Pr. Anis JARBOUI** - FSEG SFAX (Tunisie)
anisjarboui@yahoo.fr
- **Pr. Annie BELLIER-DELIENNE** - Université de Cergy (France)
Annie.Bellier-Delienne@u-cergy.fr
- **Pr. Chaker ALOUI** - FSEG Tunis (Tunisie)
chaker.aloui@fsegt.rnu.tn
- **Pr. Ezzeddine ABAOUB** - FSEG Tunis (Tunisie)
ezzedine.abaoub@fsegt.rnu.tn
- **Pr. Faouzi JILANI** - ISCC Bizerte (Tunisie)
faouzi.jilani@fsegt.rnu.tn
- **Pr. Fathi ABID** - Université de Sfax (Tunisie)
fathi.abid@fsegs.rnu.tn
- **Pr. Hamadi MATTOUSSI** - ISCAE Tunis (Tunisie)
hamadi.matoussi@iscae.rnu.tn
- **Pr. Hatem BEN AMEUR** - H.E.C Montréal (Canada)
hatem.ben-amer@hec.ca

- **Pr. Jameleddine CHICHTI** - ESC Tunis (Tunisie)
jameleddine.Chichti@esct.rnu.tn
- **Pr. Jean luc PRIGENT** - Université de Cergy (France)
Jean-Luc.Prigent@u-cergy.fr
- **Pr. Lotfi BOUZAIENE** - Université du Virtuelle de Tunis (Tunisie)
Lotfi.bouzaïene@planet.tn
- **Pr. Med Taher RAJHI** - FSEG Tunis (Tunisie)
tahar.Rajhi@fsegt.rnu.tn
- **Pr. Guillaume BIOT-PAQUEROT** - ESC La Rochelle (France)
biotg@esc-larochelle.fr
- **Pr. Michel PLAISENT** - Université du Québec à Montréal (Canada)
michelplaisent@sympatico.ca
- **Pr. Mohamed GALLALI** - ISCAE Tunis (Tunisie)
gallalim@yahoo.fr
- **Pr. Neila BOULILA TAKTAK** - ISG Gabes
neila_boulila@yahoo.fr
- **Pr. Pascal PECQUET** - Université de Montpellier 1 (France)
p.pecquet@free.fr
- **Pr. Patrick NAVATTE** - Université de Rennes 1 (France)
p.navatte@univ-rennes1.fr
- **Pr. Philippe BERTRAND** - Université d'Aix-Marseille II (France)
philippe.bertrand@univmed.fr
- **Pr. Samir TRABELSI** - BROCK University (Canada)
samir.trabelsi@brocku.ca

- **Pr. Siwar ELLOUZE** - ISG Gabes (Tunisie)
ellousiw@yahoo.fr
- **Pr. Jamel Eddine HENCHIRI** - ISG Gabes(Tunisie)
jamelhenchiri@yahoo.fr
- **Pr. Slaheddine HELLARA** - ISG Tunis (Tunisie)
slaheddine.hellara@isg.rnu.tn
- **Pr. Younes BOUJELBENE** - FSEG SFAX (Tunisie)
boujelbene.younes@yahoo.fr
- **Pr. Adel BOUBAKER** - FSEG TUNIS (Tunisie)
prof.boubaker@gmail.com
- **Pr. Walid KHOUFI** - ESC Sfax
walid.khoufi@yahoo.fr
- **Pr. Abdelwahed OMRI** - ISG Tunis
abdelomri@gmail.com
- **Pr. Marjène GANA** - IHEC Tunis
gana.ym@gnet.tn
- **Pr. Kamel NAOUI** - ESC Tunis (Tunisie)
kamelnaoui@gmail.com
- **Pr. salma DAMAK** -
salmadamak@yahoo.fr
- **Pr. Salah Ben HAMAD** - IHEC Sfax
benhamad_salah@yahoo.fr
- **Pr. Ghazi ZOUARI** - FSEG Sfax
ghazi.zouari@fsegt.rnu.tn

TABLE DES MATIERES

Introduction de L'ouvrage Collectif par Jamel E. HENCHIRI.....	3
Appel à Contribution.....	5
Zouhaira KHELIL-RHOUMA & Mounira HAMED-SIDHOM " <i>Transparence financière et extra-financière : Relation entre les pratiques de gestion comptable des résultats et les divulgations environnementales</i> ".....	7
Senda WALI & Mouna KAMOUN " <i>Effet de l'incertitude politique sur l'évasion fiscale: cas de la Tunisie et de l'Egypte</i> ".....	26
Soulef BEN ABDESSAMIA " <i>Influence de l'éthique sur la gouvernance d'entreprise (Cas des entreprises tunisiennes)</i> ".....	39
Mohamed Sadok GASSOUMA " <i>Accruals anormaux & système de contrôle réglementaire et disciplinaire : Evidence dans les banques Tunisiennes avant et après la révolution du printemps Arabe</i> ".....	52
Narjess BOUABDALLAH & Jamel Eddine HENCHIRI " <i>L'impact des mécanismes de gouvernance interne sur le risque opérationnel bancaire</i> ".....	64
Imen KHELIL " <i>An exploratory study of internal auditor's moral courage to tell the truth</i> ".....	98
Anissa DAKHLI & Habib AFFES " <i>La gestion budgétaire dans l'entreprise tunisienne: Réalités & défis</i> ".....	116
Fatima LAKSSOUM " <i>L'enseignement de l'éthique dans les programmes universitaires de comptabilité : Une étude exploratoire dans le contexte marocain</i> ".....	128
Comité scientifique CSIFAXIII.....	141
Table des matières.....	144

© RED-ISGG, 2018
rue jilani Lahbib 6000 Gabès
Tunisie
<http://www.ur-red.com>
ISBN 978-9938-9935-1-6
www.ur-red.com
jamel.Henchiri@isggb.rnu.tn
Prix : 10 € ou 30 TND