

INTRODUCTION GENERALE

Les scandales récents et les échecs des entreprises aux Etats-Unis et en Europe ont suscité l'intérêt de la recherche au sujet de la gouvernance d'entreprise. L'effondrement d'Enron, le géant de l'énergie et WorldCom, le géant des télécommunications, a révélé des problèmes importants et profonds dans leur gouvernance d'entreprise. Ces scandales sont dûs à un certain nombre de raisons ; il s'agit de la vague mondiale de privatisation, la croissance de l'épargne privée, la déréglementation et l'intégration des marchés financiers (Becht et al, 2002).

Par ailleurs, vu que la croissance économique est fortement influencée par la santé du système bancaire tout particulièrement dans les pays en développement où les banques restent la principale source de financement de la majorité des entreprises, naît un intérêt certain pour l'instauration des mécanismes de gouvernance bancaire afin de remédier au problème de crise bancaire. D'ailleurs, les banques et autres intermédiaires financiers sont au cœur de la crise financière mondiale récente. La détérioration de leurs portefeuilles d'actifs, principalement en raison d'une mauvaise gestion de crédit, était l'une des principales sources structurelles de la crise (Fries, Neven et Seabright, 2002 et Sanusi, 2010). Dans une large mesure, ce problème a été le résultat de la mauvaise gouvernance dans les institutions bancaires et les grands groupes industriels.

En effet, le risque est l'élément fondamental qui conduit le comportement financier. Sans risque le système financier serait énormément simplifié. Ainsi, les institutions financières devraient parvenir le risque efficacement pour survivre dans un monde fortement incertain. Le futur des banques se reposera assurément sur la dynamique de la gestion des risques. Seulement ces banques ayant un système efficace de gestion des risques survivront sur le marché dans le long terme.

Ainsi, plusieurs études ont montré qu'une meilleure qualité de gouvernance permet d'améliorer la divulgation de l'information financière (Chen et Jaggi 2000; Eng et Mak 2003)

et de contribuer à la réduction de l'asymétrie d'information entre les gestionnaires et les fournisseurs de capitaux (Lang et Lundholm 2000; Core, Holthausen, et Larcker 1999).

En outre, une augmentation de l'information financière facilite le suivi de la gestion et atténue les conflits entre acteurs de l'entreprise (Gompers, Ishii et Metrick 2003). Par conséquent, les avantages informationnels apportés par la mise en œuvre des niveaux plus élevés de gouvernance d'entreprise améliorent la qualité de la prise de décision tout en contribuant à la prévention des crises potentielles (Johnson, Boone, Breach, et Friedman, 2000).

La montée de risque et les perturbations engendrées par la crise actuelle, a suscité l'attention de certains auteurs (Pathan (2009), Rachdi et al (2013), Dong et al. (2014), Sun et al (2014)), à étudier l'importance des mécanismes de gouvernance sur la prise de risque dans l'industrie bancaire. En effet, la situation fragile du secteur bancaire n'est pas forcément le résultat d'un environnement macroéconomique inefficent.

D'ailleurs, le diagnostic de cette crise actuelle montre qu'il y a des défaillances au sein du système de gouvernance et leur capacité à gérer le risque de manière parfaite. Selon Nout Welling, l'ex-président du comité de Bâle, la crise des subprimes a mis en exergue l'importance d'une bonne gouvernance du système bancaire. Cette dernière est primordiale afin d'assurer la stabilité du système bancaire et par conséquent le système financier et le développement économique. La gouvernance bancaire semble le premier outil de prévention des risques bancaires (Lobez, 2010).

De ce fait, il est primordial de cerner ce concept de **gouvernance d'entreprise** dans toutes ses dimensions. Ce terme a été l'objet aujourd'hui d'une forte attention de la part des juristes et des économistes, mais également des sociologues et des spécialistes des sciences de gestion (Charreaux 2004).

Toutefois, pour ce qui est du secteur bancaire et malgré sa pertinence, les travaux portant sur l'étude de la gouvernance bancaire demeurent peu abondants (Caprico et Levine (2002), Adams et Mehran (2003), Macey et O'Hara (2003)...). Bien que les banques montrent des différences d'exploitation importantes relativement aux autres entreprises dans d'autres secteurs d'activités, l'insuffisance de recherche au sujet de la gouvernance bancaire est particulièrement surprenante puisque les banques jouent un rôle stratégique dans l'économie.

Partant de ces constats, notre problématique est la suivante :

Dans quelle mesure l'amélioration de la qualité de gouvernance permet-elle de réduire la prise de risque au sein des banques tunisiennes ?

L'objectif de cette étude est de cerner l'impact des mécanismes internes de gouvernance à savoir la qualité du conseil d'administration, la qualité de la structure de propriété, la qualité d'audit et la qualité de divulgation d'information sur la prise de risque au sein des banques tunisiennes.

Les études traitant le lien entre les mécanismes de gouvernance internes et le risque des banques se focalisent soit sur la concentration de la propriété (Laeven et Levine, 2009 ; Haw et *al.*, 2010 ; Shehzad et *al.*, 2010) soit sur les caractéristiques du conseil d'administration (Pathan, 2009 ; Gulamhussen et Guerriero, 2009). Notre apport est de prendre en considération simultanément l'impact d'un ensemble de mécanismes de gouvernance internes regroupés sous forme d'indice sur la prise de risque au sein des banques tunisiennes.

Pour répondre à la problématique nous avons jugé utile et pertinent de développer trois chapitres en fonction des objectifs fixés.

Le premier chapitre présentera tout d'abord le fondement théorique de la gouvernance d'entreprise. Par ailleurs, il exposera les spécificités de la gouvernance bancaire ainsi que l'importance des différents mécanismes de contrôle tant externes qu'internes et enfin il présentera la typologie des risques confrontés par les banques ainsi que les normes prudentielles internationales régissant l'activité bancaire.

Au niveau du second chapitre nous nous intéresserons à l'utilité de l'utilisation des indices de gouvernance dans la littérature et nous proposerons une synthèse des travaux théoriques et empiriques qui s'intéressent à la relation entre les différents mécanismes de gouvernance et la prise de risque.

Dans un troisième chapitre, nous allons exposer tout d'abord la gouvernance d'entreprise et les normes prudentielles dans le contexte tunisien. Ensuite, nous présenterons notre méthodologie de recherche ainsi que les étapes de constitution de l'indice de gouvernance. Enfin, ce chapitre portera sur une étude empirique du secteur bancaire tunisien moyennant une analyse multivariée en données de panel. Nous testerons l'impact des mécanismes internes de gouvernance sous forme d'indice sur la prise de risque au sein des banques tunisiennes.

CHAPITRE I

GOVERNANCE BANCAIRE ET RISQUES :

DEFINITIONS ET FONDEMENTS

THEORIQUES

Plusieurs études se sont focalisées sur le concept de la gouvernance d'entreprise, tandis que la gouvernance bancaire n'a inspiré que peu de réflexions. Dans un cadre de libéralisation financière, les travaux concernant les crises bancaires ont montré le rôle crucial de l'instauration des mécanismes de gouvernance des banques dans la réduction de ces crises.

Les investigateurs distinguent fondamentalement deux disciplines de la gouvernance bancaire ; une externe et autre interne. Les principaux mécanismes externes sont les marchés de produits et services financiers, de travail, de prise de contrôle et aussi le cadre réglementaire et l'environnement juridique.

Selon Macey et O'Hara (2003), l'inefficacité de ces mécanismes est due surtout à la forte opacité qui caractérise le secteur bancaire, ce qui attribue aux mécanismes internes une grande importance dans la gouvernance des banques. Parmi ces mécanismes internes nous citons la structure de propriété, le conseil d'administration et ses sous-comités, la transparence et la divulgation de l'information....

Dans ce chapitre, nous allons présenter au niveau de la première section les définitions et les fondements théoriques de la gouvernance d'entreprise suivie par une deuxième section traitant les spécificités et les raisons d'être de la gouvernance bancaire ainsi que ses mécanismes internes et externes. La dernière section exposera d'une part, les différents risques inhérents à l'activité bancaire et, d'autre part, les diverses normes prudentielles internationales.

SECTION 1. LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE : DEFINITIONS ET FONDEMENTS THEORIQUES

La notion de gouvernance est ancienne. Etymologiquement, le terme gouvernance trouve ses origines dans la littérature financière au XII^e siècle sous l'appellation « gouvernement » qui signifie l'art et la manière de gouverner. Ensuite, il a été utilisé par les historiens anglais pour désigner le mode d'organisation du pouvoir. Cependant, le terme «gouvernement » s'avère insuffisant du fait qu'il n'explique pas tous les mécanismes de régulation au sein de la société et qu'il se focalise seulement sur les institutions publiques. De ce fait, ce terme a été remplacé par la notion de gouvernance qui se caractérise par sa capacité à s'adapter et à s'appliquer dans plusieurs domaines sans oublier sa nature conceptuelle en évolution permanente.

Ainsi, depuis la crise financière qui a eu lieu en 2008 affectant un grand nombre de pays, la gouvernance d'entreprise a été considérée comme une préoccupation majeure, un sujet de débat qui a suscité l'intérêt des managers, des universitaires, des législateurs... En outre, les progrès technologiques, la libéralisation, l'ouverture des marchés financiers ont accru l'importance de la gouvernance d'entreprise (Claessens et al, 2000).

Dans cette section, on définira dans un premier lieu la notion de gouvernance. Ensuite, on va exposer ses différentes théories et fondements.

1.1. Définitions de la gouvernance

Au sens large, la notion de gouvernance renvoie à la notion de contrôle d'un côté, et à la problématique de la répartition des pouvoirs au sein des organisations de l'autre côté. En fait, l'expression anglaise de « corporate governance » signifie tout système par lequel une société est dirigée et contrôlée.

Le début des débats sur la gouvernance remonte au travail de Berle et Means (1932). Ces auteurs montrent que la séparation entre la propriété et le contrôle conduit à une situation où la divergence des intérêts entre propriétaire et dirigeant est problématique. En effet, les actionnaires sont intéressés par la maximisation de la valeur de la société alors que les dirigeants ont pour objectifs de défendre leur réputation, d'augmenter leur propre richesse personnelle et d'améliorer leur valeur sur le marché de travail.

Selon Shleifer et Vishny (1997), « la gouvernance regroupe les moyens et les mécanismes par lesquels les fournisseurs de capitaux peuvent s'assurer de la rentabilité de leurs investissements ». Cette définition limite le champ de la gouvernance aux conflits d'intérêts entre les dirigeants et les actionnaires.

D'après la définition de Charreaux (1997), « la gouvernance d'entreprise recouvre l'ensemble des mécanismes organisationnels qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire ». Cette définition, élargie ainsi la sphère des acteurs concernés par les conflits d'intérêts : banquiers, salariés, clients ou pouvoirs publics. Par conséquent, la relation actionnaire-dirigeant représente un cas particulier de la relation d'agence.

L'organisation de coopération et de développement économique (L'OCDE) (2004)¹, adopte la définition suivante « le gouvernement d'entreprise précise la répartition des droits et des responsabilités entre les différents participants d'une entreprise, à savoir son conseil d'administration, sa direction, ses actionnaires et les autres parties prenantes ». Dans ce sens, les travaux de l'OCDE donne une définition plus large en signalant qu'il s'agit d'un système qui organise la répartition des droits et des responsabilités entre les différents participants à la vie de l'entreprise et fixe les règles et les procédures régissant la manière dont sont prises les décisions concernant la conduite des affaires.

1.2. Les fondements de la gouvernance : Présentation des théories

Sur le sujet de la gouvernance d'entreprise, un certain nombre de théories ont été utilisées dans la littérature pour expliquer son rôle. Certaines théories offrant un cadre pertinent pour expliquer l'effet de la gouvernance d'entreprise pourraient être plus appropriées et pertinentes à certains environnements que d'autres et peuvent varier d'un pays à l'autre.

En général, les premières théories utilisées par les études antérieures et qui sont considérées comme des théories dominantes ayant principalement influencé la promotion de la

¹ l'OCDE (2004), « Les Principes de gouvernement de l'entreprise de l'OCDE ».

gouvernance d'entreprise sont les suivantes: la théorie des droits de propriété, la théorie d'agence, la théorie de l'intendance et la théorie des coûts de transaction.

1.2.1. La théorie des droits de propriété :

Le point de départ de la théorie des droits de propriété consiste à considérer que tout échange entre agent ou toute relation quel que soit sa nature, peut être considéré comme un échange de droits de propriété sur des objets.

Cette théorie est apparue de façon explicite dans les travaux fondateurs d'Alchian et Demsetz (1972) qui considèrent la firme comme un nœud de contrats et accordent aux dirigeants la charge de définir la nature des tâches et de choisir les personnes qui doivent les exécuter.

Furibotn et Pejovich (1972) estiment que la divergence d'objectifs entre les dirigeants cherchant la maximisation de leurs fonctions d'utilité et les actionnaires qui cherchent la maximisation de leur richesse, implique une atténuation des droits de propriété dans les firmes managériales caractérisées par la dispersion du capital et un important pouvoir discrétionnaire pour les dirigeants.

La théorie néoclassique montre, dans ce contexte, que la répartition des droits de propriété entre plusieurs acteurs entraîne une réduction de la performance et de l'efficacité de la firme. Par ailleurs, lorsque le dirigeant est propriétaire, il a plus de motivations à fournir plus d'efforts afin de maximiser la valeur de la firme.

D'après Furibotn et Pejovich (1972), les droits de propriété sont décomposés en trois : l'usus, le fructus et l'abusus. L'usus est le droit d'utiliser le bien, le fructus est le droit d'en percevoir les fruits alors que l'abusus est le droit de décider du sort du bien. Dans l'entreprise managériale où il y a séparation des fonctions de gestion et de propriété, le dirigeant a l'usus tandis que le fructus et l'abusus sont à la possession des propriétaires. Cette séparation conduit à une divergence des intérêts.

1.2.2. La théorie d'agence :

La théorie d'agence a été largement utilisée par les chercheurs dans divers domaines académiques tels que la comptabilité, l'économie, la finance, le marketing, la science politique et la sociologie (Clarke, 2004). Cette théorie a été élaborée par Jensen et Meckling en 1976 et qui définit une relation d'agence comme « un contrat par lequel une ou plusieurs personne

(principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque ce qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent ».

Principalement, une relation d'agence provient de la séparation entre la propriété et la gestion ou le contrôle, quand un ou plusieurs principaux engagent une autre personne à titre d'agent pour exécuter des services en leur nom. Ainsi, l'émergence de l'approche de la théorie d'agence a été utilisée pour décrire la relation au sein des organisations. Elle prend en compte la nécessité pour l'entreprise de faire avec une pluralité de partenaires. La firme se trouve ainsi au centre de relations contractuelles avec les salariés, les créanciers, les fournisseurs...

En général, les problèmes d'agence proviennent de deux sources principales : d'un côté, les intérêts des deux parties peuvent diverger et de l'autre côté, il peut y avoir des informations imparfaites. En effet, la théorie de l'agence se fonde essentiellement sur les conflits d'informations et d'intérêts qui peuvent surgir entre les différents partenaires à la vie de l'entreprise.

En outre, les agents peuvent également être motivés par des facteurs tels que les récompenses financières, les opportunités du marché de travail, leur relation avec d'autres parties qui n'ont pas les mêmes intérêts que ceux des propriétaires. Cela conduit à la création d'un conflit d'intérêt entre les propriétaires et leurs agents.

Cependant, les propriétaires peuvent protéger leurs intérêts en offrant des incitations appropriées aux agents et en engageant des coûts de surveillance visant à limiter les activités irrégulières de ces agents. Ainsi, l'existence des conflits et leur résolution provoquent des coûts appelés coûts de mandat ou coûts d'agence.

Les coûts d'agence apparaissent en tant que mécanisme de contrôle afin de réduire l'asymétrie d'information et inciter le dirigeant à agir en conformité avec les intérêts de ses co-contractants. Le gouvernement efficace est celui qui minimise les coûts d'agence. Ces coûts sont répartis en trois catégories :

- Les coûts de surveillance et d'incitation: Un certain nombre d'étude tel que Deegan (2000) définissent le coût de surveillance comme des coûts qui découlent du suivi du comportement de l'agent ou toute action qui pourrait freiner leurs comportements opportunistes. Donc, il s'agit des frais engagés par le mandant pour s'assurer que le mandataire opère dans le sens de ses intérêts.

- Les coûts d'obligation ou de dédouanement : Il s'agit des frais engagés par le mandataire pour justifier la qualité de ses décisions et convaincre le mandant qu'il œuvre bien dans l'intérêt de ce dernier afin de gagner sa confiance.
- Les coûts résiduels : Cette notion correspond à celle des coûts d'opportunité et elle découle des deux natures des coûts précédents. Ils correspondent à l'écart entre le résultat de l'action de l'agent pour le principal et ce qu'aurait donné un comportement conduisant à une maximisation effective du bien-être du principal.

En termes de structure de propriété, Gogineni et al. (2010) ont constaté que les coûts d'agence augmentent à mesure que les entreprises passent d'un seul propriétaire unique à des structures de propriété plus complexes et suggèrent que les coûts d'agence sont significativement plus élevés lorsque les entreprises ne sont pas gérées par leurs propriétaires.

1.2.3. La théorie des coûts de transaction :

Coase (1973), est l'initiateur de la théorie des coûts de transaction qui s'inscrit dans le cadre de la théorie d'organisation. En effet, il a tenté d'expliquer l'existence d'organisations économiques fondées sur la hiérarchie. Donc, la théorie des coûts de transaction essaie de donner des définitions pour les notions de marché et d'hiérarchie.

Ainsi, si le marché est considéré comme le lieu d'échange libre entre offreurs et demandeurs, la firme en revanche est définie par Coase (1973) comme « un système de relations qui apparaît quand la répartition des ressources dépend d'entrepreneur ». En effet, d'après Coase, le recours à l'entreprise se fait lorsqu'elle permet de réaliser des économies des coûts inhérents au recours au marché, ces coûts sont appelés des coûts de transaction et qui sont relatifs à la découverte des prix adéquats et la négociation et la conclusion des contrats.

Cependant, le concept de la théorie des coûts de transaction était incomplet jusqu'à ce que Williamson (1988) ait approfondie cette théorie tout en analysant les entreprises comme des formes de gouvernance et d'accorder de l'importance à leur structure. Avec les travaux de Williamson (1988), on assiste à un passage d'une vision hiérarchique à une vision de la firme comme système de relations entre partenaires égaux².

Il distingue entre les coûts ex antes qui correspondent aux frais et aux activités précédant la signature des contrats. Plus les marchandises sont standardisées et à faible contenu informationnel, plus ces coûts seront faibles. Et les coûts de transaction ex-posts correspondant

² Coriat, B. et Weinstein, O., « Les nouvelles théories de l'entreprise » le livre de poche, Référence, 1995, p53.

aux coûts d'administration, de surveillance et de contrôle mis en place pour assurer le respect des clauses contractuelles et pour couvrir les différents aléas survenant dans l'exécution des contrats et éventuellement leur renégociation.

Les développements de Williamson (1988) s'appuient sur deux hypothèses comportementales à savoir l'opportunisme et la rationalité limitée qui renvoient à l'incapacité à être totalement informé et à comprendre et prévoir les réactions d'autrui. Williamson justifie le recours à la hiérarchie par la protection contre l'opportunisme. En outre, il distingue entre trois types de contrat selon deux critères à savoir : le degré d'incertitude des transactions et leur fréquence et la spécificité des actifs.

Il est à noter également, que la théorie des coûts de transaction suppose que les relations socio-économiques peuvent se manifester dans des contrats implicites ou explicites entre les individus. Ces contrats sont donc le fruit d'un accord qui va conditionner leurs comportements. Par conséquent, l'objectif de cette théorie est la recherche d'explication de la diversité des formes organisationnelles. L'apport est donc de définir l'origine et la nature des coûts de transactions et de proposer un nouveau cadre analytique pour expliquer l'ensemble des configurations institutionnelles.

1.2.4. La théorie de l'intendance :

La théorie de l'intendance appelée en anglais « *stewardship theory* » trouve son origine dans la littérature de la sociologie et de la psychologie. En effet, elle se base sur le fait que les individus, en plus des besoins matériels, ils ont aussi des besoins supérieurs comme l'appartenance, la sécurité et l'accomplissement personnel. Cette motivation humaine se trouve ignorée dans la théorie d'agence.

La théorie de l'intendance repose sur l'engagement plutôt que le contrôle, la confiance plutôt que la surveillance et l'amélioration de la performance par rapport au contrôle des coûts. Selon cette théorie l'individu se comporte comme un intendant n'étant pas opportuniste et qui souhaite jouer un rôle bénéfique dans l'entreprise (Donaldson et Davis, 1991).

En d'autre terme, le comportement de l'intendance est collectif car l'intendant vise à atteindre les objectifs de l'organisation. En général, il existe une relation entre le succès d'une organisation et la satisfaction des intérêts des propriétaires et le rôle de l'intendant qui consiste à assurer l'équilibre entre les besoins personnels et les objectifs de l'organisation étant donné que l'intendant atteint ses intérêts lorsqu'il atteint ceux de l'organisation, plutôt que l'auto -

servir de ses objectifs. Donc, le manager peut accomplir ses objectifs personnels en réalisant le succès de la firme dont il a la responsabilité.

En outre, Lam et Lee (2008) suggèrent que l'utilisation de la théorie d'agence ou de la théorie de l'intendance seule dans l'examen des effets de la dualité sur la performance des entreprises ne suffit pas. En conclusion, la théorie de l'intendance tente de trouver des explications et des solutions pour les relations principal-agent depuis que la théorie d'agence pourrait ne pas s'appliquer dans toutes les situations.

Tableau 1 : Les différences entre la théorie d'agence et la théorie de l'intendance

	Théorie d'agence	Théorie de l'intendance
Comportement	Individualisme	Collectivisme
Motivation	Valeur extrinsèque	Valeur intrinsèque
Gouvernance	Surveillance	Confiance
Cadre temporel	Court terme	Long terme
Pouvoir	Pouvoir fort	Pouvoir faible

Source : ALGHAMDI, SALIM, ALI, L (2012)

1.3. Les systèmes de gouvernance à travers le monde

Les systèmes de gouvernance d'entreprise dans le monde se différencient selon leurs origines historiques, leurs méthodes de mobilisation du capital et leurs structures de propriété et de contrôle. Moerland (1995) distingue deux systèmes de gouvernement d'entreprise, le système orienté marché et le système orienté réseau. Entre ces deux systèmes, il est apparu un système intermédiaire combinant les caractéristiques des deux systèmes déjà cités.

1.3.1. Le système orienté marché (Outsider)

Le système de gouvernance orienté marché caractérise les pays anglo-saxons, en particulier, les États-Unis et l'Angleterre. Dans ce système, les mécanismes de marché jouent un rôle essentiel, notamment les marchés financiers sont bien développés et le marché boursier joue un rôle important. Pour ce système, l'entreprise est considérée comme étant une combinaison d'administrateurs exécutifs qui opèrent dans l'intérêt des actionnaires et ce en vue de créer de la richesse pour ces derniers.

Le conseil d'administration est caractérisé par une structure traditionnelle (moniste) où il n'y a pas une séparation des fonctions de direction et de contrôle. Le conseil ne joue pas un rôle important dans le contrôle des équipes managériales en place. En effet, les administrateurs qui sont supposés être élus par les actionnaires pour les représenter sont en général choisis par le président du conseil qui est le plus souvent le directeur général.

Le contrôle des dirigeants est censé s'effectuer de manière externe sur le marché par la transparence de l'information financière et par le risque de prise de contrôle des entreprises par une offre publique d'achat (OPA). La menace de l'OPA incite les dirigeants à tout mettre en œuvre pour maintenir les cours des titres de l'entreprise et ce en envisageant des projets d'investissement rentables et accroissant leurs valeurs.

En ce qui concerne les systèmes de rémunération au sein du mode de gouvernance envisagé, ils sont liés à la performance et à l'attribution des plans de « Stock Options » permettant d'inciter les bénéficiaires de privilégier la poursuite de la performance actionnariale.

1.3.2. Le système orienté réseau (Insider)

Le système orienté réseau ou encore le système de gouvernance Germano-Noppon s'applique en Allemagne et au Japon.

- Le système allemand : dans ce système, et selon Moerland (1995), l'entreprise n'est plus une entité de création de valeur pour le compte des actionnaires, c'est plutôt une entité économique autonome.

Ce système se caractérise par la séparation des fonctions de contrôle et de direction. De plus, il accorde un rôle important aux grandes banques allemandes qui sont des partenaires influents sur les entreprises, et ceci soit par la participation directe dans des entreprises, soit par l'appartenance au conseil d'administration. Cependant, dans ce système, le marché financier joue un rôle peu important en matière de contrôle, et le marché de contrôle actif semble pratiquement inexistant.

- Le système japonais : les japonais accordent, dans leur culture concernant les entreprises, une grande importance à l'impact de la famille et à l'objectif d'atteindre le consensus. Dans ce système, le conseil de surveillance est composé d'un conseil d'administrateurs, d'un office d'administrateurs représentatifs, ainsi qu'un office d'auditeurs qui ont une responsabilité bien spécifique.

Ce système ressemble à celui utilisé en Allemagne du fait de l'importance similaire accordée aux actionnaires aussi bien qu'aux dirigeants. De plus, les grandes banques exercent une influence considérable sur les entreprises japonaises.

1.3.3. Le système orienté intermédiaire

L'Italie et la France sont les principaux pays qui adoptent le système hybride. Ce système de gouvernance combine à la fois des caractéristiques du système orienté marché et celles du système orienté réseau. Dans ce mode de gouvernance, l'actionnariat y est concentré et le contrôle par les marchés n'est pas efficace. Le contrôle des équipes managériales se fait essentiellement à travers le conseil d'administration. L'objet de ces entreprises c'est de maintenir une égalité de traitement entre les actionnaires et les dirigeants. L'entreprise est considérée comme étant un organe ayant pour objectif la défense de l'intérêt de l'ensemble des stakeholders.

SECTION 2. DE LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE A LA GOUVERNANCE BANCAIRE

De nos jours, les banques occupent une position dominante dans le système financier, elles sont le moteur de la croissance économique. Par ailleurs, les décisions bancaires d'investissement influencent la croissance et la stabilité économique. Ainsi, une faible prise de risque par la banque peut entraver la croissance économique. Néanmoins, une prise excessive de risque peut menacer la stabilité économique. Ceci explique les incitations des autorités à réglementer les banques.

L'existence des règlements peut rendre la gouvernance d'entreprise dans les banques différente de celle des entreprises non financières. En effet, le débat sur la question de savoir si la gouvernance des banques est différente de celle des entreprises non financières est encore d'actualité et rejoint la question célèbre de Fama (1985) « Qu'est ce qui diffère chez les banques ? »

D'une part, des auteurs tels que Macey et O'Hara (2003) et Mehran et al.,(2011) postulent que les banques sont différentes parce qu'elles sont soumises à une forte réglementation, un fort endettement et une opacité intense. Tandis que d'autres auteurs tels que Caprio et al. (2007) argumentent que les mêmes mécanismes de contrôle qui affectent la gouvernance des entreprises non financières affectent les banques.

L'objectif de cette section est de mettre en évidence, dans un premier lieu, les caractéristiques spécifiques des banques rendant leur gouvernance différente de celle des entreprises non financières. Et dans un deuxième lieu d'exposer les différents mécanismes de gouvernance bancaire.

2.1. Les spécificités de la gouvernance bancaire

Macey et O'Hara (2003) montrent que les banques se différencient des autres entreprises non financières par une forte réglementation, un fort endettement et une opacité de leurs actifs.

2.1.1. L'opacité des actifs :

L'asymétrie d'information entre les pourvoyeurs de fonds et les managers se trouve au cœur des problèmes de gouvernance d'entreprises et elle est plus prononcée dans les firmes bancaires. Cette asymétrie favorise l'intensification des conflits d'intérêts entre les partenaires et rend plus difficile le contrôle de la gestion de la banque par les propriétaires. D'après Levine (2004), l'opacité est la difficulté à ce que les participants externes (outsiders) puissent contrôler le comportement des internes (insiders).

La principale source de l'asymétrie d'information est la nature des actifs bancaires à savoir les crédits. En effet, ces actifs sont difficilement observables et leur risque est potentiellement manipulable par les dirigeants. Caprio et Levine (2002) montrent que la plus grande opacité des banques ne permet pas aux actionnaires et aux obligataires de contrôler les managers de la banque. Par ailleurs, cette opacité ne permet pas de concevoir des contrats qui alignent les intérêts des managers et des actionnaires. Par conséquent, l'opacité complique les mécanismes de contrôle.

De plus, le manque de transparence au sein des banques motive les dirigeants à exploiter les bailleurs de fonds et à adopter des comportements opportunistes par la prise excessive de risque.

Polo (2007), montre que l'intervention de l'Etat permet d'améliorer la gouvernance d'entreprise dans les banques en réduisant l'opacité. L'exigence des informations transparentes devrait augmenter la discipline du marché. En d'autres termes, elle devrait stimuler les différents partenaires de la banque pour mener à bien leur travail.

2.1.2. La spécificité du bilan bancaire : l'endettement

Ce qui distingue les banques des autres entreprises est la structure spécifique de leur bilan. En effet, les banques ont tendance à avoir très peu de fonds propres par rapport aux autres entreprises. Elles se financent généralement à 90% ou plus par dettes (Macey et O'Hara, 2003).

Les engagements des banques sont en grande partie sous la forme de dépôts, qui sont restitués à leurs créanciers / déposants en cas de demande de leur part, tandis que leurs actifs prennent souvent la forme de prêts qui ont des échéances plus longues (même si les marchés secondaires de plus en plus raffinés ont atténué dans une certaine mesure l'inadéquation dans la structure par terme des actifs et des passifs des banques).

Ainsi, le principal attribut qui rend les banques des intermédiaires financiers "spécial" est leur fonction de production de liquidité. En effet, les banques en détenant des actifs illiquides et en émettant des passifs liquides, créent de la liquidité. Toutefois, cette fonction de production de liquidité peut entraîner un problème de ruée bancaire définie comme une crise d'illiquidité.

Les banques gardent seulement une fraction des dépôts dans ses réserves à un moment donné. Les déposants ne peuvent pas obtenir le remboursement de leurs dépôts en même temps parce que la banque ne sera pas disposer de fonds suffisants pour satisfaire tous les déposants à la fois. Ce décalage devient un problème dans une situation inhabituelle de panique bancaire (Macey et O'Hara, 2003).

La panique bancaire est essentiellement un problème d'action collective de la part des déposants résultant d'une perte de confiance dans le système bancaire. Si, pour une raison quelconque, des retraits massifs et imprévus commencent dans une banque, les déposants conclurent qu'ils doivent faire de même pour éviter de se retrouver avec rien ce qui entraîne par conséquent une ruée bancaire (bank run).

Étant donné l'importance de l'activité interbancaire, un problème confronté par une banque se propage à une autre ainsi qu'à tout le système bancaire et produit par conséquent la défaillance des banques solvables (Mulbert, 2010). Ainsi, par effet de contagion, des faillites bancaires, en cascade, peuvent engendrer une crise financière globale. Ainsi la réglementation du secteur bancaire et l'assurance des dépôts constituent des solutions préconisées pour empêcher les effets néfastes de la ruée bancaire.

2.1.3. Les banques : des firmes fortement réglementées

Deux arguments sont souvent présentés afin de justifier la réglementation bancaire : les retraits massifs et la protection des épargnants (Levine, 2004). L'assurance-dépôts et le rôle des banques centrales comme prêteurs de dernier ressort sont les principaux instruments que les Etats ont adoptés pour empêcher les retraits massifs, la contagion et d'autres contraintes du risque « systématique ».

L'objectif du contrôle bancaire est, alors, la protection des petits déposants contre le risque de faillite de leur banque et la protection du système bancaire dans son ensemble contre le risque d'une crise généralisée.

De plus, l'assurance-dépôt incite les banques à s'engager dans des activités très risquées ce qui peut aggraver les problèmes d'agence. Le problème d'aléa moral justifie ainsi, la régulation du capital (pilier I de Bâle II) et le contrôle et la surveillance des activités bancaires (pilier II de Bâle II).

En effet, les régulateurs obligent les banques à maintenir un niveau suffisamment élevé de fonds propres à travers l'exigence d'un capital minimum. Alors, les organes de réglementation et de supervision sont considérés comme des principales parties prenantes des banques et qui peuvent avoir des intérêts divergents avec ceux des actionnaires, déposants et créanciers. Les problèmes d'agence sont ainsi plus complexes dans le secteur bancaire.

En général, la nature fortement réglementée des banques autorise les autorités à influencer ou même à dominer la gouvernance bancaire (Polo, 2007). Dans le cadre des débats courants sur la réglementation bancaire, quelques auteurs remettent en cause le rôle et la pertinence de cette réglementation et accentuent l'importance de renforcer la politique de réglementation via la discipline de marché (pilier III de Bâle II).

2.2. Les mécanismes de contrôle

La séparation de la propriété du contrôle est source de conflit d'intérêt entre les dirigeants et les actionnaires (Berle et Means, 1932). Les actionnaires sont intéressés par la maximisation de la valeur de la société alors que les dirigeants ont pour objectif de défendre leur réputation et leur valeur sur le marché de travail (Fama, 1980). Par conséquent, des mécanismes ont été instaurés afin d'aligner les intérêts des dirigeants à ceux des actionnaires. Ces mécanismes se divisent en des mécanismes externes et des mécanismes internes.

La gouvernance bancaire se distingue par l'importance de ces mécanismes. Les principaux mécanismes externes sont le marché de prise de contrôle (le marché financier), le marché de travail, le marché de produits et services, l'environnement juridique et les agences de notation. Ces mécanismes sont peu efficaces dans le secteur bancaire à cause de la forte opacité ce qui octroie aux mécanismes internes une importance vitale dans la gouvernance des banques.

2.2.1. Les mécanismes externes de la gouvernance bancaire:

2.2.1.1. Le marché de prise de contrôle (Le marché financier) :

Le marché joue un rôle disciplinaire important à travers les offres publiques d'achat et les opérations de fusions-acquisitions. En effet, la simple menace d'une offre publique d'achat hostile qui signale une mauvaise gestion influence directement le comportement des managers et les incite à aligner la gestion de la firme conformément aux intérêts des actionnaires. Cette offre publique d'achat peut entraîner la modification de la direction de la cible voire la révocation du dirigeant.

Selon ce point de vue, si le gestionnaire est inefficace ou n'agit pas dans les intérêts des actionnaires, un "raider" pourrait faire une offre publique d'achat, afin de mieux gérer la cible et éventuellement la vendre avec une plus-value importante. Egalement, cette menace oblige les managers à transmettre au marché un ensemble d'informations exhaustives et pertinentes qui permet une évaluation correcte de l'institution.

Mikkelson et Partch (1997) montrent que la diminution de l'activité d'acquisition aux États-Unis pendant les périodes de 1984 à 1988 et de 1989 à 1993 a été accompagnée d'une réduction de la pression sur les gestionnaires. Ils montrent que le rapport entre le rendement des managers et la performance de la firme n'est significatif que durant la période où le marché des acquisitions est très actif. Dans la plupart de l'Europe continentale, à l'exception du Royaume-Uni, les OPA hostiles sont cependant rares. Franks et Mayer (1994) attribuent ce fait à la structure particulière de la plupart des marchés des capitaux européens qui sont caractérisés par un petit nombre de sociétés cotées et une concentration relativement élevée de la propriété par rapport aux États-Unis et Royaume-Uni.

Cependant, ce mécanisme est limité en raison des coûts élevés de ce genre de pratique. En effet, les coûts inhérents aux prises de contrôle ne concernent pas seulement les coûts nécessaires pour encourager les actionnaires réticents mais aussi des coûts de recherche, des coûts d'appels d'offres et autres coûts de transaction qui font des prises de contrôle dans la pratique, une solution très coûteuse.

Les prises de contrôle dans le secteur bancaire sont plutôt rares. Cette rareté est attribuée à la lenteur des procédures de ce mécanisme dans le secteur bancaire. En effet, Caprio et Levine (2002) prouvent que l'opacité bancaire affaiblit la menace des prises de contrôle. Egalement, la réglementation bancaire restreint la capacité du marché de prise de contrôle à discipliner la

banque dans la mesure où les prises de contrôle sont explicitement découragées dans plusieurs pays.

2.2.1.2. Le marché du travail :

Ce marché assure comme rôle principal l'évaluation des dirigeants, leur sélection ainsi que la fixation des montants et des modalités de leurs rémunérations. Par ailleurs, Fama (1980) voit dans ce marché une pression directe sur les managers de la société du fait qu'il permet de trier les gestionnaires selon leur performance et d'orienter les dirigeants les plus performants vers les entreprises les plus performantes.

Fama (1980) estime également que, même lorsque le contrat de rémunération d'un dirigeant n'a aucun lien avec la richesse des actionnaires, le manager peut, toujours, agir de façon à maximiser la richesse des actionnaires en raison de la volonté de protéger sa réputation dans le marché du travail. Holmstrom (1982), cependant, présente un modèle où les préoccupations de réputation ne sont pas suffisantes pour réduire les coûts d'agence à zéro. Holmstrom et Costa (1986) vont même plus loin car ils suggèrent que les préoccupations des gestionnaires de leur carrière peuvent effectivement les amener à se comporter contre les intérêts des actionnaires.

Hansen et Torregrosa (1992) montrent que « les mesures imprécises de l'évaluation du capital managérial (causées par de mauvais jugement, l'aléa moral ou la mauvaise information) limitent l'efficacité d'un tel mécanisme ».

2.2.1.3. Le marché des biens et services :

Le marché des biens et services joue un rôle de plus en plus important dans la discipline des managers en vertu de la globalisation et des stratégies d'ouverture des pays. . Cela donne à penser que le niveau de concurrence sur les marchés des produits et des services peut aussi agir comme une contrainte générale sur le comportement de non maximisation de la richesse des actionnaires suivi par le manager.

Selon cette discipline, les institutions mal gérées et qui sont soumises à des prélèvements importants de la part de leurs dirigeants présentent des coûts élevés et doivent disparaître par une sélection naturelle au profit des autres institutions concurrentes.

Bien que le marché des produits et des services constitue un mécanisme encourageant la bonne gestion, toutefois, il peut être à l'origine de mauvaises conséquences en encourageant

les dirigeants à prendre plus de risques lors des choix des investissements dans le but d'atteindre des profits comparables à ceux des concurrents.

Ce mécanisme disciplinaire ne constitue pas un facteur important dans la résolution des conflits d'agence au sein des banques. En effet, l'opacité bancaire rend le marché des produits moins compétitif (Caprio et Levine, 2002). Ainsi, les relations à long terme entretenues avec leurs clients peuvent constituer des barrières à la concurrence dans le secteur bancaire (Levine, 2004).

2.2.1.4. L'environnement juridique:

Un autre facteur externe qui peut avoir des effets sur la gouvernance d'entreprise est l'environnement juridique. Cela peut se manifester de plusieurs manières. On est dans la forme de la législation qui affecte directement l'efficacité, ou le coût, d'un ou plusieurs dispositifs disciplinaires.

Par exemple, aux Etats-Unis, ils ont adopté des lois visant à éviter ou à augmenter les coûts des prises de contrôle hostiles. Cela provoque de graves répercussions sur le contrôle des actes de gestion au sein des entreprises. Un autre exemple est l'existence de règles juridiques donnant une importance particulière à la politique de dividende comme un instrument potentiel pour faire face aux éventuels problèmes d'agence. C'est le cas du Brésil, le Chili, la Colombie, la Grèce et le Venezuela.

Dans d'autres pays, le rôle de l'environnement juridique peut être un peu plus subtil. Au Royaume-Uni, cela a pris la forme d'un certain nombre de recommandations mises en place par des comités destinées à améliorer les pratiques de gouvernance. Celles-ci ont été matérialisées dans les rapports de Cadbury (1992), Greenbury (1995) et Hampel (1998). Les recommandations issues de ces rapports ont été adoptées par la Bourse de Londres sous la forme d'une exigence officielle pour les sociétés cotées à indiquer le degré de leur conformité à ces recommandations, bien que ces règles ne présentent pas le caractère obligatoire.

Un autre domaine important de l'environnement juridique, qui peut également influencer les dispositifs de gouvernance d'entreprise, est celui de la protection des actionnaires minoritaires. Shleifer et Vishny (1997) constatent que l'existence et l'efficacité des règles juridiques protégeant les investisseurs sont un déterminant majeur du développement de marché local des capitaux. Ils suggèrent que la qualité du système juridique de protection des investisseurs est un déterminant majeur de la capacité des entreprises et des investisseurs à mettre en place des structures appropriées de la gouvernance d'entreprise.

La spécificité de la gouvernance bancaire est liée principalement au caractère fortement réglementé de ce secteur et qui a pour objectif de limiter les faillites bancaires en réduisant le risque systémique. En effet, les banques sont soumises à plusieurs réglementations parmi lesquelles le ratio de solvabilité ou l'assurance de dépôts qui sont propres aux banques. Pour assurer la solidité et la stabilité du système financier et bancaire. La réglementation comporte des exigences sur les fonds propres, les réserves ainsi que sur la déclaration de l'information et le contrôle des politiques de crédit. En effet la supervision était un sujet de débat par ce qu'il y a plusieurs auteurs qui ont privilégié les agences privées de supervision et ceci dans le but de maintenir la stabilité du système financier et la sauvegarde de l'intérêt public. La supervision efficace joue un rôle essentiel et central dans les opérations de paiements et de crédits.

Cependant, selon Levine (2004), la forte présence de la réglementation a un effet négatif sur la conduite des banques, et elle perturbe l'activité du système de gouvernance, étant donnée qu'elle influence la relation d'agence entre les actionnaires et les dirigeants par l'entrée d'une troisième partie qui est l'autorité de la réglementation, ce qui favorise d'après Macey et O'Hara (2003), la création d'une nouvelle asymétrie d'information qui contraint les mécanismes de gouvernance.

2.2.1.5. Les agences de notation :

Les agences de notation peuvent encourager le contrôle privé, plus précisément, les données utilisées par Barth et al (2004) indiquent que certaines agences obligent les entreprises et en particulier les banques à obtenir des audits certifiés et/ ou des ratings à partir des agences internationales de notation.

Par ailleurs, ces agences obligent les entreprises ainsi que les banques de transmettre sur le marché une information précise, complète, pertinente, et consolidée. Certains pays rendent même des dirigeants légalement responsables en cas d'information incorrecte ou fallacieuse.

2.2.2. Les mécanismes internes de la gouvernance bancaire

Les différentes spécificités de l'activité bancaire, déjà présentées dans la section précédente, montrent l'importance, dans le secteur bancaire, des mécanismes internes de gouvernance dans la limite de l'opportunisme du dirigeant et l'alignement de ses intérêts avec ceux du propriétaire.

L'efficacité du système interne de gouvernance des banques passe par celle de ses éléments notamment la structure de propriété et le conseil d'administration dans le contrôle des dirigeants et la préservation des intérêts de l'institution bancaire en cohérence avec ceux de ses divers partenaires dont les actionnaires et les dépositaires.

2.2.2.1. Le conseil d'administration :

Le conseil d'administration élu par l'assemblée générale des actionnaires, constitue l'instance d'intermédiation privilégiée entre les actionnaires et les dirigeants. Il se charge de plusieurs rôles dont les principaux sont :

- **Contrôleur :** Le conseil d'administration assure le rôle de défendre les intérêts des actionnaires en limitant le pouvoir discrétionnaire des dirigeants. Pour Williamson (1985), il s'agit d'un mécanisme organisationnel permettant de garantir la sécurité des transactions entre la firme et les différentes parties prenantes. Par conséquent, les théories contractuelles associent une fonction disciplinaire au conseil d'administration et un rôle de contrôle, de réduction des coûts d'agence et de défense des intérêts des actionnaires.
- **Pourvoyeur de ressources :** Dans une autre perspective, le conseil d'administration est appréhendé selon la théorie de la dépendance aux ressources comme un instrument facilitant l'accès aux ressources, matérielles et intangibles (conseil, savoir-faire, compétences, consensus, réseau relationnel...).
- **Stratège :** Pour les théories cognitives basées sur le concept de connaissance, le rôle du conseil est d'aider le dirigeant à construire sa vision et à développer des opportunités de croissance. En effet, le conseil d'administration établit les objectifs stratégiques et la politique générale de l'entreprise. Il désigne les membres du comité exécutif, approuve les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs et rend des comptes aux actionnaires. Il assure ainsi, une direction collégiale de la société.
- **Conseiller :** Selon la théorie de l'intendance, le conseil d'administration joue le rôle de collaborateur et de mentor : il assiste et conseille l'équipe dirigeante.

Le conseil d'administration est composé de personnes physiques et morales élues par l'assemblée générale. L'indépendance des administrateurs constitue une condition essentielle afin de s'assurer de leur impartialité et de leur engagement en faveur des actionnaires voire même les petits porteurs anonymes.

Les conseils peuvent être structurés de différentes manières pour répondre aux besoins de l'organisation. La variation dans les structures de gouvernance reflète deux points de vue divergents. Tout d'abord, on croit que les conseils sont formés pour maximiser le contrôle de la gestion de l'entreprise en adoptant des structures qui leur permettent d'assurer ce rôle, résultant en une performance supérieure et une meilleure compréhension des besoins de l'entreprise. Ceci n'est possible qu'avec la présence d'administrateurs indépendants (Berle et Means 1932; Mace 1971). Le second point de vue est que les conseils sont formés afin de minimiser les coûts d'agence par l'adoption de structures qui nécessitent la ratification et le suivi du comportement de gestion par des administrateurs externes, réduisant ainsi la différence entre les intérêts des actionnaires et les intérêts des dirigeants (Fama, Eugene F 1980; Fama et Jensen, 1983).

➤ **Taille du conseil d'administration**

Lipton et Lorsch (1992) et Jensen (1993) font valoir que les entreprises ne devraient pas nommer trop d'administrateurs au conseil et ont suggéré un maximum de sept ou huit administrateurs. Selon Lipton et Lorsch (1992), les conseils d'administration de taille importante sont moins susceptibles de critiquer les politiques des cadres supérieurs. En outre, un grand conseil tend à impliquer des discussions moins significatives car un nombre important de directeurs sont impliqués dans la discussion, ce qui rend à la fois long et difficile d'atteindre la cohésion. En outre, un grand conseil est moins efficace en raison de la lenteur dans la prise de décision. Judge and Zeithaml (1992) ont constaté qu'un grand conseil était moins impliqué dans la prise de décision stratégique et Forbes et Milliken (1999) ont signalé qu'un grand conseil conduit à un problème de coordination.

Les études empiriques ont indiqué que la grande taille du conseil d'administration a été associée à une faible performance des entreprises (Cheng, 2008), et une gestion des revenus élevée (Rahman et Ali, 2006). Les résultats confirment la suggestion de Lipton et Lorsch (1992) et Jensen (1993) qui constatent que si la taille du conseil d'administration dépasse huit membres, le conseil devient inefficace. Larmou et Vafeas (2010) ont montré que pour un petit conseil, en ajoutant plus de membres ceci entraîne une augmentation du rendement de l'action, mais lorsque la taille atteint une certaine limite, en ajoutant plusieurs administrateurs, pourrait réduire le rendement.

En revanche, Dalton et Dalton (2005) ont suggéré qu'un grand conseil offre plus de connaissances et de compétences, mais Jensen (1993) fait valoir que le problème de la coordination dans les grands conseils peut l'emporter sur ses avantages. Les résultats

d'Akhtaruddin, Hossain et Yao (2009) supportent en partie l'argument de Dalton et Dalton (2005), puisqu'ils trouvent une relation positive entre la taille du conseil d'administration et la divulgation volontaire d'information, bien que l'effet positif soit dû à la présence des administrateurs indépendants dans le conseil.

Néanmoins, les résultats sur la taille du conseil d'administration sont, en effet, mitigés. Bonn, Yoshikawa et Phan (2004) ont examiné les entreprises au Japon et en Australie, et ont fait état d'une relation inverse entre la taille du conseil et la performance des entreprises japonaises, mais aucune association pour les entreprises australiennes. Pietra, Grambovas, Raonic et Riccaboni (2008) ont rapporté qu'un grand conseil réduit significativement la valeur des entreprises dans les petites et moyennes entreprises, mais pas de façon significative dans les grandes entreprises. En résumé, un grand conseil fournit un meilleur échange de compétences et de connaissances, mais il y a plus des risques que ses membres seront incapables de bien coordonner, ce qui entraînera, par conséquent, des problèmes de passager clandestin (free rider).

➤ **Structure de leadership**

Un mécanisme important de la structure du conseil d'administration est sa direction, qui se reflète dans les postes de président et du chef de la direction. Une structure de direction combinée se produit lorsque la même personne assure à la fois la fonction de direction et la fonction de contrôle. La revue de la littérature sur la gouvernance d'entreprise fonde leurs justifications sur différents points de vue de la théorie de l'agence et la théorie de l'intendance qui sont toutes les deux applicables à la structure de direction.

La séparation du rôle du chef de la direction et du président du CA est en grande partie fondée sur la théorie de l'agence, parce que le rôle du conseil d'administration est de surveiller la gestion et de protéger les intérêts des actionnaires (Fama et Jensen, 1983). Cependant, la combinaison des rôles de chef de la direction et président, se traduira par un chef de direction dominant qui va conduire à une surveillance inefficace de la gestion de la part du conseil d'administration (Lam et Lee 2008).

En effet, une séparation des deux rôles semble être un moyen prudent et efficace pour assurer le bon suivi et éliminer les erreurs potentielles et les conflits d'intérêts qui pourraient survenir en raison de la combinaison des rôles. Par ailleurs, le code des bonnes pratiques publié par le comité Cadbury en Décembre 1992 a recommandé la séparation des deux postes. La

question soulevée par Cadbury était que le chef de la direction est responsable de la gestion quotidienne de l'entreprise, alors que le rôle du président du CA était de s'assurer que l'entreprise fonctionne de manière efficace ce qui implique donc la surveillance et l'évaluation des performances des dirigeants mandataires et du chef de la direction (Laing et Weir, 1999).

Inversement, les défenseurs de la théorie de l'intendance affirment que les gestionnaires sont intrinsèquement dignes de confiance et sont de bons intendants des ressources de la firme et travaillent à atteindre un niveau plus élevé de bénéfice pour leurs sociétés (Donaldson et Davis 1991, 1994). L'avantage de combiner les deux rôles est qu'il renforce la direction. Il y a des recherches qui supportent que la structure combinée de leadership est liée à un ROA élevé. Une explication possible de cette relation importante est que le président, qui occupe également le poste de chef de la direction, va essayer d'investir autant que possible afin d'augmenter la taille de l'entreprise. Tant que la croissance de l'investissement augmente le rendement de l'entreprise, ils vont investir davantage. De même, les études de Donaldson et Davis (1991) ont trouvé que les entreprises ayant des structures combinées atteignent des rendements plus élevés mesurés par le rendement des capitaux propres qui a conduit à soutenir la théorie de l'intendance.

➤ **Indépendance du CA**

Un autre mécanisme important de la structure du conseil d'administration est sa composition, qui renvoie aux directeurs exécutifs et non exécutifs. La théorie de l'agence et la théorie de l'intendance s'appliquent à la composition du conseil. Les CA dominés par des administrateurs non exécutifs indépendants sont en grande partie fondés sur la théorie de l'agence. Selon la théorie de l'agence, un conseil d'administration efficace doit être composé d'une majorité d'administrateurs non exécutifs, qui sont censées fournir une performance supérieure en raison de leur indépendance dans la gestion des entreprises (Dalton et al., 1998).

En revanche, un CA dominé par des directeurs exécutifs est fondé sur la théorie de l'intendance, qui soutient l'idée que les gestionnaires sont de bons intendants de l'organisation et travaillent pour atteindre des profits plus élevés et accroître la richesse des actionnaires.

Un conseil d'administration efficace doit comprendre dans sa majorité des administrateurs non exécutifs (Dalton et al. 1998). Toutefois, la responsabilité de directeur exécutif est d'assurer le fonctionnement quotidien de l'entreprise telle que la finance et le marketing, etc... Ils apportent une expertise spécialisée et une richesse de connaissances à

l'entreprise (Weir et Laing, 2001). Cadbury (1992) identifie le rôle de surveillance comme la responsabilité essentielle des administrateurs non exécutifs. Ils peuvent devenir des moniteurs moins efficaces lorsque la période de leurs services augmente ce qui leur permet ainsi de construire des relations étroites avec les directeurs exécutifs. Cela soutient la demande de Cadbury que l'indépendance des administrateurs non exécutifs peut diminuer à mesure que la durée du mandat augmente (Dalton et al 1998).

Si la représentation au conseil d'administrateurs des directeurs non exécutifs augmente l'efficacité de la surveillance, la performance de l'entreprise devrait s'améliorer. Des études menées par Fama (1980) et Fama et Jensen (1983) indiquent que les administrateurs non exécutifs sont davantage incités à protéger les intérêts des actionnaires, en raison de l'importance de maintenir leur réputation sur le marché des administrateurs externes. Par conséquent, les administrateurs indépendants sont considérés comme utiles par les organismes de réglementation en raison de leur importance dans la surveillance des entreprises. Beasley (1996) rapporte que les conseils composés d'une majorité d'administrateurs externes remplissent leur rôle de surveillance à l'égard de l'information financière.

➤ **Comités du Conseil**

Les comités du conseil représentent aussi bien un mécanisme important dans la structure du conseil d'administration assurant la supervision professionnelle et indépendante des activités des entreprises afin de protéger les intérêts des actionnaires. Le principe de la séparation entre la fonction de surveillance et d'exécution par la théorie de l'agence est créé pour surveiller les fonctions d'exécution des différents comités constituant le CA à savoir le comité d'audit, de rémunération et de nomination.

Les défaillances des entreprises dans le passé montrent l'insuffisance des structures de gouvernance dans la prise des mesures correctives par les conseils d'administration des entreprises en faillite. L'importance des comités du CA a été encouragée par le monde des affaires. En conséquence, le rapport du comité Cadbury³ en 1992, a recommandé que les conseils doivent nommer des sous-comités pour traiter les trois fonctions suivantes :

³ Le rapport Cadbury, intitulé 'les aspects financiers de gouvernance d'entreprise', est un rapport publié par "Le Comité sur les aspects financiers de la gouvernance d'entreprise», présidé par Adrian Cadbury qui énonce des recommandations sur la disposition des conseils d'administration et des systèmes comptables pour atténuer les risques et les échecs de gouvernance d'entreprise. Le rapport a été publié en version préliminaire en mai 1992 Sa version révisée et finale a été publiée en Décembre de la même année. Les recommandations du rapport ont été appliquées avec la publication d'autres codes tels que ceux de l'Union européenne, des États-Unis, la Banque mondiale, etc...

- Les comités d'audit pour superviser les procédures comptables et d'audits externes;
- Les comités de rémunération pour décider de la rémunération des dirigeants de l'entreprise;
- Et les comités de nomination pour nommer les administrateurs et dirigeants du CA;

Ces comités sont indépendants, ayant accès à des informations et des conseils professionnels, et contiennent des membres qui ont des compétences financières. Par conséquent, le comité Cadbury et l'OCDE ont recommandé que ces comités doivent être composés exclusivement d'administrateurs non exécutifs indépendants pour renforcer les systèmes de contrôle interne des entreprises (Laing et Weir, 1999). Les actionnaires sont en mesure d'avoir une plus grande confiance dans les conseils quand ils comportent des sous-comités ayant des principales responsabilités.

En conséquence la plupart des pays s'orientent vers l'inclusion de ces comités afin de renforcer l'indépendance et de satisfaire les exigences réglementaires. Le New York Stock Exchange, NASDAQ, ASX, ainsi que la Bourse de Colombo ont adopté des modifications au niveau de leurs règles d'admission pour inclure les différents comités à savoir le comité d'audit, de rémunération et de nomination (Petra, 2007).

Des études menées par Lorsch et MacIver (1989) et Kesner (1988) expliquent que les processus les plus critiques et les décisions sont étudiés par l'un des sous-comités du conseil d'administration tels que le comité d'audit, de rémunération ou de nomination, plutôt que par le conseil dans son ensemble. Ces comités permettent aux conseils de faire face au facteur temps limité et à la complexité de l'information dont ils ont besoin (Dalton et al., 1998). Les entreprises ayant un comité d'audit sont plus susceptibles d'avoir une information financière fiable. En revanche, Beasley (1996) rapporte que les entreprises ayant un comité d'audit n'augmentent pas la fiabilité des informations.

Toutefois, la preuve a indiqué qu'il y a un effet positif sur la qualité des états financiers avec la présence de comités indépendants (Petra, 2007). Par conséquent, l'amélioration de l'indépendance des comités a été considérée comme essentielle pour assurer un contrôle efficace.

2.2.2.2. La structure de propriété :

La structure de propriété correspond à la proportion d'actions détenue par les actionnaires. On distingue deux types de structure de propriété à savoir la propriété concentrée

et la propriété dispersée. Le choix d'une structure concentrée ou dispersée dépend des avantages et des inconvénients associés à chaque cas.

Le droit de vote des actionnaires constitue un mécanisme efficace lorsqu'ils possèdent une part importante du capital. L'assemblée générale est le lieu d'exercice des droits de l'actionnaire. Les questions relatives à la tenue de l'assemblée, l'information des actionnaires et leurs droits de vote doivent être réglées selon des normes définies à l'avance. Les dirigeants quant à eux, s'occupent de l'établissement des rapports pour les soumettre au vote.

L'attribution d'actions aux dirigeants constitue un outil efficace visant l'intéressement des dirigeants. Son objectif est principalement d'aligner les intérêts des dirigeants avec ceux des actionnaires ce qui limite par conséquent l'opportunisme.

➤ **Propriété managériale**

Une façon plutôt intuitive par laquelle les coûts d'agence peuvent être réduits, est d'augmenter le niveau de la propriété managériale, ce qui permettra un meilleur alignement de leurs intérêts avec ceux des actionnaires. En fait, dans le cas extrême où le gestionnaire détient 100% de la propriété les coûts d'agence seront réduits à zéro (Jensen et Meckling, 1976).

Une critique, cependant, est adressée à ce mécanisme est que les gestionnaires peuvent ne pas être prêts à augmenter leur participation dans la société en raison de contraintes sur leur fortune personnelle. En outre, l'aversion au risque limite également l'extension de ce dispositif de surveillance étant donné que l'allocation d'une grande partie de la richesse du gestionnaire à une seule entreprise est susceptible de se traduire par un portefeuille mal diversifié (Beck et Zorn, 1982).

Conformément à la proposition que plus la propriété managériale est importante plus les coûts d'agence seront faibles, Kaplan (1989) constate que ces entreprises éprouvent des améliorations significatives de leur performance. Il interprète ce résultat tout en suggérant que les changements étaient dus à des incitations de gestion au lieu de licenciements. Smith (1990) rapporte des résultats similaires et note que l'amélioration observée dans le rendement n'est pas due à la réduction des dépenses discrétionnaires, comme la recherche et le développement, la publicité, l'entretien ou les biens, les installations et les équipements mais plutôt à des changements dans la propriété managériale.

Dans une étude sur les effets des changements dans la structure de propriété sur la performance d'un échantillon de caisses d'épargne, Cole et Mehran (1998) constatent que les changements dans la performance sont significativement associés à des changements dans la

propriété managériale. Ils montrent que plus l'augmentation de la propriété managériale est importante, plus il y aura une amélioration de la performance, ce qui est cohérent avec l'hypothèse d'alignement des intérêts.

Cependant, d'autres études ne trouvent aucune preuve d'une relation positive entre la propriété d'initiés et les performances (voir, par exemple, Demsetz et Lehn, 1985 et Loderer et Martin, 1997). De plus, d'autres études qui trouvent une relation positive généralement ont un très faible pouvoir explicatif.

2.2.2.3. La transparence comme mécanisme de gouvernance

Les discussions sur la transparence et la divulgation de l'information se concentrent généralement sur des questions autres que la gouvernance, tels que le coût du capital et la concurrence du marché des produits. L'étude de la façon dont la transparence affecte potentiellement la gouvernance est absente dans la littérature académique. Toutefois, l'objectif principal des nombreuses réformes de la gouvernance d'entreprise est d'assurer une plus grande transparence.

En effet, la plupart des observateurs estiment que la transparence accrue d'une entreprise constitue un mécanisme de gouvernance car elle permet à ses partenaires externes, notamment les investisseurs, de juger de la qualité de la gestion et de prendre les mesures appropriées sans ambiguïté. Hermalin et Weisbach (2007) soutiennent que, du point de vue de la gouvernance d'entreprise, une transparence accrue pourrait entraîner des avantages mais aussi des coûts importants pour l'entreprise. Ils montrent l'existence d'un niveau optimal au-delà duquel la transparence réduit les profits de l'entreprise.

Standard & Poors (2002) a publié une étude qui examine la transparence et la divulgation au niveau des grandes entreprises publiques dans le monde entier. Cette étude a été menée dans le cadre de l'initiative de Standard & Poor à introduire de nouvelles informations de la gouvernance pour plus de 1.500 entreprises. L'étude identifie 98 éléments d'information, classés en trois grandes catégories:

- Structure du capital et droits des investisseurs ;
- La transparence financière et la divulgation d'informations ;
- La structure du conseil et la gestion des processus.

L'étude indique que ces différents éléments sont présentés, en se concentrant principalement sur les rapports annuels comme la principale source d'information des entreprises. Toutefois, dans certains autres pays, l'étude élargit son champ d'application à d'autres documents de référence. Aux États-Unis, par exemple, l'étude évalue outre les rapports annuels, les 10-K⁴, et les déclarations de procuration.

SECTION 3. TYPOLOGIE DU RISQUE BANCAIRE ET NORMES PRUDENTIELLES

Vue la mondialisation des échanges, les émergences de nouvelles zones économiques à forte croissance et l'apparition des nouvelles formes d'entreprises multinationales ont forcé le banquier à entamer un nouveau champ d'activité où il y a une complexité de prise des risques. L'activité de la gestion de risque est au cœur des préoccupations du banquier puisqu'un excès de risque et une mauvaise gouvernance bancaire sont les principaux facteurs de défaut ; c'est donc une mauvaise gestion des risques qu'est à l'origine de la défaillance bancaire. De ce fait, la gestion des risques demeure un atout majeur de compétitivité et constitue à ce titre un réel avantage concurrentiel pour les banques.

En effet, les banques sont dans l'obligation de tenir compte des risques si elles veulent survivre et pérenniser leur activité, dans ce cadre l'activité principale du risk manager est d'avoir une connaissance sans faille du portefeuille actuel de risques détenu par la banque et de planifier son évolution future. Dans une vision plus précise concernant l'industrie bancaire, le métier du risk-manager consiste à savoir si un débiteur peut être dans l'incapacité de rembourser l'argent emprunté ou si un marché risque de s'effondrer.

Ainsi, l'activité de la gestion des risques au sein de la banque est fortement liée à la bonne gouvernance d'où on ne peut parler d'une bonne gouvernance que si elle est avisée aux risques.

3. 1 Les différents risques inhérents à l'activité bancaire

L'activité bancaire est intimement liée aux risques (risque de liquidité, risque de marché, risque de défaut, risque opérationnel,...). Seulement, c'est le risque de crédit qui reste le plus important des risques auxquels elle peut être exposée et sa maîtrise constitue dans ce cadre un enjeu important. La gestion de ces risques représente une nécessité pour les banques. Le risque

⁴ Le formulaire 10-K est un rapport annuel exigé par la « Securities and Exchange Commission (SEC) », qui comporte un résumé complet de la performance financière d'une entreprise.

inhérent au secteur bancaire se distingue par sa multiplicité et par son caractère multidimensionnel. On distingue deux catégories de risques bancaires : risques financiers et risques non financiers

3.1.1. Les risques financiers :

On trouve dans cette catégorie de risque : le risque de crédit, le risque d'insolvabilité et le risque de marché.

- ✓ **Le risque de crédit** : correspond à la défaillance de la contrepartie sur laquelle est détenue une créance. C'est le premier risque bancaire et financier voir même la plus ancienne forme de risque dans le secteur bancaire. Vu son importance, il est placé au centre de réglementation bancaire. Le comité de Bâle a alors lancé, en juin 1999, une première consultation auprès des banques qui introduisait le ratio Cooke qui fait intervenir à la fois des postes du bilan et hors bilan dans le calcul des actifs pondérés au risque de la banque (également appelés montants pondérés au risque), permettant de mesurer le risque de crédit total de l'établissement.

La vulnérabilité de ce risque dépend de la nature des activités vue que le profil de risque n'est pas le même pour une banque commerciale que pour une banque d'investissement, aussi bien pour les banques domestiques et les banques internationales l'intensité de risque n'est pas la même. Le profil de risque dépend également de la nature des engagements (le type de crédit accordé, la durée de crédit court terme ou moyen et long terme et les garanties dont sont assortis les crédits).

- ✓ **Le risque d'insolvabilité** : il concerne la survie de la firme bancaire et résulte des conséquences des risques encourus par celle-ci dans le cadre de ses activités. L'insolvabilité d'une banque débute en général par une crise de liquidité car dès que les marchés commencent à se défier d'un établissement sur la base d'informations vérifiées ou sur des pertes élevées, celui-ci ne peut plus se refinancer. L'analyse de ce risque repose sur plusieurs facteurs :
 - La solidité financière de la banque, dépend du montant des fonds propres qui constituent une sécurité en cas de risques importants.

- La qualité de l'actionnariat : une grande importance est accordée à la situation financière des actionnaires et aux incitations que les autorités de tutelle pourraient utiliser pour les obliger à faire leur devoir.
- La place de l'établissement de crédit dans le système financier : il est évident que le risque d'insolvabilité présenté par des banques de grande taille est moindre que celui des établissements de petite taille.

Quant aux mesures de risque d'insolvabilité, il est plus difficile de diagnostiquer avec précision les pertes éventuelles que les banques supporteront d'où l'importance du système de contrôle des risques et du niveau des fonds propres (Golliard-Le Poder, 2007). Ainsi, plus le risque d'insolvabilité est important, plus les autorités réglementaires exigent un niveau de fonds propres importants.

- ✓ **Le risque de liquidité** : la transformation peut se définir comme le financement d'emplois par des ressources d'échéances plus courtes. Il s'agit également d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle, aux caractéristiques de l'activité des établissements de crédit et aussi aux conditions économiques et financières. Les banques ont besoin de liquidité pour faire face aux fluctuations prévues et imprévues du bilan et pour pouvoir financer sa croissance. La liquidité représente la capacité de la banque à faire face au retrait des dépôts et autres dettes et à couvrir les hausses de financement de prêts et d'investissement.

La gestion du risque de liquidité est au cœur de la confiance des agents dans le secteur bancaire. Une banque dispose d'un potentiel de liquidité adéquat lorsqu'elle peut obtenir les fonds nécessaires rapidement et à un coût raisonnable. Le risque de liquidité est complexe à estimer.

- ✓ **Les risques de marché** : Ils sont des risques issus d'une évolution défavorable du prix d'un actif négocié sur un marché. On distingue trois catégories de risque de marché, correspondant aux actifs habituellement détenus par une banque.
 - Le risque de taux d'intérêt : est le risque encouru en cas de variation défavorable des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et hors bilan. Le risque de taux fait partie des risques majeurs et naturels auxquels sont confrontées les banques.
 - Le risque de change : provient des fluctuations défavorables des taux de change entre la devise domestique de la banque et les autres devises.

C'est le décalage qui produit le risque, à travers lequel la banque est susceptible de subir des pertes.

- Le risque de position : sur des activités liées à l'évolution défavorable du cours des actions figurant dans le portefeuille-titre d'une banque.

3.1.2. Les risques non financiers :

On distingue le risque opérationnel et le risque stratégique.

- ✓ **Le risque opérationnel** : Il existe plusieurs façons de définir le risque opérationnel. La première consiste à le considérer comme un risque résiduel qui n'est ni un risque de crédit ni un risque de marché. Malheureusement, cette définition reste trop générale, car elle inclut les risques associés à l'entrée sur de nouveaux marchés, au développement de nouveaux produits, aux facteurs économiques, etc.

Quant à la définition du comité de Bâle (2001), le risque opérationnel est « les risques de pertes directes ou indirectes résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance attribuable à des procédures, des agents, des systèmes internes ou à des événements extérieurs ». Il est plus difficile de quantifier et de gérer le risque opérationnel. Le risque opérationnel fait partie intégrante de l'activité quotidienne.

- ✓ **Le risque stratégique** : Allan et Beer (2006) définissent les risques stratégiques comme étant "les menaces et les opportunités qui affectent sensiblement la capacité d'une organisation à survivre". Slywotzky et Drzik (2005) montrent que les risques stratégiques peuvent perturber ou même détruire une entreprise. Toutefois, les entreprises ne reconnaissent pas toujours les risques inhérents à leur stratégie. "Une stratégie globale efficace combine un ensemble d'activités d'une entreprise et prévoit d'entreprendre une évaluation adéquate des risques inclus dans ces activités. Malheureusement, de nombreuses entreprises ont oublié la deuxième partie de cette définition. En d'autres termes, il ne peut y avoir gestion stratégique réel dans les services financiers sans gestion des risques» (Kroszner, 2008).

3.2. Les normes de surveillance prudentielles internationales :

Le comité de Bâle est une autorité internationale qui a pour mission la mise en place des normes de supervision bancaire. Ainsi, les banques sont tenues de les respecter pour garantir leur liquidité et leur solvabilité au regard de leur clientèle. Les principales normes élaborées par le comité de Bâle sont le ratio « Cooke » qui va être remplacé par le ratio « Mc Donough ».

Bâle I a été créé pour promouvoir l'harmonisation des normes réglementaires et de suffisance du capital uniquement dans les Etats membres du comité de Bâle et l'accord a indiqué expressément qu'il n'est pas conçu pour les pays émergents en raison des risques uniques et des préoccupations réglementaires de ces économies. L'Accord de Bâle de 1988 établit un ensemble unique de normes de fonds propres pour les banques internationales des pays participants à partir de Janvier 1993.

L'accord Bâle I : est mis en œuvre en 1988, son objectif est le rationnement des fonds propres bancaires. Il définit le montant des fonds propres minimum que doit posséder une banque en fonction de risque. Malgré que ce ratio a eu un succès vu la simplicité méthodologique de son utilisation, la norme Cooke présente des limites, ainsi ce ratio ne donne pas une image claire de la nature de l'actif détenu par la banque et les risques encourus précisément le risque de crédit.

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fonds propre}}{\text{Totalité des engagements pondérés}} \geq 8\%$$

Critiques pour Bâle I :

En raison de certaines insuffisances et lacunes, l'accord a été jugé trop étroit dans sa portée pour assurer la stabilité financière du secteur bancaire international. L'accord a omis de tenir compte de la discipline de marché et a été considéré comme spécifique aux économies développées. Les points suivants indiquent un peu plus de critique de l'accord mentionné par d'autres chercheurs⁵.

- Bâle I a essayé de donner une «taille unique» à l'ensemble du secteur bancaire mondial c'est pour cette raison que l'accord a été critiqué avant même sa mise en œuvre.

⁵ Sunaina Kanojia (2013), « corporate governance in Banks and Basel Norms : An Overview of Three Decades ».

- Certains auteurs font valoir que l'utilisation des fonds propres (equity) comme une mesure du capital ne parvient pas à reconnaître que les différents pays permettent à leurs banques avec des degrés différents d'accéder au marché boursier.
- D'autres font valoir des différences dans les normes fiscales et les règles comptables provoquant des différences considérables dans la mesure du capital entre les pays.

L'accord Bâle II : L'accord de Bâle II a été inséré afin de prolonger le souffle et de donner plus de précision pour Bâle I, en faisant appel à des facteurs nouveaux tels que les mandats de réglementation, le risque opérationnel et le risque de marché, la discipline du marché et la surveillance prudentielle. La crise bancaire de 1990, et l'ensemble des critiques accordées à l'accord de Bâle I ont contribué à la formation d'un nouvel accord, officieusement appelé Bâle II. C'était en Avril 2003, quand le Comité de Bâle a proposé un cadre révisé sur la convergence internationale de la mesure du capital et des normes de fonds propres. Après sa rédaction en 1999, Bâle II a subi sept années de délibération et deux révisions-un en Septembre et l'autre en Novembre 2005, avant l'accord final qui a été approuvé par tous les pays du G-10 et les représentants de l'Espagne en Juillet 2006.

$$\text{Ratio Mc Donough} = \frac{\text{Fonds propres}}{\text{Risques crédit} + \text{risques de marché} + \text{risque opérationnels}} \geq 8\%$$

Pilier I : on peut le définir comme étant une main visible du management. Il a pour souci d'une part, la définition de prise de risque par une extension de cadre de risque en plus de risque de crédit, et risque de marché en introduisant un nouveau risque qui est le risque opérationnel. D'autre part, il y a une délimitation des conditions d'apport en capital (exigences en fonds propres).

Pilier II : on peut qualifier ce pilier comme étant un processus de surveillance prudentielle. Les autorités comme la banque centrale doivent s'assurer que les établissements de crédit disposent d'instruments leur permettant de maîtriser les risques et de respecter en permanence un niveau adéquat de fonds propres.

Pilier III : Ce dernier pilier s'adresse au marché : les établissements de crédit doivent publier des informations fiables et régulières sur les risques encourus, les dispositifs mis en place pour leur maîtrise et l'adéquation de leurs fonds propres.

L'accord Bâle III :

Au début de 2007, les autorités de régulation ont amorcé une série de mesures (Bâle 2bis) orientées vers les points faibles du système : les activités de titrisation et de marché. Ces traitements ciblés ont été accompagnés par une réflexion autour d'un nouveau cadre global (Bâle III). Le texte définitif a été publié en décembre 2010. Bâle III amorce une transition vers une logique macro prudentielle visant à stabiliser le système financier dans son ensemble et à éviter les débordements vers l'économie.

CONCLUSION :

Une mauvaise gouvernance au sein d'une banque peut engendrer la faillite de cette dernière. Cette faillite, par effet de contagion se propage aux autres banques et engendre par la suite une crise bancaire. De ce fait, la gouvernance des banques admet un rôle crucial dans la réduction de ces crises.

De plus, le système bancaire est contraint à une forte réglementation et aux interventions des autorités de supervision auxquelles se confient les partenaires de la banque afin de corriger les limites de leurs actions engendrées par la forte opacité des banques. Ces dernières sont plus opaques que les autres institutions. De ce fait la discipline exercée par les mécanismes externes de gouvernance est limitée.

Par conséquent, les mécanismes internes procurent une importante vitale dans le système de gouvernance bancaire. De plus, ces mécanismes garantissent la crédibilité du système de gouvernance de la banque et préservent son équilibre.

Dans le chapitre suivant, nous allons présenter une revue de littérature traitant l'impact des mécanismes de gouvernance sur le comportement de prise de risque au sein des banques.

CHAPITRE II

INDICES DE GOUVERNANCE ET REVUE DE LA LITTÉRATURE

La crise financière internationale qui a frappé l'économie mondiale en 2007 et qui s'est intensifiée depuis Septembre 2008 a été considérée comme la crise la plus grave qui ait jamais eu lieu après la grande dépression en 1929 (Trabelsi, 2011). Bien que la crise ait commencé par la bulle des subprimes du marché américain, elle s'est progressivement étendue à la plupart des marchés financiers internationaux par le biais des produits dérivés.

L'émergence de cette crise ainsi que la dispersion de la confiance du public dans la gestion des organisations ont soulevé plusieurs questions sur la gouvernance des banques et leur rôle dans la gestion de ces crises (Manière, 2012). Dans ce contexte, Hasan et al. (2009) ont conclu que le début de ces crises ayant été suivies par un ralentissement économique se rapporte à un système de qualité de la gouvernance des banques. En effet, plusieurs chercheurs, comme Beck et al. (2000), Wurgler (2000) et Caprio et al. (2007) ont conclu que la stabilité du système bancaire conduit à un bon fonctionnement du système financier, qui à son tour favorise la croissance économique. Par conséquent, il est impératif de mettre en œuvre des réformes et des mesures correctives qui permettront au système financier de devenir plus efficace et stable.

C'est la raison qui a conduit les régulateurs à mener une discussion sur les méthodes de résolution de la crise et l'instauration de nouvelles normes prudentielles, et donc la mise en santé et le renforcement de la gouvernance de la banque (Borisova et al, 2012;. Manière, 2012). Les différents mécanismes de gouvernance peuvent constituer des principaux facteurs de risque de la banque. Dannon (2009) indique que les mécanismes internes de gouvernance et la structure de propriété contribuent à l'amélioration de la gouvernance des banques et sont donc plus efficaces pour expliquer le risque bancaire.

Par conséquent, ce chapitre sera structuré comme suit : au niveau de la première section nous nous intéresserons aux différentes recherches faisant recours aux indices de gouvernance

d'entreprise pour prouver une certaine relation entre la gouvernance d'entreprise et diverses apparitions économiques. La deuxième section sera consacrée à l'étude de l'impact des différents mécanismes de gouvernance sur les risques bancaires à savoir la qualité du conseil d'administration, la structure de propriété, l'efficacité du comité d'audit et la transparence et la divulgation de l'information.

SECTION 1. INDICES DE GOUVERNANCE : INTERETS ET PRATIQUES

L'accent mis sur la gouvernance d'entreprise a augmenté en raison de la chaîne de scandales financiers, y compris Enron, Satyam et Anderson, puis la chute de Lehman Brothers ayant conduit à une crise financière mondiale à la fin de l'année 2007. Afin de protéger les intérêts de diverses parties prenantes, l'instauration des pratiques de bonne gouvernance s'avère nécessaires. Bhagat et al. (2007) montrent que l'intensification de l'intérêt pour la gouvernance d'entreprise a accéléré la création d'indices de gouvernance.

En effet l'objectif principal est que les investisseurs puissent noter la qualité de la gouvernance d'une entreprise sur la base de ces indices. Ils suggèrent également que la construction d'un indice de gouvernance est bénéfique, car il combine les différents éléments du système de gouvernance de l'entreprise en un seul score qui sera utilisé par ailleurs afin de juger la qualité de la gouvernance des entreprises. Cependant, Hyden et al. (2002) soutiennent que l'ambiguïté et les complications dans le concept de gouvernance conduit à la non-existence d'une technique standardisée et systématique dans l'effort de collecte de données nécessaires à la préparation de l'indice.

Différents indices ont été développés par de nombreuses entreprises et chercheurs, comme Khanna et al. (2001), Klapper et Love (2002), Gompers, Ishii et Metrick (2003), Black, Jang et Kim (2003), l'indice FTSE-ISS de gouvernance d'entreprise (2005), Ananchotikul (2008), Hassan (2012), Al-Malkawi et al. (2014) etc... La plupart de ces indices représentent une partie de l'effort des auteurs pour prouver certaines relations entre la gouvernance d'entreprise et diverses apparitions économiques, tels que la mondialisation, l'investissement direct étranger, la valeur de marché des entreprises etc... Dans cette partie de l'examen de la littérature, l'accent sera mis uniquement sur les recherches faisant recours aux indices de gouvernance d'entreprise.

1.1. Indice de « Credit Lyonnais Securities Asia » (2001)⁶

L'indice de gouvernance d'entreprise de « Credit Lyonnais Securities Asia » (CLSA) est souvent utilisé dans la littérature comme un indicateur solide du niveau de gouvernance

⁶ Voir Ibrahimpašić Tihana, 2012, « Corporate Governance Index for the Prague Stock Exchange and Zagreb Stock Exchange Listed Companies».

d'entreprise. En 2001, CLSA a publié une vaste étude sur la gouvernance d'entreprise intitulée "Saints and Sinners: Qui a la religion ?", qui a examiné la gouvernance d'entreprise au niveau de 25 marchés émergents (Gill, 2001).

La construction de cet indice est basée sur sept sections: la discipline fiscale, la transparence et la divulgation d'information, l'indépendance du conseil d'administration, la responsabilité du conseil d'administration, la responsabilité, le traitement équitable des actionnaires et la conscience sociale. Le sondage comportait 57 questions, dont 70 pour cent des réponses ont été tirées à partir des rapports annuels, des données boursières et d'autres sources très fiables, et 30 pour cent des réponses tirées à partir des conclusions des analystes.

Les réponses aux questions étaient de forme "oui / non". Cependant dans le cas d'information indisponible les auteurs attribuent automatiquement la réponse «non», indiquant que le manque de certaines informations signifie une mauvaise gouvernance d'entreprise en matière de divulgation. Khanna, Kogan et Palepu (2001) ont utilisé cet indice dans leur recherche afin de montrer que la mondialisation est corrélée à la gouvernance d'entreprise.

En outre, Klapper et Love (2002) offrent une étude des pratiques de gouvernance d'entreprise au niveau des marchés émergents. Ils ont construit un indice de gouvernance d'entreprise sur la base des données des questionnaires de CLSA et de la base de données «Worldscope». Leur indice est composé de six éléments: la discipline de gestion, la transparence, l'indépendance, la responsabilité, la responsabilité et l'équité, qui ne sont pas classés comme des sous-indices en raison de leur chevauchement.

En effet, Klapper et Love (2002) ont construit une moyenne pondérée d'indice de gouvernance pour 374 entreprises dans 14 pays émergents sur une échelle de notation allant de 0 à 100. Ils ont mené une enquête au niveau des entreprises complétée par celle du «Credit Lyonnais Securities Asia (CLSA)» mais avec seulement six composantes de la gouvernance sur les sept étudiées par CLSA.

1.2. Indice de Gompers, Ishii et Metrick (2003)

Gompers, Ishii et Metrick (2003), dans leur travail pionnier, ont créé un indice de gouvernance d'entreprise pour étudier la relation entre les droits des actionnaires et la performance des entreprises. Ils ont utilisé des données sur 24 dispositions distinctes en matière de gouvernance d'entreprise pour environ 1.500 grandes sociétés publiques américaines couvrant la période de 1990-1999. Ces Auteurs ont utilisé l'indice en matière de prix des actions

de ces entreprises sur le marché, estimant que les entreprises dont les droits des actionnaires sont solides avaient une valeur supérieure sur le marché, des profits plus élevés, une croissance des ventes plus élevée, des dépenses d'investissement inférieures, et réalisent moins d'opérations d'acquisitions.

Ces auteurs ont identifié cinq groupes de pratiques qui restreignent les droits des actionnaires et ont construit en conséquence des sous-indices pour chacune de ces cinq catégories: le retard, la protection, le droit de vote, l'Etat et autres. Il y a 28 dispositions au total, dont 24 sont uniques et les autres se chevauchent. Pour chaque type de restriction, les auteurs ont créé une variable muette prenant la valeur de 1 ou 0. Si la valeur de la variable muette est égale à 1, l'entreprise a une «mauvaise» pratique de gouvernance.

Ainsi, l'indice de gouvernance est la somme des points de chaque sous-indice. La somme des scores constitue ainsi l'indice de gouvernance ou nommé également le «G-Index». Un G-Index élevé indique «une puissance supérieure de gestion» ou «des droits d'actionnaire faibles». La principale source de données est le centre de recherche de la responsabilité des investisseurs, qui publie des listes détaillées des dispositions de gouvernance. Les données sont tirées d'une diverses sources publiques, notamment les règlements des entreprises, les déclarations de procuration, les rapports annuels, les documents de la « Securities and Exchange Commission » (SEC), et sont complétées par des données sur la législation de l'Etat dans les prises de contrôle.

1.3. Indice de Black, Jang et Kim (2003)

Black, Jang et Kim (2003) ont essayé de prouver la relation entre la gouvernance d'entreprise et la valeur de marché des entreprises coréennes. Ils affirment que l'indice global de gouvernance d'entreprise est un facteur de causalité important et est susceptible d'expliquer les variations de la valeur de marché à savoir la hausse des prix des actions des sociétés publiques coréennes. Ils ont construit un indice de gouvernance pour 515 entreprises coréennes sur la base des données fournies par la Bourse de Corée en 2001.

L'indice est composé de cinq sous-éléments: les droits des actionnaires, la structure du conseil d'administration, la procédure du conseil, la divulgation de l'information et la structure de propriété. Chaque sous-indice comporte un maximum de 20 points, tandis que la valeur maximale de l'ensemble est de 100 points. Contrairement à l'indice CLSA qui attribue une

valeur nulle à la question sans réponse, ici les auteurs ne la considèrent pas comme une partie de la valeur.

1.4. Indice de Bebchuk, Cohen et Ferrell (2004)

Bebchuk, Cohen et Ferrell (2004) ont construit un indice d'enracinement (Entrenchment E-Index) sur la base de six dispositions: quatre dispositions «constitutionnelles» qui empêchent la majorité des actionnaires d'arriver à leurs fins et les deux autres dispositions sont liées aux prises de contrôle que le conseil doit les mettre en place afin d'éviter les prises de contrôle hostiles. Bebchuk et al ont trouvé une tendance modérée à la hausse de l'indice d'enracinement entre 1990 et 2002 pour les entreprises américaines. La corrélation de l'indice d'enracinement avec le G-indice est élevée. L'indice d'enracinement n'était pas différent pour les entreprises se trouvant dans et hors l'indice S & P 500, mais différent pour les entreprises de taille importante. Bebchuk et al ont trouvé que dans toutes les équations de régression, le coefficient de l'indice d'enracinement était négatif et significatif. Cela indique que les six dispositions, au total, ont été fortement corrélées avec une faible valeur des entreprises.

1.5. Indice de « Financial Times Stock Exchange » (FTSE) et « Institutional Shareholder Services » (ISS)⁷

Le « Financial Times Stock Exchange » (FTSE) est une entreprise spécialisée dans le calcul et la diffusion d'indices boursiers. FTSE en collaboration avec ISS ont créé une série d'indice de gouvernance d'entreprise en 2005. L'indice est le résultat d'une vaste rétroaction obtenue lors d'un exercice de consultation à une échelle vaste de l'industrie en 2004.

Plus de 2200 entreprises évaluées à travers 24 pays développés et les indices de toutes les actions de FTSE ont été inclus, ce qui signifie que cet indice est désigné pour les marchés développés. Les données d'évaluation basées sur plus de 60 critères de gouvernance d'entreprise se décomposent en cinq thèmes mondiaux de la gouvernance d'entreprise à savoir: les systèmes de rémunération des administrateurs exécutifs et non exécutifs, la structure de l'indépendance du conseil d'administration, l'indépendance et l'intégrité du processus d'audit, la structure de capital et les dispositions anti-prise-de-contrôle, l'actionnariat exécutif et non exécutif. Les notes sont entre 1 (la plus basse) et cinq (la plus élevée) pour chaque thème.

⁷ Voir Ibrahimpašić Tihana, 2012, « Corporate Governance Index for the Prague Stock Exchange and Zagreb Stock Exchange Listed Companies».

Comme il a été indiqué par les créateurs de cet indice, l'engagement auprès des entreprises a représenté un élément clé de l'initiative de FTSE / ISS, et les entreprises ont accès à leur profil et peuvent demander des modifications sur une base continue. Contrairement aux indices mentionnés précédemment qui mesurent l'état global de la gouvernance d'entreprise, cet indice rassemble uniquement les entreprises ayant de bonnes pratiques de gouvernance.

1.6. Indice d'Ananchotikul (2008)

Ananchotikul (2008) a construit un indice de gouvernance d'entreprise basé sur des données de 365 entreprises non financières thaïlandaises cotées en 2004, afin d'éclairer la relation entre l'investissement direct étranger et son influence sur la gouvernance d'entreprise. Cet indice tient compte de tous les aspects importants de la gouvernance d'entreprise en leur donnant un poids approprié: la structure du conseil d'administration (20 pour cent), la responsabilité du conseil d'administration (20 pour cent), les conflits d'intérêts (25 pour cent), les droits des actionnaires (10 pour cent), et la divulgation et la transparence de l'information (25 pour cent). Ainsi chacune de ces catégories comporte un ensemble de sous-indices.

Les entreprises sont évaluées en utilisant des informations provenant de diverses sources accessibles au public, tels que les rapports annuels, les sites Web des entreprises, et les bases de données de la Bourse de Thaïlande (SET). L'indice global est une moyenne pondérée des notes attribuées aux cinq éléments déjà mentionnés. Les scores les plus élevés indiquent une meilleure pratique de gouvernance. L'indice est construit de telle manière qu'il est positivement corrélé avec d'autres mesures de gouvernance d'entreprises telles que l'indépendance du conseil d'administration, le nombre de réunions du conseil et l'existence d'un programme d'options d'achat d'actions pour les employés (an employee stock option program).

1.7. Indice d'Hassan (2012)

Hassan (2012) a développé un indice de divulgation d'information pour 95 sociétés cotées dans les Émirats Arabes Unis en se basant sur les lignes directrices de l'OCDE et le code de gouvernance dans les Émirats Arabes Unis (EAU). L'étude utilise une approche pondérée et non pondérée dans la construction de l'indice qui comporte 42 attributs classés sous quatre catégories de gouvernance, à savoir la structure de propriété, la structure du conseil, l'audit externe et la transparence. Les pondérations sont affectées aux attributs sur une échelle de 1 à 3. Hassan (2012) se concentre sur l'étude des rapports annuels de 95 entreprises cotées aux EAU représentant les principaux secteurs économiques dans le pays (banque, assurance, sociétés industrielles et de services) tout en créant un indice de gouvernance d'entreprise qui

non seulement tient compte de la volonté de publication d'informations, mais souligne également la philosophie sous-jacente de la responsabilité publique et de la transparence.

Comme résultats Hassan (2012) remarque qu'au total, l'étendue de la divulgation est jugé similaire dans les principaux secteurs économiques dans les EAU. Les informations les plus faibles sont associées à des informations sur les services d'audit. Les plus fortes informations sont celles qui traitent de la structure de gestion et la transparence, qui s'avèrent être significativement différentes entre les divers secteurs étudiés. L'auteur dans son étude se limite à l'examen des rapports annuels des sociétés, comme le seul véhicule dans lequel l'information de la gouvernance d'entreprise est divulguée. Les recherches futures sont recommandées d'inclure d'autres canaux d'information tels que les communiqués de presse, les sites Internet des sociétés et les rapports en ligne.

1.8. Indice d'Al-Malkawi et al. (2014)

Al-Malkawi et al. (2014) examinent les pratiques de gouvernance d'entreprise sur les marchés émergents avec une référence particulière aux entreprises membre du Conseil de Coopération du Golfe (CCG). Ils développent un indice de gouvernance d'entreprise non pondéré pour les entreprises non financières en utilisant des données récentes. L'indice identifie trente attributs de gouvernance internes qui sont divisés en trois catégories pour toutes les entreprises sélectionnées pour former les meilleures pratiques de gouvernance d'entreprise dans la région.

En effet, onze attributs sont liés à la divulgation de l'information, onze sont associés à l'efficacité du conseil d'administration, et huit attributs sont liés aux droits des actionnaires. La première catégorie concernant le degré de divulgation des documents et de l'information pertinente par les sociétés de l'échantillon comporte la divulgation des normes comptables suivies par la société et la présence d'un cabinet d'audit appartenant au Big 4. Quant à la révélation de la rémunération du conseil d'administration, les politiques de gestion des risques, la divulgation de la responsabilité sociale des entreprises, la présence ou l'absence d'un rapport sur la gouvernance de l'entreprise et les annonces de réunions sont les autres attributs pris en compte dans les sous-indices.

Les attributs liés à l'efficacité du conseil d'administration concernent les conditions préalables pour un conseil efficace. Il s'agit notamment de facteurs comme la dualité, la présence de divers comités, l'indépendance des administrateurs, la taille du conseil

d'administration... La troisième catégorie de gouvernance qui constitue les droits des actionnaires comporte des questions qui justifient la protection des droits des actionnaires dans l'entreprise. Un examen de tous les codes des pays du CCG précise que les actionnaires devraient être bien informés sur les réunions à l'avance et avoir suffisamment d'informations sur les paiements de dividendes et la rentabilité de la société. Les détails tels que les participations majoritaires et les informations sur la distribution de dividende sont d'autres facteurs inclus dans ce sous-indice.

Chaque attribut dans le sous-indice est une variable binaire prenant la valeur de 1 ou 0. La valeur 1 indique la présence de l'attribut examiné et 0 représente l'absence de celui-ci. Les attributs manquants auront la valeur 0. Al-Malkawi et al. (2014) font recours à l'approche non pondérée dans la construction de leur indice. Sarkar et al. (2012) ont montré que l'indice non pondérée a l'avantage de traiter chaque attribut dans un sous-indice sans avoir à faire des jugements subjectifs sur l'importance relative de chaque attribut. L'avantage de cette méthode est qu'elle est facilement reproductible et moins subjective. D'ailleurs, les poids n'ont pas été attribués aux attributs, car il n'existe pas de réglementation ou de théories qui sous-tendent l'attribution des poids spécifiques à un attribut dans la construction d'un indice de gouvernance. En outre, les poids sont généralement attribués en fonction de l'importance relative de chaque attribut tel que perçue par le chercheur et le poids peut également varier en fonction des variations de l'environnement et des paramètres réglementaires.

SECTION 2. IMPACT DE LA QUALITE DES MECANISMES DE GOUVERNANCE SUR LES RISQUES BANCAIRES : REVUE DE LA LITTÉRATURE

La question de savoir si la gouvernance d'entreprise a un impact sur la gestion des risques bancaires a suscité l'intérêt de plusieurs recherches. Par exemple, Jensen (1993) et Greuning et Bratanovic (2004) indiquent que les acteurs de la gouvernance d'entreprise ont un impact sur la manière dont les banques gèrent leurs risques, tandis que Simpson et Gleason (1999) et Prowse (1997) affirment que les acteurs de la gouvernance d'entreprise n'ont pas d'impact significatif sur la gestion des risques. Au milieu de ces débats contrastés, une revue de la littérature sur la qualité de la gouvernance et la prise de risque au niveau des banques s'avère importante.

Lorsque les systèmes de gouvernance mis en place ne fonctionnent pas correctement, des problèmes peuvent survenir. En se référant à une étude réalisée par la Banque mondiale, Kirkpatrick (2009) a conclu que les récentes crises financières mondiales peuvent, dans une large mesure, être attribuées à des faiblesses et des défaillances dans les structures de gouvernance d'entreprise. Il a ajouté que les systèmes de gouvernance d'entreprise qui étaient mis en place ne servent pas à protéger la prise de risque excessive qui a entraîné d'énormes sommes de créances douteuses.

Dans la mesure où le système financier est centré sur le bon fonctionnement d'une économie de marché et que la menace la plus importante confrontée par le secteur financier est la mauvaise gestion des risques, il devient impératif d'enquêter sur l'impact de la qualité des mécanismes de gouvernance sur les risques bancaires.

2.1. Efficacité du conseil d'administration (CA)

Le conseil d'administration est l'«organe suprême» de système de gouvernance interne d'une organisation (Fama et Jensen, 1983, p. 311). La séparation entre la propriété et le contrôle a donné de larges pouvoirs au conseil d'administration. Fama et Jensen (1983) montrent l'importance du conseil dans la structure de contrôle, surtout dans les grandes entreprises. En effet, pour eux, le conseil d'administration devrait être une incitation et un mécanisme disciplinaire afin de résoudre les conflits d'agence et de maximiser la valeur des entreprises.

Se référant aux principes et aux recommandations du comité de Bâle sur la gouvernance de la banque (2006), «les membres du conseil d'administration devraient être qualifiés pour leurs postes, aient une compréhension claire de leur rôle dans la gouvernance d'entreprise et soient en mesure de faire preuve de jugement sur les affaires de la banque". L'identification de la pertinence des conseils d'administration dans la prise de risque est déterminée par sa taille, son indépendance, sa structure d'unité de leadership en son sein et son activité en fonction de la fréquence de ses réunions.

2.1.1. Taille du conseil d'administration:

Les études de la relation entre la taille du conseil d'administration et les risques bancaires ont produit des résultats contradictoires. Rachdi et Ghazouani (2011) ont trouvé une relation négative et statistiquement significative entre un conseil d'administration de petite taille et le risque d'insolvabilité pour les banques tunisiennes, ce qui est cohérent avec le travail d'Andres et Vallelado (2008) et Pathan (2009).

Selon ces auteurs, et en conformité avec les recommandations du code de bonne gouvernance d'entreprise en Tunisie, un petit nombre d'administrateur au sein du conseil accélère la prise de décision et facilite le contrôle contrairement à des conseils composés d'un grand nombre d'administrateur qui rendent le processus de communication plus complexe et plus difficile, et peuvent faire face à des problèmes de coordination en raison de leurs efforts de supervision. En outre, Trabelsi (2010) montre qu'un grand nombre d'administrateurs au sein du conseil a un effet négatif sur la performance des banques tunisiennes.

Egalement Chen (2012), affirme que même si les capacités de contrôle par le conseil augmentent, avec sa taille, les avantages vont nécessairement diminuer. Ceci est dû forcément à un manque de coordination et de synchronisation des efforts des administrateurs. Ces derniers se trouvent démotivés et incapables de prendre des décisions stratégiques efficaces du fait du ralentissement de prise de décisions. Les dirigeants disposeront, ainsi, d'une marge de liberté leur permettant d'agir de façon opportuniste en choisissant des projets d'investissements risqués et en gérant les résultats conformément à leurs besoins.

D'autres études (Brokovich et al., 2004, Ben Khediri 2006, et Dannon, 2009) remettent en question l'efficacité d'un conseil d'administration de petite taille à réduire le risque, et sur une base d'arguments montrent la présence d'une relation positive entre un conseil d'administration de petite taille et le risque bancaire. En effet, ils croient qu'un grand conseil d'administration pourrait aider à mieux évaluer le risque des projets d'investissement et ce grâce à une structure diversifiée et à une meilleure expertise. Puis, plus le nombre d'administrateur est grand, plus les risques bancaires sont inférieurs. Salloum et Azoury (2008), confirment ce résultat et soulignent, que l'augmentation de la taille du conseil d'administration dans le cas des entreprises insolvable semble nécessaire et constitue aussi un mécanisme efficace. De même, Blanchard et Dionne (2003) ont suggéré que l'utilisation d'instruments sophistiqués pour couvrir le risque augmente avec une augmentation du nombre d'administrateur constituant le conseil. Pour ces auteurs, les conseils ont un pouvoir de contrôle plus large et une source d'information adéquate et ils ont tendance à entreprendre des activités de couverture des risques.

Rachdi et al (2013) en étudiant l'effet de la structure du CA sur la prise de risque au sein des banques tunisiennes pour la période de 2001 à 2011, montrent qu'un CA de petite taille est significativement associé à un risque d'insolvabilité (mesuré par Z-score) plus élevé. Cependant, cette relation n'est pas vérifiée pour le risque de crédit (mesuré par le ratio crédit/

dépôt) ni pour le risque global (mesuré par l'écart type de la rentabilité des actifs). Les résultats de cette étude impliquent que les caractéristiques du conseil d'administration de la banque représentent un facteur crucial dans la prise de risque bancaire. Ces résultats ont des implications politiques potentielles. En effet, les régulateurs des banques tunisiennes et pour maintenir un système bancaire performant, devraient renforcer les règles et les pratiques des mécanismes de gouvernance de la banque, car la mauvaise gouvernance dans les institutions financières génère des coûts importants pour l'ensemble de l'économie, et les bonnes pratiques sont appropriées à la promotion d'un système bancaire stable et performant.

2.1.2. Indépendance du conseil d'administration :

Les administrateurs au sein du conseil d'administration sont de deux types : des dépendants et des indépendants. Les administrateurs dépendants sont membres de l'équipe dirigeante siègent dans le conseil d'administration pour des raisons d'information alors que les indépendants assurent le contrôle (Charreaux, 2000). Au cours des dernières années, l'indépendance du conseil a constitué une caractéristique importante et un sujet privilégié de beaucoup d'études. En effet, la présence des administrateurs indépendants au sein du conseil est considérée comme étant vitale pour son fonctionnement d'une manière objective.

Fama (1980) et Fama et Jensen (1983) montrent que les administrateurs indépendants sont plus motivés pour contrôler les dirigeants et s'assurer qu'ils agissent dans les intérêts des actionnaires. Cette incitation provient du fait qu'ils veulent protéger leurs propres intérêts à savoir le développement et la préservation d'une bonne réputation d'expert indépendant sur le marché concurrentiel des administrateurs. Ceci permet donc de garantir l'absence de coalitions entre les administrateurs et les dirigeants. Donc, la présence d'administrateurs indépendants externes au sein du conseil constitue une solution efficace aux problèmes d'agence.

Plusieurs études ont examiné l'effet de la présence d'administrateurs indépendants sur la prise de risque au sein de la banque. La théorie de l'agence suggère que les administrateurs indépendants jouent un rôle important dans la surveillance de la performance des managers. Jensen (1993) et Pathan (2009) ont constaté qu'un pourcentage important d'administrateurs indépendants siégeant au conseil contribue à une forte réduction des différents risques bancaires (risque total, risque systématique et risque d'insolvabilité).

De même, Lefort et Urzua (2008), Dahya et al. (2008) et Lin et al. (2010) s'accordent à dire que la présence d'administrateurs indépendants dans le conseil permet de maximiser la richesse des actionnaires et d'assurer la pérennité de l'entreprise en raison de leurs compétences

d'une part et leur expérience d'autre part. Dans ce contexte, Ben Khediri (2006) estime que les conseils d'administration avec une proportion importante d'administrateurs indépendants, conduit à une probabilité de couverture des risques plus élevée. Blanchard et Dionne (2003) ont fait valoir que "plus le nombre d'administrateurs indépendants est important plus les activités de couverture sont importantes".

Rachdi et al (2013) constatent une association négative et statistiquement significative entre l'indépendance du CA (mesurée par le nombre d'administrateur indépendant au sein du CA des banques tunisiennes) et les risques bancaires (risque de crédit, risque total et risque d'insolvabilité) et justifient ce résultat par le fait que les conseils indépendants sont plus sensibles à la conformité réglementaire. Cette idée est compatible avec les résultats de Lefort et Urzua (2008) et Lin et al. (2010) qui ont constaté que la présence d'administrateurs indépendants permet d'accroître le rendement des actionnaires et de réduire la prise de risque.

Toutefois, une deuxième ligne de pensée suggère que les administrateurs externes indépendants ne sont pas en mesure de mener à mieux la fonction de contrôle des dirigeants, et leur présence dans le conseil n'est pas souhaitable, car ils n'ont aucun effet sur la décision de couverture des risques (Dionne et Triki, 2005). Cela peut s'expliquer par le fait qu'ils sont incapables de comprendre les spécificités de la banque (opacité, complexité...) et ils ne peuvent pas profiter de leur connaissance qui peut être utile pour réduire le risque ce qui rend leur contrôle inefficace. En revanche les administrateurs internes sont plus informés sur les différentes activités et les spécificités de leurs entreprises (Linck et al., 2008).

2.1.3. La dualité :

La relation entre la fonction de président et le rôle du leadership a été soulevée par la théorie de l'agence. La dualité signifie la nomination de la même personne, sur la même période, aux deux postes de directeur et de président du conseil. Jensen (1993) défend l'idée que mettre le pouvoir dans les mains du Président Directeur Général (PDG) peut induire une inefficacité dans le contrôle interne. Ainsi, la concentration du pouvoir managérial et le leadership du conseil dans la main d'une seule personne peuvent renforcer les conflits d'agence potentiels et réduire l'efficacité du monitoring du conseil.

De même Pi et Timme (1993) montrent que la dualité peut affecter les mécanismes internes de gouvernance. En effet, en utilisant un échantillon de banques commerciales américaines sur une période d'étude allant de 1988 à 1990, ils ont ressorti que la dualité mène à une sous-performance comparée aux banques où ces deux fonctions relèvent de deux

personnes différentes. Ainsi, la concentration des fonctions de décision (dirigeant) et de contrôle (président du conseil d'administration) conduit à une sous-efficacité des mécanismes de gouvernance.

Trabelsi (2010) confirme cette association dans les banques tunisiennes. Pour que la fonction de contrôle soit efficace, il est recommandé que le directeur général n'occupe pas le poste de président du conseil d'administration. En Tunisie et en fonction de la note publiée en 2012 par le gouverneur de la Banque Centrale sur les bonnes règles de gouvernance, il est recommandé la séparation entre la fonction décision et la fonction contrôle afin d'établir une gestion saine et prudente et d'assurer la viabilité des banques.

Dans le même contexte, Mamoghli et Dhouibi (2009) ont montré empiriquement que le risque d'insolvabilité des banques tunisiennes augmente si le gestionnaire occupe également la fonction de président. Ce résultat est conforme aux conclusions de Dannon (2009) qui a constaté que l'association des deux fonctions d'administrateur et de président du conseil conduit à des crédits et des décisions d'investissement risqués parce que, dans le cas d'une double fonction, le gestionnaire peut avoir une autorité supérieure sur le conseil d'administration et la banque dans son ensemble, qui peut entraîner par conséquent une réduction de l'efficacité de contrôle. De même, des études empiriques ont montré un effet négatif de cette combinaison de fonctions sur le risque de faillite des entreprises.

En se basant sur un échantillon de banques américaines sur une période qui s'étale de 2003 à 2006, Palvia (2011) constate que la séparation des fonctions de direction a un impact positif sur le changement du président directeur général. Il montre en outre que le contrôle réglementaire permet de discipliner les dirigeants seulement dans les banques où il y a une séparation dans les fonctions de direction. Lorsque le pouvoir est concentré entre les mains d'une même personne à la tête du conseil d'administration, organe de contrôle et de discipline, et la direction de la banque, organe de gestion, la fonction disciplinaire de cet organe ne sera pas efficace.

Tsorhe et al (2011) en créant un indice représentant l'efficacité du CA (taille du CA, indépendance du CA, audit interne et dualité) montre que les banques avec des conseils solides sont moins exposées aux risques financiers (risque de crédit et risque de liquidité). Par ailleurs, ils constatent une relation négative entre la force du CA et le risque de crédit ceci a été justifié par le fait que lorsque le conseil devient plus fort, la politique de prêt des banques se resserre et entraîne un risque de crédit réduit.

En d'autres termes, la gestion des risques dans les banques qui ont des conseils forts semble être de qualité supérieure. En revanche, il semblerait que la force du conseil n'a pas d'incidence significative sur la gestion du risque de capital (mesuré par le ratio fonds propres/total actif). Tsorhe et al (2011) montrent que ce résultat est attendu avec l'exigence de fonds propres minimum par la banque centrale (minimum capital adequacy). Il est toutefois montré que les conseils forts sont plus susceptibles d'assurer le respect de cette exigence.

2.1.4. La fréquence de réunion du conseil d'administration :

Les études antérieures notent l'existence de plusieurs facteurs qui peuvent affecter la façon dont les conseils fonctionnent. Un point particulièrement important est la fréquence des réunions du conseil. Pablo de Andres et Eleuterio Vallelado (2008) en examinant l'efficacité du conseil d'administration, trouvent des explications à la fois pour et contre une relation positive entre la fréquence des réunions et la performance. Les réunions permettent aux membres du conseil la possibilité de se réunir et de discuter et d'échanger des idées sur la façon dont ils souhaitent surveiller les gestionnaires et la stratégie de la banque. Par conséquent, plus la fréquence de réunion est élevée, plus le contrôle des dirigeants est pertinent.

Les réunions périodiques du CA facilitent la discussion et l'interaction entre les dirigeants et les administrateurs et renforcent par conséquent la fonction vigilante de surveillance du conseil. En effet, en augmentant la fréquence des réunions, les administrateurs externes ont la faveur d'accéder à toutes les informations relatives aux décisions managériales et se trouvent par conséquent mieux impliqués pour contribuer à la réduction du risque de crédit de l'entreprise.

Al-Najjar (2012) a étudié les déterminants de la fréquence de réunion du conseil d'administration comme un indice de l'activité du conseil d'administration. L'échantillon de l'étude est composé de 120 entreprises britanniques sur la base de leur capitalisation boursière pour la période de 2003 à 2008. L'étude conclut que la taille et la structure du conseil sont positivement liées à la fréquence des réunions du conseil d'administration. Cependant, l'étude ne trouve aucune preuve que la fréquence des réunions du conseil d'administration diminue quand il y a une dualité de la direction. Enfin, les résultats montrent que la taille des entreprises, l'effet de levier, les flux de trésorerie disponibles, et le Q de Tobin ont un impact sur la fréquence des réunions du conseil d'administration. Cette étude montre que les facteurs influant l'efficacité du conseil d'administration au Royaume-Uni, à savoir les réunions du conseil d'administration, la composition du conseil d'administration, et la taille du conseil d'administration, sont des

indicateurs clés pour les bonnes pratiques de gouvernance interne et permettent de renforcer les activités de surveillance du conseil d'administration.

Toutefois, Ben Ali Chiraz et Teulon Frederic (2014) en menant une étude de la relation entre la gouvernance d'entreprise et les niveaux de rémunération des PDG pour les entreprises composant l'indice SBF 120 (pour Société des Bourses Françaises), montrent que les réunions du conseil d'administration inefficaces pourraient entraîner des dépenses coûteuses et peu de temps pour les administrateurs afin d'évaluer les décisions des gestionnaires. Effectivement, les réunions du conseil d'administration entraînent des coûts pour l'entreprise en raison des jetons de présence des administrateurs, les frais de déplacement... En outre, le temps limité en salle de réunion et le temps alloué aux tâches de routine réduiront les possibilités pour les administrateurs d'exercer un contrôle efficace.

2.1.5. La présence de femmes dans le conseil d'administration :

L'effet de la présence des femmes dans le conseil d'administration sur le risque reflète un débat de plus en plus important dans la littérature. Les comportements à risque en ce qui concerne les décisions d'investissement et les différences entre les sexes ont été étudiés par Sundén Surette (1998), et Agnew et al. (2003). Le consensus dans ces études est que les femmes sont plus averses au risque dans la prise de décision financière. Cette constatation semble être attribuable à l'observation de Barber et Odean (2001) et Niederle et Vesterlund (2007), qui trouvent que les femmes sont moins confiantes que leurs homologues masculins.

Beck et al. (2013) montrent que les taux de défaut des prêts émis par des agents de crédit femmes ont tendance à être plus faibles que pour ceux émis par des agents de crédit de sexe masculin. Almazan et Suarez (2003) suggèrent que le risque de la banque est susceptible de diminuer si le nombre de femmes présentes au niveau du conseil augmente.

Une littérature aussi en plein essor analyse les effets de la différence de genre dans le cadre de la gouvernance d'entreprise. Alors que Farrell et Hersch (2005) trouvent un lien inverse entre le risque d'entreprise et les administrateurs féminins, Adams et Funk (2012) montrent que les administrateurs féminins sont plus enclins à prendre des risques que les hommes. L'effet de la représentation au conseil des femmes sur la rentabilité et la valeur est également négatif. Ce résultat suggère que les administrateurs femmes s'engagent dans la surveillance excessive ce qui diminue la valeur actionnariale. En revanche, Liu et al. (2013) montrent qu'une proportion plus élevée de femmes cadres augmente la performance des entreprises en Chine, et Levi et al.

(2013) montrent que les conseils avec des directrices femmes poursuivent des stratégies d'acquisition moins agressives.

Berger et al (2013) dans leur étude concernant la relation entre la présence de femme dans le conseil d'administration des banques allemandes et le risque de portefeuille montrent que les femmes membres du conseil influencent de manière significative (au niveau 10%) le risque du portefeuille malgré l'idée répandue que les femmes sont plus aversees au risque que les hommes.

Ainsi et compte tenu de ce qui précède, il apparaît que la bonne qualité du contrôle effectué par le conseil d'administration est associée à plusieurs critères. Il s'agit notamment, de sa petite taille, son indépendance, la fréquence de ses réunions (il doit être actif), la séparation entre les fonctions de décision et de contrôle (structure duale) et la présence de femme dans le conseil. Nous émettons ainsi l'hypothèse suivante :

H1 : Il existe une relation négative entre l'efficacité du conseil d'administration et les risques bancaires

2.2. La qualité d'audit et les risques bancaires

2.2.1. Efficacité du Comité d'audit :

Il existe des preuves omniprésentes que les comités d'audit jouent un rôle efficace dans le contrôle et le suivi comptable. Carcello et Neal (2000) examinent si l'efficacité du comité d'audit affecte la qualité des rapports des commissaires aux comptes. Ils signalent que l'indépendance du comité d'audit augmente la probabilité que l'auditeur externe émet un rapport renfermant une évaluation favorable pour une entreprise qui connaît des difficultés financières. Abbott et al. (2003) étudient la relation entre l'efficacité du comité d'audit et les frais d'audit. Ils trouvent que les frais d'audit augmentent avec l'indépendance du comité d'audit et leur expertise comptable ou financière, ce qui suggère que les clients exigent plus d'efforts de vérification pour améliorer la qualité de l'information financière.

Klein (2002) examine l'effet de l'efficacité du comité d'audit sur la gestion des résultats. Il montre que la gestion des résultats mesurée par les ajustements discrétionnaires est moins importante pour les entreprises ayant des comités d'audit indépendant que pour les autres entreprises. De même, Bedard et al. (2004) suggèrent que les comités d'audit de haute qualité

peuvent effectivement diminuer la gestion des résultats. De plus, Abbott et al. (2004) trouvent que le retraitement financier est moins susceptible de se produire lorsque les entreprises ont des comités d'audit indépendants. Karamanou et Vafeas (2005) signalent que la divulgation volontaire de prévisions de résultats est associée positivement à l'efficacité des structures du comité d'audit. Ces études démontrent que les comités d'audit de haute qualité remplissent efficacement leur tâche principale de surveillance du processus d'information financière. L'évaluation des risques et leur gestion ont constitué une source de préoccupation particulière depuis l'effondrement d'Enron. La promulgation de la loi Sarbanes-Oxley (SOX) en 2002 a augmenté de manière significative les pouvoirs et les responsabilités des comités d'audit en matière de surveillance.

L'importance des comités d'audit dans la supervision et la gestion des risques a été plus accentuée en raison de la crise financière de 2008. En 2009, KPMG a mené une enquête auprès des membres du comité d'audit concernant la réaction face à la crise financière. Selon l'enquête, la plupart des membres du comité d'audit ont répondu qu'ils ont augmenté leur participation active avec la direction en raison de la crise financière, ce qui suggère leur intention de changer la nature et la portée de leur surveillance pour améliorer la gestion des risques. Toutefois, les membres du comité d'audit craignent encore que leurs responsabilités de surveillance du risque puissent encore être pas assez claires.

Sun et al (2014) examinent si l'efficacité du comité d'audit est associée à la prise de risque bancaire. Étant donné que la prise de risque est largement influencée par la récente crise financière, ces auteurs se sont focalisés sur la période 2008-2010. En utilisant un échantillon de 298 entreprises financières, ils constatent qu'un faible risque totale ainsi qu'un faible risque idiosyncratique pour les banques sont associés avec des comités d'audit efficaces. Ces résultats suggèrent que l'efficacité du comité d'audit peut limiter les activités de prise de risques excessives. Ils constatent également que la performance des entreprises est plus positivement associée au risque de la banque pour les banques ayant des comités de grande taille et comporte un nombre important de femme dans leur composition, ceci est en accord avec l'idée que l'efficacité du comité d'audit peut accroître l'efficacité de la gestion des risques.

2.2.2. Mesure de l'efficacité du comité d'audit :

Sur la base des études antérieures ayant examiné la qualité des conseils d'administration et de ses comités, il existe plusieurs caractéristiques qui affectent l'efficacité du comité d'audit à savoir :

- L'expertise comptable ou financière : Bedard et al. (2004) constatent que les entreprises ayant des experts comptables au sein du comité d'audit participent à la gestion des résultats de manière moins agressive. Krishnan et Visvanathan (2008) montrent une association positive entre le conservatisme de la comptabilité et l'expertise comptable ou financière du comité d'audit. Krishnan et Visvanathan (2008), définissent les administrateurs experts comptable ou financier comme des administrateurs qui sont (ou étaient) des comptables publics certifiés, des auditeurs, directeurs principaux financiers, des contrôleurs, des chefs comptables. Dhaliwal et al. (2010) constatent que les entreprises ont une qualité de régularisation plus élevées lorsque leurs comités d'audit ont au moins un expert-comptable ou financier. Ces études suggèrent que l'expertise comptable ou financière joue un rôle important dans la surveillance des managers.
- Participations de blockholders : Klein (2002) estime que la gestion des résultats est plus faible lorsque des actionnaires externes disposant de blocs siègent au sein du comité d'audit. Les administrateurs externes avec des participations en blocs sont davantage incités à surveiller les gestionnaires parce que les participations des administrateurs représentent un mécanisme pour aligner les intérêts des administrateurs externes aux intérêts des actionnaires (Shivdasani, 1993).
- La taille du comité d'audit : Baxter et Cotter (2009) soutiennent que les grands comités d'audit sont plus susceptibles d'avoir des membres ayant des compétences variées pour une surveillance efficace. Zhou et Chen (2004) indiquent que la taille du comité d'audit est négativement liée à la gestion des résultats, ce qui suggère que les grands comités d'audit des banques peuvent avoir une efficacité supérieure de contrôle.
- La présence de femme dans le comité d'audit : Gul et al. (2011) trouvent que les cours des actions des entreprises avec des comités d'audit contenant des membres de sexe féminins sont plus informatifs, ce qui suggère que la diversité des genres au niveau du comité peut agir comme un mécanisme supplémentaire pour la gouvernance d'entreprise. Srinidhi et al. (2011) montrent une relation positive entre la présence des membres du comité d'audit de sexe féminin et la qualité des résultats. Ceci suggère que les administrateurs féminins sont des moniteurs plus efficaces que leurs homologues masculins.

2.2.3. La qualité de l'auditeur externe

Un contrôle établi par le commissaire aux comptes, en tant que mécanisme externe de gouvernance, atteste pour les différentes parties prenantes la sincérité et la régularité des

informations financières diffusées. Ce vérificateur exerce un contrôle sur les décisions des dirigeants et leur pouvoir discrétionnaire concernant les choix comptables effectués. Or, le recours à ce moyen est inutile s'il n'est pas de qualité.

Dans ce sens, les études empiriques ont utilisé deux caractéristiques du cabinet d'audit qui mesurent la qualité de l'audit externe : la **taille** et la **réputation**. Cette dernière est appréciée par l'appartenance ou non de l'auditeur à un réseau international « **Big N** ». Ainsi, un auditeur à forte réputation aura tendance à combattre les manipulations et les comportements opportunistes des dirigeants plus efficacement qu'un auditeur de moindre envergure. Ceci peut être expliqué par le fait que ce genre de cabinets risque fort d'être poursuivi en justice et serait même condamné et tenu à verser les dommages et les intérêts aux grands investisseurs.

Selon Nichols et Smith (1983), les grands cabinets, en raison de leur faible indépendance financière sont incités à exprimer librement leur opinion et à ne certifier que les états financiers conformes aux principes comptables généralement reconnus.

Ainsi, les prêteurs considèrent la grande taille du cabinet comme étant un signal de la transparence et de la régularité des informations financières (Nichols et Smith, 1983). Pour cela, les créanciers vont réagir plus favorablement en imposant aux entreprises, contrôlées par les vérificateurs adhérents à l'un des grands cabinets internationaux « Big 4 », un coût de financement plus faible.

Pour Piot et Missonier (2007), la désignation d'un auditeur externe appartenant aux « Big 4 » reflète une meilleure qualité des états financiers, ce qui réduit les coûts d'information et de contrôle des créanciers, entraînant par conséquent une diminution du coût de la dette. Omri et al. (2009) ont trouvé une relation positive entre l'audit externe et la qualité du résultat comptable. Les résultats prouvent le rôle important du suivi exercé par l'auditeur externe sur la crédibilité des états financiers des entreprises et sur l'atténuation du problème d'asymétrie informationnelle présente dans la relation entre les actionnaires, les dirigeants et les créanciers.

A partir de ce qui précède, nous émettons l'hypothèse suivante :

H2 : Il existe une relation négative entre la qualité d'audit et les risques bancaires

2.3. Structure de propriété et risques bancaires

Les problèmes de gouvernance d'entreprise naissent de l'évolution de la structure du capital et de l'organisation des entreprises. La gouvernance d'entreprise renvoie donc aux

notions de structure actionnariale ou de propriété et du type de contrôle. Le diagnostic de la structure de propriété s'avère important notamment après la consultation de l'aspect de conflit d'agence qui existe entre le dirigeant et les propriétaires. De ce fait, les travaux concernant la structure actionnariale dans l'industrie bancaire se sont largement inspirés de travaux de Jensen et Meckling (1976). L'étude des comportements des actionnaires est importante dans la qualification de la gouvernance bancaire vu leur impact sur la prise de risque.

D'après la théorie de l'agence, les actionnaires ne sont pas motivés à réduire le risque bancaire puisque le cours des actions augmente en prenant plus de risque. Cependant, les actionnaires changent de comportement et seront averse au risque s'ils ont plus d'intérêt dans la banque et ils peuvent par conséquent réagir négativement au risque excessif pris. En effet, les comportements de prise de risque et de performance bancaire sont influencés par les conflits entre managers et propriétaires.

Plus récemment, avec la prédominance au niveau international des structures d'actionnariats concentrés, le débat s'est largement déplacé pour privilégier les rapports entre actionnaires dominants et les petits porteurs. Dès lors, l'étude de la structure actionnariale comme facteur explicatif des comportements de prise de risque devient plus important. La structure actionnariale peut prendre différentes dimensions et peut agir différemment sur la prise de risque. En effet, deux aspects sont examinés pour expliquer l'importance accordée à la structure de propriété en tant que mécanisme de contrôle des dirigeants. Il s'agit de la nature d'actionnariat et de la concentration de la propriété.

2.3.1. Banques d'Etat versus banques privées :

Les études théoriques et empiriques suggèrent que les performances et le comportement de prise de risque des organisations dépendent de l'identité des actionnaires (Barry et al, 2011). Plusieurs travaux ont comparé la rentabilité et la qualité de l'actif des banques d'Etat à celles dites privées (domestiques et étrangères). Les coûts d'agence issus de la bureaucratie gouvernementale peuvent entraîner une faible incitation managériale et une mauvaise allocation des ressources. Selon ces études les managers des banques d'Etat exercent moins d'effort que ceux des banques privées, ou peuvent détourner les ressources pour leur bénéfice. D'un point de vue politique, les banques d'Etat peuvent être inefficaces à cause des transferts de ressources opérés par les politiciens à leurs électeurs (Shleifer et Vishny, 1986 ; Shleifer, 1998). Il a été mis en évidence que les banques d'Etat ont une mauvaise qualité d'actifs et un niveau

de risque de défaut élevé comparé aux banques privées (Berger et al, 2005 ; Iannotta et al, 2007).

En termes de propriété de l'Etat, l'ingérence politique est généralement au détriment de la rentabilité des entreprises en raison de la politique délibérée des politiciens de transférer des ressources à leurs partisans (Shleifer et Vishny, 1986; Shleifer, 1998). Cela suggère que les banques publiques pourraient être considérées comme des véhicules pour lever des capitaux afin de financer des projets à haut risque et à faible rentabilité financière, ou de fournir un financement à des groupes privilégiés tels que les entreprises appartenant à l'Etat. Les banques publiques ont du mal à résister à une telle ingérence nuisible du gouvernement, alors que les banques privées sont plus en mesure de s'y opposer, et généralement recourir à des politiques prudentielles et à des stratégies de maximisation de profit par conséquent.

En outre, la faible incitation à la performance (Shleifer et Vishny, 1997) et les contraintes budgétaires (Sheshinski et Lopez-Calva, 2003) dans les banques publiques se traduisent également par une prise de risque excessive et une mauvaise allocation des ressources. La Porta et al (2002) indiquent que dans les pays développés les distorsions issues de l'actionnariat étatique des banques sont mieux gérées que dans les pays en développement. Micco et al. (2007) donnent une interprétation différente : dans les pays développés, les banques étatiques ont les mêmes comportements que les banques privées, tandis que dans les pays en développement les banques d'Etat jouent un rôle de développement et ont donc un objectif social et politique.

Quant aux études empiriques, Altunbas et al. (2001) analysent avec différentes méthodes d'évaluation l'efficacité profit, l'efficacité coût, le progrès technique et la structure de propriété des banques allemandes. Les résultats de leur investigation montrent un léger avantage des banques privées par rapport aux banques publiques. Iannotta et al. (2007) comparent la performance et le risque de 181 grandes banques européennes sur la période allant de 1999 à 2004. Ils examinent également la relation entre la prise de risque et la structure actionnariale. Parmi les résultats trouvés est que les banques d'Etat apparaissent moins profitables que les banques privées ; de plus les banques d'Etat ont une mauvaise qualité d'actif qui se traduit par conséquent en un risque de défaut élevé.

De plus, les travaux empiriques ont montré que les banques appartenant à l'État sont associées à une performance faible à long terme, une prise de risque élevée, et un comportement d'octroi de crédit moins prudent. En effet, Iannotta et al. (2013) ont utilisé des données inter-

pays pour un échantillon de grandes banques européennes afin d'évaluer l'impact de la propriété gouvernementale sur le risque bancaire. Ils distinguent entre le risque de défaut (risque de pertes des créanciers) et les risques d'exploitation (probabilité de capitaux propres négatifs). Leur analyse est basée sur l'utilisation conjointe de la notation des émetteurs, une mesure synthétique de la probabilité de défaut d'une banque, et la notation individuelles, qui omettent l'influence de tout soutien extérieur et de se concentrer sur le risque d'exploitation de la banque. Ils rapportent deux principaux résultats. Premièrement, les banques appartenant à l'Etat ont un risque de défaut plus faible, mais un risque d'exploitation plus élevé que les banques privées, ce qui indique la présence d'une protection gouvernementale qui induit une prise de risque plus élevé. Deuxièmement, le risque d'exploitation des banques contrôlées par l'Etat et la protection du gouvernement ont tendance à augmenter dans les années électorales. Ces résultats sont cohérents avec l'idée que ces banques poursuivent des objectifs politiques ce qui entraîne donc des implications politiques importantes pour les banques européennes.

En outre, les banques contrôlées par des actionnaires privés sont plus motivées par le profit que les autres banques. Les actionnaires privés sont susceptibles de choisir des cadres supérieurs ayant une connaissance approfondie du secteur bancaire conduisant ainsi à maximiser la richesse des actionnaires. Egalement, les banques privées sont confrontées à la menace d'une OPA hostile ou la faillite en raison de l'absence de garanties publiques implicites. Ceci constitue un encouragement naturel pour les gestionnaires de banques privées pour installer des procédures de fonctionnement plus efficaces et prudentes.

Dong et al. (2014) examinent l'impact de la structure de propriété sur la prise de risques des banques chinoises. Leur échantillon final comprend 667 observations annuelles couvrant 108 banques commerciales chinoises sur la période de 2003 à 2011, l'échantillon représente environ 74% du total des actifs des établissements bancaires chinois à la fin de 2011. Ces auteurs, en adoptant trois mesures différentes des risques bancaires à savoir le Z-score (mesure de risque d'insolvabilité), le ratio prêts non performants/ total crédit (mesure de risque de crédit) et le ratio cooke (mesure de risque d'insolvabilité), constatent que les banques contrôlées par le gouvernement ont tendance à prendre plus de risques que celles qui sont contrôlées par des entreprises appartenant à l'Etat ou encore par des investisseurs privés. Cela peut être attribué aux interventions politiques et à la faiblesse des incitations à adopter des pratiques de gestion prudentes au niveau des banques étatiques. Ils constatent également que les résultats sont plus prononcés chez les banques ayant une concentration de propriété, sans doute parce que le grand pouvoir de contrôle contribue à une amélioration du suivi de la gestion et la promotion des

procédures d'exploitation prudentes. Ces résultats auront des implications importantes pour la réforme en cours dans le secteur bancaire chinois.

2.3.2. Banques étrangères versus banques domestiques :

Comme l'impact de l'actionnariat étatique, celui de l'actionnariat étranger est différent dans les pays développés et en développement. Les banques étrangères semblent moins efficaces que les banques privées domestiques dans les pays développés, tandis que les banques étrangères semblent être plus efficaces ou aussi efficaces que les banques privées domestiques dans les pays en développement. Les arguments selon lesquels les banques étrangères sont plus performantes que les banques domestiques découlent de l'hypothèse d'avantage global. Selon cette hypothèse, les banques étrangères sont meilleures dans la gestion de risque et plus efficaces à cause de leur avantage informationnel et de leur technologie. Elles ont un meilleur accès au marché du capital et sont capables de servir de la clientèle multinationale qui n'est pas facilement servie par les banques domestiques (Berger et al, 2005).

En plus dans les pays en développement, elles peuvent avoir un avantage comparatif à l'accès technologique dans la collecte, l'évaluation et l'analyse de l'information quantitative (informations sur les données du bilan et de compte de résultat) et être moins enclines aux pressions politiques.

Dans les pays en développement les emprunteurs sont caractérisés par un manque de collatéral (garantie) qui pousse les banques étrangères à prêter aux clients les plus sûrs. Par conséquent, les banques étrangères ont tendance à prêter aux grandes firmes et aux firmes financièrement plus viables. En outre, les banques étrangères ont généralement leur siège dans un environnement de marché différent, avec différentes langues, cultures et structures réglementaires créant un avantage comparatif par rapport aux banques domestiques. D'ailleurs plusieurs études ont montré que les banques étrangères affichent un niveau de performance plus élevé que les autres types de banques, particulièrement dans les pays en développement (Bonin et al. ,2005 ; Micco et al. 2007). Sur un échantillon de banques opérant dans les économies en transition européennes, Grigorian et Manole (2002) trouvent que l'actionnariat étranger, possédant un pouvoir de contrôle, améliore l'efficacité des banques commerciales.

2.3.3. Concentration versus dispersion de l'actionnariat :

La littérature soutient l'idée que le degré de concentration de la propriété a également un impact important sur le comportement de prise de risque des banques. La concentration de

la propriété se réfère à la répartition de la propriété entre les différentes institutions et les individus, et est liée au pouvoir de contrôle des actionnaires.

Le terme concentration reflète la notion de force, évidemment dans le secteur bancaire, il est important d'avoir des actionnaires majoritaires ayant des fortes motivations pour contrôler leurs banques. Jensen et Meckling (1976), Shleifer et Vishny (1986) montrent que les gros actionnaires (blockholders) offrent des bons mécanismes internes pour réduire les coûts d'agence puisque ces actionnaires peuvent avoir une plus grande incitation et des ressources suffisantes pour surveiller efficacement et prendre des décisions qui maximisent la valeur de la firme. En effet, un actionnaire majoritaire est plus incité à collecter les informations et à surveiller le management que les autres actionnaires. Il a également assez de pouvoir de contrôle pour influencer les décisions des managers dans certains cas, comme remplacer le manager ou faire une prise de contrôle (Shleifer et Vishny, 1986).

Nombreuses études suggèrent que la concentration de la propriété pourrait affecter de manière significative la performance et le risque de la banque. Selon Shleifer et Vishny (1986) et Edwards et Nibler (2000), la concentration de la propriété améliore le contrôle de l'entreprise par l'amélioration de la surveillance de la gestion. En outre, la propriété dispersée peut empêcher la prise de décision efficace (Shehzad et al., 2010) et crée un problème de « passager clandestin » (free-rider) dans le contrôle des entreprises. En d'autres termes, les actionnaires minoritaires se comportent comme des « free rider » ou des « passagers clandestins » qui ne sont pas motivés à contrôler les dirigeants.

Par ailleurs, l'augmentation de la concentration de l'actionnariat entraîne deux situations : l'expropriation qui détruit la valeur de la firme et le monitoring qui améliore la valeur de la firme. En effet, les actionnaires de contrôle peuvent avoir des fortes motivations pour surveiller les managers de la banque en gardant un contrôle étroit sur les pratiques de crédit, l'efficacité d'exploitation aussi bien que la gestion de risque (Unite et Sullivan, 2003). Un actionnariat concentré fournit un monitoring efficace en principe et est supposé améliorer la performance de la firme.

Egalement, la prise de risque est influencée par la structure dispersée ou concentrée de l'actionnariat. Les conflits d'intérêt entre managers et actionnaires sont plus importants dans les firmes où la structure actionnariale est dispersée, car des problèmes de coordination entravent effectivement le monitoring des actions des managers par les petits porteurs, qui

doivent compter sur le monitoring externe à travers les forces de marché (Fama et Jensen, 1988).

D'un autre côté, les actionnaires de contrôle sont plus motivés à extraire des bénéfices privés. Johnson et al. (2000) nomment le transfert des actifs et des bénéfices en dehors des entreprises au profit de leurs actionnaires de contrôle par le « tunneling ». Le tunneling peut prendre la forme d'un vol ou d'une fraude, de pratiques illégales mais souvent non détectées ou impunies, par exemple la vente d'un actif à un prix inférieur à la valeur de marché, les dividendes spéciaux, les avantages en nature excessifs, des salaires excessifs... Ainsi, les bénéfices privés du contrôle regroupent l'ensemble des revenus appropriés exclusivement par les actionnaires de contrôle non proportionnels au capital et non partagés avec les autres actionnaires.

Selon Haw et al. (2010), cette pratique peut davantage être prononcée dans le secteur bancaire en raison de ses caractéristiques spécifiques. Tout d'abord, les banques ayant une structure de contrôle concentrée sont généralement liées à des conglomérats formés par des entreprises membres multiples. Par exemple, les actionnaires de contrôle peuvent octroyer des crédits à des conditions plus favorables aux entreprises liées, ou soutiennent des entreprises en détresse avec des prêts non garantis. De façon générale, Haw et al. (2010) montrent que le désir des actionnaires de contrôle enracinés de consommer les bénéfices privés et leur capacité à résister à la discipline de marché ont pu compromettre la performance et l'efficacité de la banque.

L'existence des actionnaires de contrôle enracinés a des implications supplémentaires sur la prise de risque bancaire. Ainsi, les actionnaires minoritaires seront exposés au risque excessif, mais ils ne peuvent pas bénéficier de la même manière que les actionnaires de contrôle puisque ces derniers saisissent la plupart des avantages. Par conséquent, les effets d'un contrôle concentré des activités bancaires dépendent en grande partie de la façon avec laquelle les actionnaires de contrôle peuvent augmenter la performance et exercer une gestion prudente des risques qui semble être fortement guidée par leurs incitations à l'expropriation. Jusqu'ici, l'évidence existante montre que les effets d'alignement sont subordonnés aux forces d'enracinement dans les banques ayant un contrôle concentré.

Egalement, Laeven et Levine (2009) montrent que le risque augmente avec la part d'actions détenue par l'actionnaire de contrôle, c'est-à-dire que les banques avec des propriétaires puissants ont tendance à prendre plus de risque. Ils concluent que la prise de risque

dépend de l'interaction entre la réglementation et les structures de gouvernance. Haw et al. (2010) démontrent par l'analyse d'un échantillon composé de banques commerciales cotées dans 9 pays de l'Asie de l'Est et 13 pays de l'Europe de l'Ouest pendant la période allant de 1990 à 1996, que les banques à propriété concentrée présentent de faibles performances, des volatilités de rendement élevées et un risque d'insolvabilité important par rapport aux banques à propriété dispersée. Les droits de contrôle détenus par l'actionnaire majoritaire au seuil de 10%, 20%, 30% et 40% ont un impact significatif et positif sur le risque d'insolvabilité des banques de leur échantillon.

Shehzad et al. (2010) examinent l'impact de la concentration de la propriété de la banque sur deux indicateurs de risque de la banque, à savoir les prêts non-performants et l'adéquation des fonds propres. En utilisant des données pour environ 500 banques commerciales de plus de 50 pays en moyenne sur la période 2005-2007, ces auteurs constatent que la propriété concentrée (représentée par différents niveaux de participation) réduit considérablement les prêts non productifs à condition de l'existence des droits de protections des actionnaires. En effet, lorsque la concentration de propriété dépasse le seuil de 10%, le volume des crédits non performants augmente. Cependant, quand le seuil dépasse 50%, Shehzad et al. (2010) constatent une amélioration de la qualité du portefeuille des crédits. Ils justifient ce résultat par le fait que la concentration de la propriété réduit significativement les crédits non performants en prenant en compte la supervision bancaire et les lois de protection des actionnaires minoritaires. Ils trouvent que l'impact de la concentration n'est pas significatif lorsque le contrôle réglementaire est important.

2.3.4. Nature de Blockholder :

Nous nous intéressons dans cette section à l'étude de la relation entre l'actionnariat institutionnel et la prise de risque. Concernant l'industrie bancaire très peu d'études se sont penchées sur la relation actionnariat et prise de risque. Deng et Jia (2008) analysent le lien entre l'actionnariat institutionnel et la prise de risque en relation avec la diversification. L'échantillon est composé de 602 observations annuelles avec 98 Banques Holding Commerciales américaines (BHC) couvrant la période allant de 1994 à 2006. Théoriquement, les investisseurs institutionnels, en tant qu'actionnaires majoritaires du groupe, peuvent préférer la prise de risque dans les BHC et profiter en amont des bénéfices. Cependant leurs résultats empiriques indiquent qu'un actionnariat institutionnel stable est associé à une faible prise de risque dans les BHC, c'est-à-dire que l'actionnariat institutionnel stable est lié négativement avec la prise

de risque. Ainsi, les actionnaires institutionnels stables, comme les actionnaires à long terme, ont la motivation de réduire les conflits d'agence entre les actionnaires et les créanciers et de surveiller le comportement de prise de risque excessive dans les BHC.

Les résultats des travaux de Hiroyuki et Nguyen (2013) affirment que les investisseurs institutionnels bénéficient des coûts de surveillance moins coûteux que les actionnaires atomistiques et d'un pouvoir important dans le contrôle des gestionnaires. Ceci s'explique par le fait que ces investisseurs bénéficient également des compétences et d'expériences professionnelles leur permettant d'accéder facilement aux différentes sources d'information au sein de l'entreprise. Tous ces avantages les aident à exercer un contrôle rigoureux et à atténuer l'asymétrie informationnelle et la manipulation des résultats.

2.3.5. La participation managériale :

La détention des titres par le dirigeant a fréquemment constitué le souci de la recherche de plusieurs travaux. Les résultats trouvés sont parfois contradictoires vu que la relation entre le propriétaire manager et le risque peut être visualisée sous deux aspects : la convergence d'intérêt et le problème d'enracinement. Partant de l'hypothèse que la détention des titres de la firme par le dirigeant garantit que ce dernier agit plus dans l'intérêt des actionnaires parce que les décisions qu'il prend ont des incidences directes sur sa propre richesse. Jensen et Meckling (1976) affirment cette hypothèse et montrent que la détention de titres par le dirigeant favorise une convergence de ses intérêts avec ceux des actionnaires. Ils ont mis en évidence l'existence d'une relation négative entre la propriété managériale et les coûts d'agence permettant ainsi d'inciter le dirigeant à maximiser la valeur de la firme.

En revanche, Mock et al. (1988) expliquent que l'accroissement de titres de propriété au bénéfice du dirigeant contribue à favoriser son enracinement⁸ au sein de la firme. D'autres études trouvent une relation curviligne entre la part de détention de manager et le risque. Gorton

⁸ Adams 2005 p6. Ce dernier problème a été largement soulevé dans les travaux de Shleifer et Vishny (1989, 1997), Paquerot (1996) et Charreaux (1997) et a conduit au développement d'une théorie de l'enracinement. Comme l'expliquent Alexandre et Paquerot (2000), cette théorie suppose que le dirigeant développe des stratégies pour conserver sa place dans l'organisation et évincer d'éventuels concurrents afin de rendre son emplacement extrêmement coûteux et d'accroître sa latitude discrétionnaire. Le dirigeant s'apparente à une expropriation ou du moins à une mauvaise allocation des fonds apportés par les actionnaires, dictées par l'opportunisme du dirigeant.

et Rosen (1995) sur un échantillon des banques américaines sur la période allant de 1987 à 1998 ont abouti au résultat suivant : il existe une relation non linéaire positive lorsque le manager est minoritaire et négative lorsqu'il est majoritaire. Anderson et Fraser (2000) sur un échantillon de 150 banques américaines sur la période de 1987 à 1994 et en intégrant un autre paramètre qui est la réglementation, trouvent une relation positive entre le risque et le propriétaire manager mais qui tend à être négative quand la réglementation est stricte.

Ainsi, les banques ont un faible niveau de participation managériale par rapport aux entreprises. Adams et Mehran (2003) sur un échantillon de 35 banques durant la période allant de 1986 à 1996 trouvent que le pourcentage d'actions détenues par les managers dans les banques est plus faible que celui par les managers dans les firmes manufacturières (2,3% comparé à 2,9%). Ce résultat est conforme à celui de Booth et al. (2002), qui montrent que le pourcentage moyen d'action possédée par les administrateurs et les dirigeants des firmes manufacturières est de 8,97% comparé à 5,77% dans les banques.

Pour que la structure de propriété soit un mécanisme de gouvernance efficace, il semble nécessaire la présence des gros actionnaires (sans avoir une séparation entre les droits de vote et les droits de flux de trésorerie), la présence d'actionnaire institutionnel (détenant plus de 10% du capital), la présence d'actionnaire étranger et une propriété managériale comprise entre 5% et 25%. D'où nous proposons de tester l'hypothèse suivante :

H3 : Il existe une relation négative entre la qualité de la structure de propriété et le risque bancaire

2.4. La transparence, la divulgation d'informations et les risque bancaires

La divulgation de l'information financière et du risque représente un mécanisme important pour améliorer l'efficacité du marché par le biais de divers canaux. Premièrement, il sert de mécanisme extérieur pour surveiller le comportement de la haute direction (Eng et Mak, 2003). Deuxièmement, il réduit l'incertitude des investisseurs sur les flux de trésorerie attendus de l'entreprise et permet aux entreprises publiques d'accéder au financement externe à un coût raisonnable (Easley et O'Hara, 2004; Kothari, Li, et Short, 2009). Troisièmement, il soutient la légitimité et la réputation de l'entreprise maintenant ainsi la confiance des différentes parties prenantes (Oliveira, Rodrigues, et Craig, 2011b).

Dans le secteur bancaire, un principal document considéré comme une source de divulgation de l'information est le rapport des risques. Concernant le contrôle bancaire, le Comité de Bâle dans l'Accord de Bâle II (pilier 3), met l'accent sur l'importance de la divulgation de l'information sur les risques des banques pour renforcer la discipline de marché (Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, 2006b). La littérature a également montré que les banques divulguent une information plus complète du risque lorsqu'elles possèdent un coussin de fonds propres plus élevés et un risque de défaut faible (Nier et Baumann, 2006).

En outre, les banques sont des institutions caractérisées par la prise de risque et par conséquent, ses informations doivent être étudiées indépendamment de celles des entreprises non financières. En outre, suite à la crise financière mondiale (2007-2008), les informations sur les risques bancaires ont été considérées comme un outil efficace pour éviter de telles crises (Conseil de stabilité financière, 2012). Les théories d'agence, de l'enracinement, et de la dépendance des ressources suggèrent qu'une réglementation lourde et une supervision stricte du secteur bancaire ainsi que les structures de gouvernance au niveau de la banque pourraient façonner la décision discrétionnaire de la banque à communiquer des informations sur les risques.

Les pratiques de gestion des risques opérationnels dans les institutions financières et leur communication ont récemment attiré l'attention des universitaires, des professionnels et des organismes de réglementation. L'impact des déterminants de la qualité de rapports sur le risque dans les institutions financières sont sous-étudiés. Par exemple, en utilisant les recommandations communes de Comité de Bâle sur le contrôle bancaire Yong et al. (2005) ont montré des variations importantes dans le niveau des informations et de gestion des risques pour les banques d'Asie-Pacifique selon les régions et leurs niveaux de développement économique. Helbok et Wagner (2006) ont mis en évidence les attributs et les déterminants de la divulgation du risque opérationnel dans les rapports annuels de 59 banques en Amérique du Nord, en Asie et en Europe dans la période 1998-2001. Les données empiriques indiquent que les institutions financières avec un faible ratio fonds propres et un faible taux de rentabilité donnent plus d'importance à la divulgation de leur évaluation et gestion des risques opérationnels tandis que ceux ayant des ratios plus élevés choisissent une position de divulgation inférieure.

En utilisant les exigences de l'Accord de Bâle II (pilier 3) comme une référence pour la qualité de la divulgation de l'information sur le risque opérationnel dans 65 institutions

financières au niveau international pour la période 2004-2006, Ford et al. (2009) ont constaté que près de la moitié des entreprises de leur échantillon ne répondent pas aux exigences minimales de divulgation conformément à l'Accord de Bâle II. En outre, ils ont décrit un manque de cohérence dans la divulgation des rapports. Étonnamment, ils ont constaté que les entreprises de leur échantillon ont réduit l'étendue de leur divulgation des rapports au fil du temps. Ils ont interprété ce dernier résultat en faisant valoir que les institutions financières préfèrent généralement divulguer moins d'information quand elles utilisent des techniques de mesure des fonds propres et de répartition moins compliquées.

Plusieurs études ont montré que l'adoption des normes IAS / IFRS conduit à une augmentation du niveau des informations sur les risques dans les banques (Oliveira et al, 2011a). En utilisant un échantillon de banques portugaises, Oliveira et al. (2011) ont montré que la surveillance des parties prenantes et la réputation des entreprises sont les principaux moteurs de la déclaration volontaire des risques. Cependant, Oliveira et al. (2011) n'ont pas tenu compte de l'impact des fluctuations des séries chronologiques, des règlements au niveau des pays, ou des mécanismes de gouvernance au niveau de la banque sur la qualité des informations dans le secteur bancaire.

Barakat et Hussainey (2013) examine les effets directs et conjoints de la gouvernance de la banque, de la réglementation et de la supervision sur la qualité des rapports dans le secteur bancaire. Ils utilisent un indice de divulgation auto-construits pour mesurer la qualité de la divulgation du risque opérationnel pour 85 banques de 20 pays membres de l'UE pour la période de 2008 à 2010. L'indice de qualité de divulgation du risque opérationnel comporte 14 principaux éléments décomposés en 56 sous-éléments (42 sous-éléments pour les informations textuelles qualitatives et quantitatives présentes au niveau des rapports et 14 sous-éléments pour les illustrations graphiques ou la présentation tabulaire fournissant des informations qui ne sont pas inclus dans les communications textuelles). Chaque sous-élément est codé (1 ou 0) rendant ainsi le total maximum de l'indice possible de 56 points.

Ceci nous amène à formuler notre quatrième hypothèse :

H4 : la transparence et la divulgation de l'information ont un impact négatif sur le risque bancaire

CONCLUSION :

Dans ce chapitre, le débat a porté sur le rôle joué par les mécanismes de gouvernance bancaire dans la gestion du risque. Pour ce faire, la gouvernance d'entreprise a constitué le point de départ de notre réflexion. Bien que la gouvernance d'entreprise ait fait l'objet d'un nombre important d'études, peu se sont intéressées à la gouvernance bancaire. Ainsi, les conflits d'agence entre managers et actionnaires peuvent influencer la prise de risque par les managers. Toutefois, certains facteurs sont de nature à atténuer ces conflits et à contrôler, donc, les comportements de dirigeants.

La revue de la littérature théorique et empirique traitant les rôles et les responsabilités de la qualité des mécanismes de gouvernance montre l'importance du conseil d'administration, la structure de propriété, l'audit et la transparence et la divulgation de l'information dans le comportement de prise de risque au sein des banques. De plus, nous remarquons que la plupart des études empiriques se sont concentrées sur l'analyse de chaque mécanisme et peu sont les études ayant utilisé les indices pour évaluer la qualité de la gouvernance bancaire et son impact sur le risque.

Ce constat nous a amené à proposer un éclairage nouveau sur cette question dans le troisième chapitre. Nous proposons de pallier l'insuffisance empirique des études antérieures par la création des indices reflétant la qualité de chaque mécanisme et testant par la suite leurs impacts sur le risque des banques tunisiennes.

CHAPITRE III. GOUVERNANCE ET PRISE DE RISQUE AU SEIN DES BANQUES TUNISIENNES : INVESTIGATION EMPIRIQUE

Les banques font face à un ensemble de plus en plus complexe de risques. La nature des opérations bancaires notamment la non-concordance de maturité entre les actifs et passifs, la confiance relativement élevée accordée au créanciers crée des vulnérabilités particulières. Les conséquences d'une mauvaise gestion de ces risques peuvent être sévères... Afin de les éviter, les banques doivent créer et maintenir des systèmes qui leur permettent d'identifier, de surveiller et de contrôler leurs risques. Par conséquent, la gouvernance d'entreprise revêt un intérêt particulier aussi bien pour une banque que pour le système financier en entier, puisqu'elle constitue le fondement pour une gestion efficace des risques (Gulamhussen et Guerreiro, 2009).

L'étude de la prise de risque est particulièrement importante dans les banques. En effet, les décisions bancaires d'investissement influencent la croissance et la stabilité économiques. Ainsi, une faible prise de risque par la banque peut entraver la croissance économique. Néanmoins, une prise excessive de risque peut menacer la stabilité économique. Ceci explique les incitations des autorités à réglementer les banques en vue d'influencer la prise de risque et la performance bancaire afin d'atteindre la croissance et la stabilité économique désirées.

Comme la plupart des pays en développement, le système bancaire en Tunisie joue un rôle majeur dans la croissance de l'économie. Il est considéré comme un baromètre de la santé de l'économie dans son ensemble. Ce système continu à bouger en raison des changements qui affectent l'environnement grâce à la reformulation des marchés de capitaux, la restructuration et l'assainissement des portefeuilles de prêts non performants des banques. Ces mutations ont renforcé la politique de pays à considérer le secteur bancaire Tunisien comme étant un domaine privilégié de la réflexion.

La gouvernance dans le secteur bancaire est différente de celle dans les secteurs non-financiers en termes de transparence, d'opacité des actifs bancaires et de la réglementation (Mehran et al., 2011). En outre, les banques ont la capacité de prendre des risques très

rapidement et qui ne seront pas facilement visibles aux administrateurs ou aux investisseurs, ce qui pose un risque plus large que celui des entreprises non-financières.

À ce jour, les études de gouvernance dans la littérature ont surtout porté sur les entreprises non financières. Par conséquent, la question de la gouvernance et la prise de risque dans le secteur bancaire est d'un intérêt particulier. À l'issue de la revue de littérature que nous avons exposé dans le chapitre précédent, nous remarquons que les travaux théoriques (Prowse, 1997 ; Caprio et Levine, 2002; Levine, 2004) et empiriques (Haw et *al.*, 2010) confirment le rôle joué par les mécanismes internes de gouvernance dans la gestion du risque des banques. Les études traitant le lien entre les mécanismes de gouvernance internes et le risque des banques se focalisent soit sur la concentration de la propriété (Laeven et Levine, 2009 ; Haw et *al.*, 2010 ; Shehzad et *al.*, 2010) soit sur les caractéristiques du conseil d'administration (Pathan, 2009 ; Gulamhussen et Guerriero, 2009). Nous proposons dans ce présent chapitre de prendre en considération simultanément l'impact d'un ensemble de mécanismes de gouvernance internes regroupés sous forme d'indice sur la prise de risque au sein des banques tunisiennes.

Plus précisément, nous nous demandons quel est l'impact de la qualité de gouvernance mesurée par la qualité du conseil d'administration, la qualité d'audit, la qualité de la structure de propriété et la qualité de la transparence et divulgation d'information sur les risques des banques tunisiennes ?

Pour ce faire, nous procédons à une analyse multivariée en données de panel à partir d'un échantillon de 10 banques commerciales (universelles) tunisiennes cotées sur la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis (BVMT) pour la période allant de 2003 à 2012. Les régressions sont effectuées à l'aide du logiciel STATA.

Ce chapitre est organisé en trois sections. La première section s'intéressera à la gouvernance d'entreprise et les normes prudentielles régissant le secteur bancaire tunisien. La section suivante expliquera d'une manière détaillée les aspects méthodologiques de notre étude empirique, à savoir l'échantillon, l'explication des variables et leurs mesures... Cette section présentera, en outre, les analyses descriptives de notre échantillon. La dernière section portera sur le modèle économétrique utilisé et les différents tests effectués, ainsi, elle exposera les différents résultats obtenus.

SECTION 1. GOUVERNANCE ET NORMES PRUDENTIELLES : CONTEXTE TUNISIEN

1.1. La gouvernance d'entreprise en Tunisie

Selon le rapport publié par l'agence de notation Fitch en 2009, les pratiques de gouvernance des entreprises tunisiennes manquent encore de maturité, en dépit de la solide croissance économique au cours des dernières années et de la vague de réformes qui touchent périodiquement ces entreprises. En effet, ce rapport soulève les grandes réformes juridiques menées par les autorités réglementaires, et qui visent d'instaurer plus de transparence et de contrôle dans la gestion des entreprises.

- ❖ Le code des sociétés commerciales de l'année 2000, qui représente une référence juridique importante pour les investisseurs internationaux et nationaux.
- ❖ La loi 2005-96 du 18 Octobre 2005 relative au renforcement de la sécurité financière. Elle vise à renforcer la sincérité des comptes des sociétés, leur politique de la divulgation financière et leur bonne gouvernance. De même, elle tend à solidifier le rôle du conseil du marché financier dans l'exercice de ses missions.
- ❖ La mise en place d'un guide de bonnes pratiques de gouvernance des entreprises (2008) élaboré par le *Centre Tunisien de Gouvernance d'entreprise* (CTGE), afin de stimuler les entreprises à utiliser les pratiques les plus avancées en matière de gouvernance. Ce guide a fait récemment l'objet d'une actualisation pour donner la naissance d'une nouvelle version 2012.

A la lumière de cette dernière idée, le rapport de 2012 a mis en évidence que les pratiques courantes de fraude, de corruption et de malversation notoires, sont attribuées à des anomalies dans la gouvernance, que connaissent les entreprises tunisiennes. Nous citons, notamment, le manque de familiarité avec les normes d'informations modernes. En effet, les entreprises tunisiennes sont toujours régies par des normes comptables locales, en opposition aux normes IFRS « *International Financial Reporting Standards* ». En outre, l'inefficacité des procédures de contrôle interne dans la plupart des entreprises tunisiennes. Et enfin, la non entrée dans les mœurs des concepts tels que: l'indépendance du conseil, le processus d'audit et la qualité des membres du conseil.

A ce niveau, Fitch précise que les facteurs clés expliquant le sous-développement des pratiques de gouvernance d'entreprise en Tunisie reviennent notamment à l'absence d'un cadre

réglementaire formel de la gouvernance d'entreprise et l'absence des exigences réglementaires de divulgation à l'exception de quelques entreprises, cotées en Bourse.

La banque en tant qu'entreprise dispose également d'une gouvernance, mais celle-ci semble être particulière. La spécificité de la gouvernance bancaire découle des propres caractéristiques des banques à savoir leur endettement et la forte réglementation du secteur bancaire. De même, le contrôle au sein des banques est fortement exercé par les mécanismes internes, vu que les mécanismes externes (discipline exercée par le marché des produits, par le marché de prise de contrôle,...) sont moins importants dans le secteur bancaire tunisien.

Pour ce faire, la Banque centrale de Tunisie (BCT) s'est lancée ces dernières années pour mettre à la disposition des banques tunisiennes un cadre réglementaire développé et approprié visant améliorer la qualité de leur gestion. Parmi ses initiatives, nous citons les dispositions de la circulaire n° 2006-19 du 28 Novembre 2006 ayant pour objet la mise en place par les établissements de crédit et les banques non-résidentes d'un système de contrôle interne et l'institution d'un comité permanent d'audit interne, la circulaire n°2006-06 qui exige la mise en place d'un organe de contrôle de conformité et les dispositions de la circulaire n°2006-07 relatives au comité exécutif de crédit⁹.

En 2011, une nouvelle circulaire n° 2011-06 du 20 mai 2011, relative à la gouvernance dans le système bancaire a été publiée par le gouverneur de la BCT. L'objectif recherché étant l'assainissement du secteur et la modernisation de sa gouvernance conformément aux meilleures pratiques internationales.

Cette circulaire définit les règles de bonne gouvernance que les établissements doivent détenir pour assurer leur continuité, leur stabilité et pour une préservation optimale des intérêts des actionnaires, des créanciers, mais également des employés et des déposants. Parmi ces règles, nous notons l'importance : d'asseoir une meilleure transparence dans la gestion, d'assurer une surveillance plus rigoureuse des risques, de renforcer la crédibilité des processus de contrôle par des mécanismes tels que le conseil d'administration, les comités d'audit, de crédit et les structures de conformité,...et de solidifier les attributions du conseil d'administration tout en assurant une répartition équilibrée du pouvoir et de la prise de décisions entre cet organe et la direction.

⁹ Voir Banque centrale de Tunisie, réglementation bancaire : Recueil de textes juin 2014

1.2. Risques bancaires et normes prudentielles en Tunisie

Les réformes structurelles sont entreprises par les autorités tunisiennes dans le but de moderniser le système bancaire, de renforcer le cadre réglementaire, d'améliorer la qualité du crédit et la transparence financière et de promouvoir la gouvernance.

En effet, la Banque Centrale a poursuivi depuis des années son action, focalisant tant sur la couverture du risque de crédit et la mise en place d'un nouveau dispositif pour la gestion du risque de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme que sur l'assouplissement des conditions de banque. Les réformes visent notamment la consolidation de la capitalisation des banques publiques et l'incitation des banques à maîtriser leurs risques.

L'article 9 de la circulaire 93-08 de la banque centrale de Tunis a défini les créances immobilisées, douteuses ou litigieuses comme étant « les créances de toutes natures, même assorties de garanties, présentant un risque probable ou certain de non recouvrement total ou partiel, impayées depuis trois mois ou bien encore présentant un caractère contentieux (liquidation, poursuite judiciaire, faillite, etc...) »

D'après la circulaire N° 91-24 du 17 décembre 1991 de la BCT, les banques sont tenues de procéder à la classification de tous leurs actifs sauf ceux détenus directement sur l'État ou sur la BCT. Les banques doivent distinguer leurs actifs en actifs courants et actifs classés. Sont considérés comme actifs courants, les actifs dont la réalisation ou le recouvrement intégral dans les délais paraît assuré. Les actifs classés représentent les actifs dont le niveau de risque de perte et la probabilité de recouvrement sont variés. Ces actifs sont divisés en quatre classes :

Classe 1 : Actifs nécessitant un suivi particulier : Font partie de la classe 1, tous les actifs dont la réalisation ou le recouvrement intégral dans les délais est encore assuré et qui sont détenus sur des entreprises dont la situation financière se dégrade et le secteur d'activité connaît des difficultés.

Classe 2 : Actifs incertains : Font partie de la classe 2, tous les actifs dont la réalisation ou le recouvrement intégral dans les délais est incertain et qui sont détenus sur des entreprises qui connaissent des difficultés financières ou autres pouvant mettre en cause leur viabilité et nécessitant la mise en œuvre de mesures de redressement. Ces entreprises présentent un retard de paiement des intérêts ou du principal supérieur à 90 jours sans excéder 180 jours.

Classe 3 : Actifs préoccupants : Font partie de la classe 3 tous les actifs dont la réalisation ou le recouvrement sont menacés et qui sont détenus sur des entreprises dont la situation suggère un degré de pertes éventuelles appelant une action rigoureuse de la part de la banque pour les limiter au minimum. Les retards de paiements des intérêts ou du principal sont généralement supérieurs à 180 jours sans excéder 360 jours.

Classe 4 : Actifs compromis : Font partie de la classe 4, les créances pour lesquelles les retards de paiements des intérêts ou du principal sont supérieurs à 360 jours, les actifs restés en suspens au-delà de 360 jours ; les autres actifs qui doivent être passés par pertes. La banque est tenue néanmoins d'épuiser toutes les procédures de droit tendant à la réalisation de ces actifs.

Selon l'article 10 de la circulaire 91-24, les établissements de crédit doivent constituer des provisions au moins égales à 20% pour les actifs de la classe 2, 50% pour les actifs de la classe 3 et 100% pour les actifs de la classe 4.

Parmi les fonctions accomplies par la banque centrale c'est la fonction « d'autorité » et la mise en place des normes prudentielles. Dans ce contexte la banque centrale de Tunisie est tenue d'exercer un contrôle sur les banques et les établissements financiers dans le but d'assurer la sécurité des dépôts et celle du système bancaire. A cette fin, la Banque Centrale de Tunisie édicte un ensemble de règles de gestion et des normes prudentielles applicables aux établissements de crédit¹⁰.

Ces normes concernent:

- L'usage des fonds propres.
- Les ratios entre les fonds propres et les engagements.
- Les ratios de liquidité.
- Les concours accordés par les établissements de crédit à leurs filiales.
- Les risques en général.

¹⁰ Circulaire de la BCT aux établissements de crédit n°91-24 du 17 décembre 1991 relative à la division, couverture des risques et suivi des engagements telle que modifiée par la circulaire aux banques n° 2001-04 du 16 février 2001, la circulaire aux banques n° 2001-12 du 4 mai 2001, la circulaire aux établissements de crédit n°2012-09 du 29 juin 2012 et la circulaire n°2013-21 du 30 décembre 2013.

Ratio de couverture des risques

Ce ratio est mis en œuvre en 1991 suite à l'accord de Bâle I, son objectif est le rationnement des fonds propres bancaires. Il définit le montant des fonds propres minimum que doit posséder une banque en fonction de risque.

Ratio de couverture des risques (Ratio de solvabilité)=	> ou = 8%
Fonds propres nets de base /Total de l'actif net pondéré suivant les quotités des risques prévus par l'article 6 (nouveau) de la circulaire n°91-24	> ou = 9% (à fin 2013)
	> ou = 10% (à partir de fin 2014)

Ratios de concentration et de division des risques

Ratio de concentration des risques:	
Risques encourus sur un même bénéficiaire/Fonds Propres Nets	< ou = 25%
Ratio de division des risques:	
- Total des risques encourus sur les bénéficiaires dont les risques encourus pour chacun d'entre eux sont supérieurs ou égaux à 5% des Fonds Propres Nets (FPN)	< ou = 3 fois les FPN
- Total des risques encourus sur les bénéficiaires dont les risques encourus pour chacun d'entre eux sont supérieurs ou égaux à 15% des Fonds Propres Nets (FPN)	< ou = 1,5 fois les FPN
Limite des concours accordés aux personnes ayant des liens avec l'établissement de crédit au sens de l'article 23 de la loi n°2001-65 du 10 juillet 2001 relative aux établissements de crédit	< ou = 1 fois les FPN

Source : BCT

Le ratio de solvabilité sectoriel s'est inscrit sur un trend haussier pour s'établir en 2012 à 13,1%. Cette amélioration est imputable à un accroissement plus marqué des fonds propres nets par rapport à celui des risques encourus.

Par ailleurs, le niveau du ratio de solvabilité moyen ne doit pas cacher les disparités qui existent entre les banques. En effet, la BT, ATTIJARI BANK et l'ATB viennent en première position avec un ratio de solvabilité confortable de 19,4%, 14,4% et 14,33% respectivement. La BH, l'UIB, la BNA et la BIAT présentent au titre de l'exercice 2012, des ratios de solvabilité

oscillant entre 10,7% et 10,1% alors qu'en bas du classement se trouve la STB avec un ratio de solvabilité de 8,5% en 2012 enregistrant une diminution par rapport à 2011.

Tableau 2: Évolution du Ratio de couverture du risque des banques cotées

Banques	2008	2009	2010	2011	2012
AMEN BANK	12,60%	12,90%	13,10%	13,00%	12,30%
ATB	11,00%	14,29%	14,07%	14,19%	14,33%
ATTIJARI BANK	4,61%	8,69%	11,48%	12,22%	14,40%
BH	10,44%	10,16%	10,17%	10,23%	10,70%
BIAT	13,70%	11,90%	10,55%	9,95%	10,06%
BNA	8,16%	11,43%	9,89%	11,30%	10,40%
BT	22,10%	18,49%	18,22%	17,55%	19,39%
STB	9,29%	9,00%	8,16%	9,85%	8,57%
UBCI	10,95%	10,51%	10,06%	9,07%	11,38%
UIB	8,60%	9,20%	9,05%	9,69%	10,63%
Secteur	11,70%	12,20%	11,60%	12,6%	13,1%

Source: Rapport Maxula Bourse (2013)

Les établissements de crédit doivent constituer par prélèvement sur les résultats des provisions à caractère général dites « provisions collectives » pour couvrir les risques latents sur les engagements courants et les engagements nécessitant un suivi particulier (classe 0 et classe 1). Ces provisions collectives font partie des fonds propres complémentaires dans la limite de 1,25% des risques encourus.

Les établissements de crédits doivent également constituer des provisions additionnelles sur les actifs ayant une ancienneté dans la classe 4 supérieure ou égale à 3 ans pour la couverture du risque net et ce, selon les quotités minimales suivantes :

- 40% pour les actifs ayant une ancienneté dans la classe 4 de 3 à 5ans
- 70% pour les actifs ayant une ancienneté dans la classe 4 de 6 à 7ans
- 100% pour les actifs ayant une ancienneté dans la classe 4 supérieure ou égale à 8 ans.

S'agissant du suivi des risques et en vertu des dispositions de l'article 2 de la circulaire n° 2001-12 du 4 Mai 2001, les banques sont tenues d'exiger, pour le suivi de leurs concours financiers aux entreprises dont les risques encourus dépassent 10% de leurs fonds propres, un

rapport d'audit externe. De même ces banques sont tenues, avant tout engagement, d'exiger de leurs clientèles:

- dont les engagements auprès du système financier dépassent 5 millions de dinars, les états financiers de l'exercice précédant l'année de l'octroi de crédit ainsi que les états financiers des exercices qui suivent l'année de l'octroi de crédit, certifiés par un commissaire aux comptes légalement habilité.

- non cotées en Bourse et dont les engagements auprès du système financier dépassent 25 millions de dinars, de fournir une notation récente attribuée par une agence de notation.

Ratio de liquidité

Les banques doivent respecter en permanence un ratio de liquidité minimum de 100% calculé par le rapport entre l'actif réalisable et le passif exigible.

SECTION 2 . METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Nous exposons dans ce qui suit les caractéristiques de notre échantillon tout en expliquant les différentes variables retenues dans notre modèle à tester. Nous présenterons également les statistiques descriptives relatives à l'échantillon.

2.1. Echantillon et collecte des données :

Au niveau de notre étude, on s'est basé sur un échantillon de 10 banques commerciales(ou de dépôts) tunisiennes cotées sur la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis (BVMT) pour la période allant de 2003 à 2012 soit 10 ans et donc un panel de 100 observations.

Il s'agit d'Amen Bank (AB), l'Arab Tunisian Bank (ATB), la Banque de l'Habitat (BH), la Banque Internationale Arabe de Tunisie (BIAT), la Banque Nationale Agricole (BNA), la Banque de Tunisie (BT), Attijari Bank (ATTIJARI), la Société Tunisienne de Banque (STB), l'Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie (UBCI) et l'Union Internationale de Banques (UIB). Les autres catégories de banques n'ont pas été retenues à cause de leurs activités différentes et du manque de données de gouvernance. Egalement, nous n'avons retenu que les banques cotées par souci de disponibilité et continuité des données.

Pour les fins de notre étude, les données qualitatives relatives à la qualité de gouvernance ont été recueillies auprès du Conseil du Marché Financier (CMF), de la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis (BVMT) ainsi que les sites web des banques concernées, sur la base des prospectus, des rapports annuels et des documents de références publiés. D'ailleurs,

nous avons veillé tout particulièrement à la continuité temporelle des données, vu le nombre relativement petit de notre échantillon, ce qui nous a amenés à recourir aux archives du conseil des marchés financiers (CMF) pour compléter, manuellement, les données de gouvernance manquantes. Pour la collecte des données comptables et financières, nous avons eu recours aux états financiers (notamment les bilans et les comptes de résultats).

2.2. Définition des variables

Nous nous intéressons à présenter, dans les paragraphes suivants, les variables utilisées afin de tester les hypothèses développées à la lumière de la revue de littérature exposée dans le deuxième chapitre.

2.2.1. La variable dépendante

Au niveau de cette étude, nous utilisons trois proxys afin de mesurer la prise de risque au niveau des banques tunisiennes.

LN Z-score : Le Z-score est une mesure de risque couramment utilisée dans la littérature bancaire empirique pour refléter la probabilité d'insolvabilité d'une banque. Elle est généralement attribuée à Boyd et Graham (1986) et Hannan et Hanweck (1988), et joue un rôle important dans l'évaluation à la fois du risque individuel de chaque banque ainsi que la stabilité financière globale. Son utilisation dans les études transversales est devenue très répandue en raison de sa simplicité et du fait qu'elle peut être construite en utilisant seulement des informations comptables; contrairement aux mesures de risque de marché. Elle est également applicable aux établissements financiers non cotés.

Z-score est égal au rendement des actifs (ROA), plus le ratio de capital (capitaux propres/ total actif) divisé par l'écart type des rendements des actifs (σ ROA). Il mesure la distance au défaut, car il est l'inverse de la probabilité que les pertes dépassent le capital des banques (c.-à-d. $P(-ROA < \text{capitaux propres/ total actif})$).

$$Z - score = \frac{\mu ROA + \frac{E}{A}}{\sigma ROA}$$

Avec :

$\frac{E}{A}$: Le ratio moyen des capitaux propres rapportés au total actif.

μROA : Le rendement moyen des actifs.

σROA : L'écart-type du ROA.

Un Z-score élevé indique que la banque est stable et moins risquée, en d'autres termes, la hausse du Z-score donne un signal que la banque dispose d'un risque d'insolvabilité faible. Sullivan et Spong (2007) supposent que le Z-score est un indicateur pertinent dans l'explication de l'effet de la structure de propriété et de l'activité de contrôle sur le risque bancaire. Cependant, et puisque le Z-score est fortement biaisé, nous utilisons son logarithme naturel pour lisser l'asymétrie (Laeven et Levine, 2009 ; Dong et al., 2014). Le Z-score est couramment utilisé dans la littérature pour mesurer le risque d'insolvabilité de la banque (par exemple, Laeven et Levine, 2009; Angkinand et Wihlborg, 2010; Demirgüç-Kunt et Huizinga, 2013; Dong et al., 2014).

NPL : Les « Non Performing Loans » est un indicateur couramment utilisé dans la littérature pour mesurer le risque de crédit. Il est égal au ratio des crédits non performants par rapport au total engagement de la banque. Les crédits non performants sont les crédits qui accusent des retards de paiement en principal et/ou en intérêts (classe 2,3 et 4). Le risque de crédit se manifeste par un taux important des crédits non performants. Ce dernier est un des indicateurs de la stabilité financière sur laquelle se basent le FMI et la BM pour évaluer la fragilité des secteurs financiers. Cet indicateur a attiré l'attention des autorités réglementaires internationales dans la mesure où il est fortement corrélé à la probabilité des défaillances bancaires.

$$NPL_{i,t} = \frac{\text{Crédits non performants}_{i,t}}{\text{Total engagement}_{i,t}}$$

Avec i dénote les banques ($i = 1, 2, \dots, 10$) et t est la période de temps ($t = 2003, 2004, \dots, 2012$). Bien que cette mesure du risque de crédit est *ex post* et peut être affectée par des facteurs indépendants à la volonté des banques telles que les conditions économiques, elle semble un bon indicateur de la qualité des crédits bancaires. Ce ratio se focalise exclusivement sur le risque de crédit des banques. D'ailleurs, enquêter sur les facteurs sous-jacents du risque de crédit *ex post* est d'une grande importance pour les autorités de régulation qui cherchent la stabilité financière et la gestion efficace des banques.

En fait, le risque de crédit *ex post* devrait être approximé par le ratio des prêts non performants. Selon Reinhart et Rogoff (2010), Nkusu (2011) et Louzis et al (2012), les prêts improductifs peuvent être utilisés pour signaler le début d'une crise bancaire. Prenant en considération le niveau global des créances douteuses, la plupart des études ayant porté sur les

déterminants de créances douteuses suppose que les facteurs macroéconomiques ou ceux spécifiques à la banque sont considérés des déterminants explicatifs.

Le risque total (RT) : le risque total d'une banque est mesuré par l'écart-type de ses rendements boursiers quotidiens pour chaque exercice financier. Le rendement quotidien des actions est calculé comme le logarithme naturel du rapport de la série de rendement soit :

$$R_{i,t} = \ln \frac{P_{i,t}}{P_{i,t-1}}$$

Où $P_{i,t}$ est le prix de clôture de l'action i à la date t .

$P_{i,t-1}$ est le prix de clôture de l'action i à la date $t-1$.

Ainsi le risque total est calculé comme suit :

$$\text{Risque Total}_{i,t} = \sigma_{i,t} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (R_{i,t} - \bar{R}_i)$$

Cette mesure capture la variabilité globale des rendements boursiers de la banque et reflète les perceptions du marché sur les risques inhérents à l'actif de la banque, au passif, et à ses positions hors bilan. Les deux organismes à savoir de réglementation et les dirigeants des banques surveillent souvent ce risque total.

2.2.2. Présentation des variables explicatives : les variables de gouvernance

Cinq variables indépendantes de la gouvernance d'entreprise ont été retenues :

a) L'indice de la qualité de gouvernance (IQG)

Partant des études antérieures de Gompers et al. (2003) et Hassan (2012)..., nous avons jugé opportun, pour fournir une description complète de la gouvernance, de recourir à la méthode d'indice afin de mesurer la qualité de gouvernance des banques tunisiennes.

L'élaboration de l'indice de gouvernance comporte des étapes où des jugements subjectifs doivent être pris : le choix des indicateurs individuels, le traitement des valeurs manquantes, le choix des techniques de normalisation, le poids des indicateurs et les méthodes d'agrégation, etc.

Toutes ces décisions subjectives constituent la base pour la constitution de l'indice et, ensemble avec l'information fournie par les chiffres eux-mêmes, constituent la forme du message transmis par l'indice (Nardo et al., 2008). L'absence d'un moyen objectif pour la

constitution de l'indice ne conduit pas nécessairement à un rejet de la validité de la méthode indicielle, tant que l'ensemble du processus est transparent (Nardo et al. Pour l'OCDE et la Commission européenne, 2008). Par conséquent, il y a certaines approches normalisées, mais le choix dépend des objectifs recherchés dans l'étude. Ainsi, la démarche adoptée pour construire notre indice de la qualité de gouvernance « **IQG** » repose essentiellement sur 3 étapes:

1. L'élaboration d'une liste des items facultatifs et potentiels par référence aux études antérieurs d'Ananchotikul (2008), Hassan (2012), Al-Malkawi et al. (2014), Anginer et al (2014), etc., les recommandations proposées par le guide des bonnes pratiques de gouvernance en Tunisie, ainsi qu'aux critères retenus par l'agence de notation Standard & Poor's. Ces items sont classés en quatre catégories de la gouvernance, considérées comme étant les dimensions les plus importantes en matière de prise de risque. Ces quatre axes clés de la gouvernance sont : le conseil d'administration (7 items), l'audit (7 items), la structure de propriété (7 items) et la transparence et la divulgation d'informations (7 items).
2. Chaque item correspond à une réponse par « oui » ou « non », et à laquelle nous attribuons respectivement la note 1 et la note 0.
3. L'indice (IQG) pour chaque banque est ainsi déterminé sur la base de la somme de points obtenus sur le nombre total des items retenus, soit 28 items.

$$X_i = \frac{\sum_{j=1}^{28} X_{i,j}}{\text{nombre total des items}}$$

Avec : X_i est l'indice de la qualité de gouvernance pour la $i^{\text{ème}}$ banque (IQG $_i$).

$X_{i,j} = 1$ (0) si la réponse à le $j^{\text{ème}}$ item de l'entreprise i est positive (négative).

Ainsi, plus l'indice est important plus la banque est jugée de meilleur niveau de gouvernance.

b- Les sous-indices de gouvernance

b.1) L'indice de l'efficacité du conseil d'administration (IQCA)

Cet indice, qui mesure la qualité du conseil d'administration, est déterminé sur la base de la somme de points obtenus pour chaque item sur le nombre total des items du conseil d'administration représentant entre autres la taille, la composition et le fonctionnement.

b.2) L'indice de la qualité de la structure de propriété (IQSP)

Cet indice est élaboré à partir de critères touchant la concentration de propriété et le type d'actionnariat, qui désigne la part du capital détenue par les gestionnaires et les investisseurs institutionnels.

b.3) L'indice de la qualité d'audit (IQUA)

Cet indice regroupe une série de critères basées essentiellement sur la qualité d'audit externe et la qualité d'audit interne, c'est-à-dire les caractéristiques du comité d'audit comme : sa taille, son indépendance et l'expertise de ses membres.

b.4) L'indice de la transparence et de la divulgation d'informations (IQDV)

Cet indice permet d'évaluer la situation des entreprises tunisiennes en matière de la qualité d'informations divulguées. Ces informations peuvent être d'ordre financier, stratégique ou de gouvernement d'entreprise.

Le tableau suivant illustre les items, base de détermination des indices de gouvernance :

Tableau 3: Items de détermination des sous-indices de gouvernance

Thème1. Le conseil d'administration	
1	Le nombre d'administrateurs membre du conseil d'administration est compris entre 7 et 9.
2	Le conseil d'administration est composé au moins de 1/3 d'administrateurs indépendants.
3	L'existence d'une séparation entre les fonctions du président du conseil d'administration et du directeur général.
4	Les réunions du conseil d'administration sont tenues au moins une fois par trimestre (au moins 4 fois par an).
5	Le mandat d'un administrateur indépendant n'excède pas 3 ans.
6	L'existence des sous-comités de risque, de rémunération, de nomination, d'audit...
7	L'existence d'une diversification de la composition du conseil d'administration (Présence d'administrateurs femmes)
Thème 2. L'audit	
1	L'existence d'un comité d'audit.
2	L'existence de 3 membres au moins au sein du comité d'audit.
3	Deux au moins des membres du comité d'audit sont indépendants.
4	L'auditeur externe appartient au Big 4.
5	Le nombre de réunions du comité d'audit est égal au moins à 4 réunions par an.
6	L'existence d'un expert au sein du comité d'audit ayant une expertise en comptabilité.
7	un compte rendu est élaboré par le comité d'audit sur ses activités et ses modalités de fonctionnement pour le conseil d'administration.
Thème 3. La structure de propriété	
1	Le premier actionnaire détient plus de 10% du capital de la banque.
2	Le second actionnaire ne détient pas plus de 10%.
3	Le public détient plus de 50%.
4	L'Etat a une participation non significative dans le capital de la banque (<5%)
5	L'investisseur institutionnel détient plus de 10% du capital de la banque.
6	Présence de la propriété managériale (participation des dirigeants dans le capital de la banque)
7	Présence de la participation étrangère dans le capital de la banque.
Thème 4. La divulgation d'information	
1	La banque possède un site web
2	La présence d'information portant sur la rémunération totale et les avantages de toute nature qui sont reçus par chacun des managers (directeur général, administrateur délégué,...).
3	L'existence d'une section spécifique à la gouvernance d'entreprise, qui présentera les pratiques de gouvernance de l'exercice écoulé et le cas échéant, les explications aux principes de gouvernance d'entreprise dans les rapports annuels.
4	L'existence d'information sur la politique de distribution de dividendes et de d'endettement de la banque.
5	La présence d'information sur les facteurs du risque de la banque et ses perspectives d'avenir.
6	Présence d'information sur la stratégie courante et future de l'entreprise et de ses objectifs généraux, financiers et de marketing.
7	Rendre public le nombre et les taux de présence des administrateurs lors des réunions du conseil d'administration et de ses comités.

Source : auteur

2.2.3. Les variables de contrôle

Nous incluons également dans notre modèle trois variables de contrôle à savoir la taille de la banque, le capital et l'inflation que nous allons détailler dans les paragraphes suivants.

-La Taille de la banque (TAILLE) : nous utilisons la taille de la banque pour prendre en compte tout effet d'évaluation restant induisant la taille ainsi que pour contrôler la disparité du risque entre les petites et grandes banques. Plusieurs auteurs montrent que des plus grandes sont supposées avoir des plus hauts niveaux de risques conformément à l'argument « too-big-to-fail » (Anginer et al., 2014). Une autre partie de la littérature intéressée par l'analyse des arguments théoriques basés sur la relation entre la taille de la banque et la prise de risque, suggère une relation négative entre ces deux variables. Une telle relation est justifiée par l'argument le plus naturel qui est la diversification de risque par la taille. En effet, les grandes banques devraient avoir moins de risques parce qu'elles ont la capacité de retenir des portefeuilles plus diversifiables en ayant recours plus facilement au marché des capitaux que les petites banques. A cet égard, de nombreuses recherches ont été menées.

La Taille est mesurée par le logarithme népérien de l'actif total de la banque à la fin de l'exercice comptable afin de contourner le problème d'échelle pouvant résulter de la petitesse des mesures des autres variables du modèle. Cette mesure a été également utilisée par Pathan (2009), Rachdi et al (2013), Dong (2014) et Anginer et al (2014).

-Le capital (CAPITAL) : Pour contrôler les différences, en matière de risque, relevant de la structure du capital de la banque nous prenons en considération la variable **CAPITAL** qui est égale au rapport des capitaux propres sur l'actif total de la banque. Iannotta et al. (2007) et Pathan (2009) se sont également basés sur cette variable dans leurs recherches. En effet, ils montrent que la structure de capital de la banque permet d'atteindre différents objectifs. Egalement, le capital de la banque peut influencer sa gestion du risque. Un niveau élevé de capital peut limiter la probabilité que la banque prenne un risque excessif ou bien agisse de manière peu prudente lors de l'octroi des crédits. Evidemment, un capital élevé induit d'importantes pertes pour les actionnaires en cas de défaillance bancaire.

-L'Inflation : Les indicateurs macroéconomiques peuvent aussi influencer sur les risques bancaires. Ces indicateurs sont ceux à l'origine des crises bancaires: taux de croissance du PIB, l'inflation, taux d'intérêt... Dans ce cadre, de nombreuses recherches ont été menées pour analyser la relation entre ces indicateurs et la survenance de crises bancaires. Les conclusions de ces études indiquent qu'il existe une relation étroite entre les indicateurs macro-économiques

et les crises bancaires et les niveaux de risques excessifs. Nous allons prendre en compte dans notre étude la variable inflation comme indicateur macro-économique du contexte tunisien.

2.2.4. Modèle à estimer :

L'intérêt accru de la gouvernance des banques suite à la récente crise financière internationale qui nous motive à étudier si et dans quelle mesure la qualité de la gouvernance affecte la prise de risque au sein des banques tunisiennes. Notre objectif est d'examiner la relation suivante, et nous nous référons à l'étude de Pathan (2009) menée sur les banques américaines ainsi qu'à celle d'Anginer et al (2014) menée sur un nombre important de banques de 22 pays. Cette équation de régression est construite pour tester empiriquement les quatre hypothèses principales, H1, H2, H3 et H4, compte tenu de la discussion théorique et empirique au niveau de la section 2 du deuxième chapitre.

Par conséquent et afin de répondre à la problématique de notre étude, nous allons tester le modèle suivant :

$$RISK_{i,t} = \alpha + \beta_1 IQG_{i,t} + \beta_2 IQCA_{i,t} + \beta_3 IQAU_{i,t} + \beta_4 IQSP_{i,t} + \beta_5 IQDV_{i,t} + \beta_6 Taille_{i,t} + \beta_7 Capital_{i,t} + \beta_8 Inflation + \varepsilon_{i,t}$$

Avec i dénote les banques ($i = 1, 2, \dots, 10$), t est la période de temps ($t = 2003, 2004, \dots, 2012$), β sont les paramètres à estimer et ε est le terme d'erreur.

Tableau 4 : Définition des variables étudiées, mesures et signes attendus

Définition des variables étudiées	Mesure	Signe attendu
Variables dépendantes :		
<i>RISK_{i,t}</i> est le risque bancaire (risque de crédit, risque d'insolvabilité et risque total)	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de crédit (prêts non performants/total engagement) • Risque d'insolvabilité (Z-score) • Risque total (Ecart-type du rendement quotidien de l'action de la banque) 	
Variables indépendantes		
IQG : Indice de la qualité de gouvernance bancaire	La somme des notes attribuées à chaque item divisée par le nombre total des items.	(-)
IQCA : Indice de la qualité du conseil d'administration	La somme des notes attribuées à chaque item des caractéristiques du conseil d'administration divisée par le nombre total des items du conseil d'administration.	(-)
IQAU : Indice de la qualité d'audit	La somme des notes attribuées à chaque item de la qualité d'audit divisée par le nombre total des items de l'audit.	(-)
IQSP : Indice de la qualité de la structure de propriété	La somme des notes attribuées à chaque item des caractéristiques d'actionnariat divisée par le total des items de la structure de propriété.	(-)
IQDV : Indice de la transparence et de la divulgation d'information	La somme des notes attribuées à chaque item de la transparence et la divulgation d'informations divisée par le total des items de la transparence et divulgation de l'information.	(-)
Variables de contrôle		
Taille : La Taille de la banque	Le logarithme népérien de l'actif total de la banque à la fin de l'exercice comptable.	(+/-)
Capital	Le rapport des capitaux propres sur l'actif total de la banque	(-)
Inflation	Le taux d'inflation annuel	(+)

Source : auteur

2.2.5. Statistiques descriptives

Le tableau ci-dessous recense les statistiques descriptives des différentes variables continues de notre étude.

Tableau 5 : Statistiques descriptives

Variables	Min	Max	Moyenne	Ecart-type
NPL	0.05	0.461	0.1562321	0.0977856
LN Z-score	0.1313156	5.610977	2.752847	1.393669
RT	0.0089352	5.31441	0.2017258	0.7831219
IQG	0.1428571	0.8214286	0.5035714	0.212444
IQCA	0.1428571	0.8571429	0.4457143	0.2141943
IQAU	0	0.8571429	0.4314286	0.3261312
IQSP	0.2857143	0.8571429	0.5942857	0.1890858
IQDV	0	1	0.5428572	0.2878707
Taille	13.84419	15.88014	14.98288	0.5055923
Capital	0.0280411	0.3606478	0.0932769	0.0460409
Inflation	0.021	0.056	0.0387	0.0103577

Avec NPL est le taux des crédits non performants, RT est le risque total, LN Z-score mesure le risque d'insolvabilité de la banque, IQG est l'indice de la qualité de gouvernance, IQCA est l'indice de la qualité du CA, IQAU est l'indice de la qualité d'audit, IQSP est l'indice de la qualité de la structure de propriété, IQDV est l'indice de la qualité de divulgation d'information, Taille est le logarithme népérien du total des actifs de la banque, CAPITAL est le ratio capitaux propres sur total des actifs, Inflation est le taux d'inflation annuel.

Source : auteur

A la lumière des résultats de l'analyse descriptive du tableau (5), nous remarquons que la majorité des banques tunisiennes ont une qualité de gouvernance moyenne du fait que l'indice de cette qualité est en moyenne de l'ordre de 50.35%.

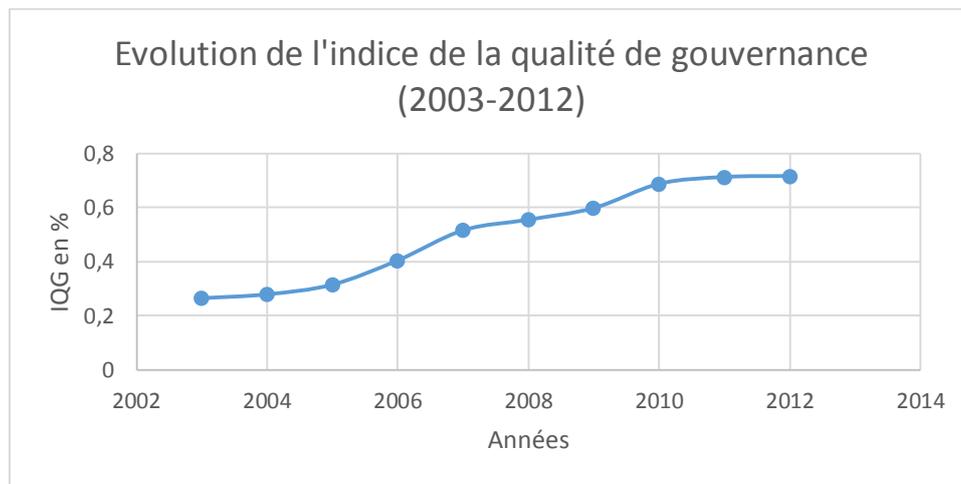
Ce résultat prouve que les bonnes pratiques de gouvernance sont faibles au sein des banques tunisiennes. Ceci peut être lié aux spécificités relatives à la gouvernance bancaire, qui est marquée par les trois critères suivant: l'opacité des actifs bancaires, le contrôle exercé par les actionnaires majoritaires dans la plupart des banques, ainsi que la présence d'une réglementation qui n'est pas assez développée et des textes de lois non rigoureuses.

De même, la qualité globale de la gouvernance varie dans un intervalle compris entre 14.28% (valeur minimale) et 82.14% (valeur maximale). Ceci nous laisse juger de la présence d'une diversification des comportements des firmes bancaires en Tunisie en termes de leurs pratiques de gouvernance.

De plus, le graphique 1 illustrant l'évolution de cet indice au cours de la période d'étude (2003-2012) témoigne d'une tendance à l'accroissement de l'indice de gouvernance. En se référant à ce graphique, nous constatons que les valeurs moyennes de l'indice de gouvernance des deux dernières années 2011 et 2012 sont significativement plus élevées que pour les premières années d'étude 2003 et 2004 (71.07%, 71.42%, 26.42% et 27.85%, respectivement).

Par conséquent, nous concluons qu'il y a eu un respect partiel du contenu et de l'objectif de la circulaire de la BCT n°2011-06 du 20 mai 2011, relative à la gouvernance dans le système bancaire et également le Guide de Bonnes Pratiques de gouvernance notamment pour l'année 2011. Ce résultat est expliqué par le fait qu'à l'ère de la révolution, les banques tunisiennes deviennent plus conscientes et plus sensibilisées de l'importance de s'acquitter convenablement de leurs obligations en matière de gouvernance afin d'assurer leur pérennité et de gagner la confiance des prêteurs et des investisseurs.

Graphique1 : Evolution de IQG



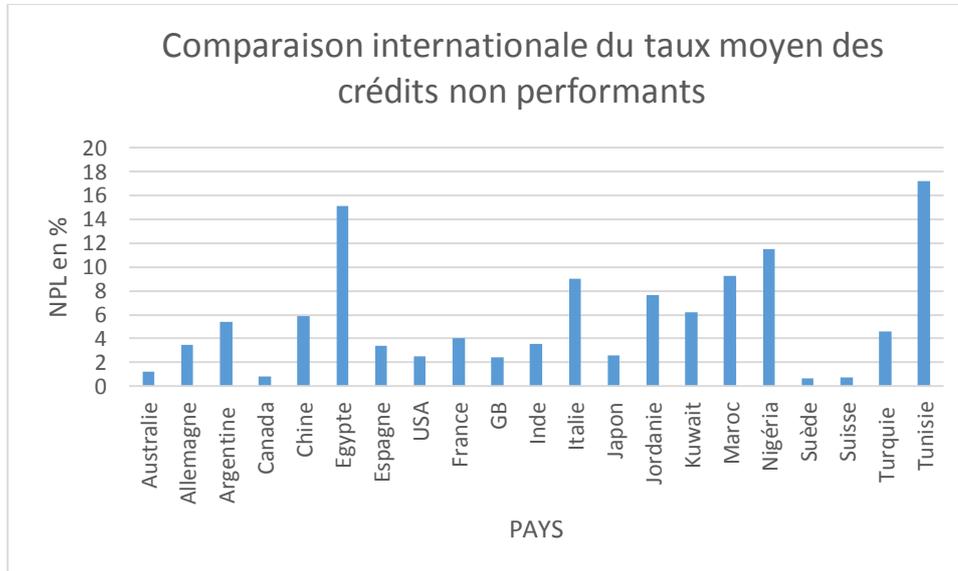
Source : auteur

Nous notons également dans notre étude que les pratiques de gouvernance n'ont pas tous la même importance dans le contexte tunisien et ne contribuent pas de la même manière à la qualité de gouvernance. Il se trouve que l'indice le plus élevé est celui de la structure de propriété (59.43%), suivi de celui de la divulgation de l'information (54.28%). Par conséquent, le comportement de l'indice de gouvernance sera fortement influencé par ces deux mécanismes. L'efficacité du conseil d'administration occupe la troisième position, avec une contribution moyenne d'environ 44.57%, et enfin la dimension audit est celle qui offre la plus faible contribution, elle compte 43.14% en moyenne et pour toutes les banques constituant l'échantillon.

S'agissant de la première mesure de risque à savoir NPL, nous constatons que le risque de crédit des banques tunisiennes mesuré par le taux des crédits non performants se situe en moyenne durant la période 2003-2012 autour de 15.6 %. En effet, en 2003, ce taux s'élève autour de 24.2% alors qu'en 2012 il atteint 14.3%. Toutefois, malgré cette tendance baissière et en dépit d'un effort important d'assainissement, le taux des créances classées demeure assez

élevé par rapport à d'autres pays. D'ailleurs, le graphique n°2 montrant les niveaux des prêts non performants de différents pays permet d'appuyer ce constat.

Graphique 2 : Taux moyen des crédits non performants par pays



Source : Compilation et calcul de l'auteur sur la base de données issue du Global Financial System Report (FMI, 2007, 2009) et de la BM¹¹.

Ce graphique 2 révèle que le taux moyen des crédits non performants en Tunisie couvrant la période 2003-2012 est de 15,6 % ce qui est largement supérieur au taux de certains pays tels que l'Australie (1.19 %), les États-Unis (2,5 %), La Grande-Bretagne (2.4 %), la France (4 %) et l'Allemagne (3.45 %). Bien que l'Égypte souffre aussi d'un important risque de crédit avec un taux moyen de 15%, la Tunisie a le taux le plus élevé dans la région du MENA. Le secteur bancaire marocain affiche un taux de crédits non performants de l'ordre de 9.26 %. Le taux avoisine 8 % en Jordanie, alors que le Koweït présente le taux le plus faible 6.2%.

S'agissant des deux autres mesures de risque bancaire à savoir le risque d'insolvabilité et le risque total, elles enregistrent une moyenne de 2.7528 et 0.2017 respectivement. En effet, LN Z-score varie entre 0.1313 et 5.6109 alors que $\sigma_{i,t}$ varie entre 0.0089 et 5.3144.

En ce qui concerne les variables de contrôle, nous constatons que la taille moyenne des banques constituant l'échantillon durant la période d'étude est de 3.213 millions de dinars tunisiens. Le FMI (2012) note que les banques tunisiennes sont de petite taille par rapport à la

¹¹ Les données ont été recueillies à partir du site de la BM. Accès en ligne à l'adresse suivante : <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS>.

moyenne internationale. En effet, la taille moyenne des banques américaines, reportée par Pathan (2009), est de 23. 660 millions de dollars américains.

De même, Staikouras et al. (2007) trouvent que la taille moyenne des banques européennes s'élève à 146.260 millions d'euros. Le secteur bancaire tunisien demeure fragmenté et la petite taille des banques entrave l'exploitation d'économie d'échelle importante dans ce secteur (FMI, 2008). En outre, la structure du capital moyen des banques de notre échantillon est de 9.32%. Pareillement, Sumner et Web (2005) et Pathan (2009) trouvent pour des échantillons de banques américaines une moyenne de capital aux alentours de 9 %.

SECTION 3. TESTS ECONOMETRIQUES ET DISCUSSION DES RESULTATS

Nous présentons dans les paragraphes suivants notre démarche empirique suivie par l'exposition des équations à estimer et des différents tests économétriques que nous allons réaliser enfin, nous allons conclure cette section par l'interprétation des résultats trouvés.

3.1. L'examen des corrélations

Avant de procéder à l'analyse multivariée, nous allons vérifier la multicolinéarité possible entre les variables indépendantes de notre modèle. La multicolinéarité peut fausser la précision de l'estimation des coefficients de régression et de rendre sensible les valeurs estimées des coefficients à des faibles fluctuations des données (Bourbonnais, 2009). Pour ce faire, nous élaborons la matrice de corrélation.

Tableau 6 : Matrice de corrélation

	NPL	LN Z-score	RT	IQG	IQCA	IQAU	IQSP	IQDV	Taille	Capital	Inflation
NPL	1										
LN Z-score	-0.656	1									
RT	-0.173	0.273	1								
IQG	-0.721	0.735	0.221	1							
IQCA	-0.589	0.671	0.212	0.916	1						
IQAU	-0.640	0.769	0.193	0.934	0.655	1					
IQSP	-0.457	0.529	0.162	0.579	0.478	0.423	1				
IQDV	-0.667	0.778	0.170	0.830	0.676	0.712	0.216	1			
Taille	-0.199	0.185	-0.010	0.240	0.173	0.298	-0.394	0.500	1		
Capital	-0.150	0.188	0.215	0.090	0.060	-0.014	0.178	0.119	-0.255	1	
Inflation	-0.303	0.375	0.171	0.416	0.353	0.445	0.117	0.383	0.321	-0.116	1

Avec NPL est le taux des crédits non performants, RT est le risque total, LN Z-score mesure le risque d'insolvabilité de la banque, IQG est l'indice de la qualité de gouvernance, IQCA est l'indice de la qualité du CA, IQAU est l'indice de la qualité d'audit, IQSP est l'indice de la qualité de la structure de propriété, IQDV est l'indice de la qualité de divulgation d'information, Taille est le logarithme népérien du total des actifs de la banque, CAPITAL est le ratio capitaux propres sur total des actifs, Inflation est le taux d'inflation annuel.

Source : auteur

L'étude de la matrice de corrélation de Pearson révèle une forte corrélation entre la variable indice de qualité de gouvernance IQG et les trois sous-indices à savoir le sous-indice du conseil d'administration, d'audit et celui de la divulgation d'information. Sans surprise, l'indice global est positif et significativement corrélé à ces trois sous-indices.

En effet, le coefficient de corrélation, entre ces variables, dépasse la valeur limite à partir de laquelle nous présumons la présence d'un problème sérieux de multicollinéarité, à savoir 0.8 (Kennedy, 2003). Ainsi, pour limiter le problème de multicollinéarité, nous allons procéder suivant Anginer et al., (2014) à l'analyse multivariée en décomposant le modèle initial en deux équations à savoir :

$$NPL_{i,t} = \alpha + \beta_1 IQG_{i,t} + \beta_2 Taille_{i,t} + \beta_3 Capital_{i,t} + \beta_4 Inflation + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

$$LN Z - score_{i,t} = \alpha + \beta_1 IQG_{i,t} + \beta_2 Taille_{i,t} + \beta_3 Capital_{i,t} + \beta_4 Inflation + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

$$RT_{i,t} = \alpha + \beta_1 IQG_{i,t} + \beta_2 Taille_{i,t} + \beta_3 Capital_{i,t} + \beta_4 Inflation + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

$$NPL_{i,t} = \alpha + \beta_1 IQCA_{i,t} + \beta_2 IQAU_{i,t} + \beta_3 IQSP_{i,t} + \beta_4 IQDV_{i,t} + \beta_5 Taille_{i,t}$$

$$+\beta_6 Capital_{i,t} + \beta_7 Inflation + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

$$LN Z - score_{i,t} = \alpha + \beta_1 IQCA_{i,t} + \beta_2 IQAU_{i,t} + \beta_3 IQSP_{i,t} + \beta_4 IQDV_{it} + \beta_5 Taille_{i,t} \\ + \beta_6 Capital_{i,t} + \beta_7 Inflation + \varepsilon_{i,t} \quad (5)$$

$$RT_{i,t} = \alpha + \beta_1 IQCA_{i,t} + \beta_2 IQAU_{i,t} + \beta_3 IQSP_{i,t} + \beta_4 IQDV_{it} + \beta_5 Taille_{i,t} \\ + \beta_6 Capital_{i,t} + \beta_7 Inflation + \varepsilon_{i,t} \quad (6)$$

3.2. Les tests économétriques sur données de panel

Au niveau de notre étude, nous nous basons sur les données de panel. Les données de panel, ou données longitudinales possèdent deux dimensions individuelle et temporelle et rapportent les valeurs des variables considérées relevées pour un ensemble, ou panel, d'individus sur une période donnée. Plusieurs auteurs montrent que les avantages majeurs caractérisant les données de panel dominent largement les inconvénients. Cette double dimension rend compte simultanément de la dynamique des comportements et de leur éventuelle hétérogénéité contrairement aux séries temporelles ou en coupe transversale. La double dimension permet aussi d'augmenter le nombre d'observations et de degrés de libertés et sous-entend la coexistence de plusieurs variabilités.

Afin de déterminer la méthode d'estimation adéquate des équations, nous allons réaliser certains tests, dont le test de présence d'effets individuels, test d'hétéroscédasticité et le test d'autocorrélation des erreurs.

3.2.1. Le test de présence d'effets individuels

Le test d'existence d'effets individuels nous permet de vérifier si la structure du panel est homogène ou hétérogène. En d'autres termes, il permet de vérifier si le modèle théorique est identique pour toutes les banques ou s'il existe des effets spécifiques à chaque banque. La perturbation $\varepsilon_{i,t}$ se décompose de façon additive en un effet spécifique individuel aléatoire α_i , un effet spécifique temporel aléatoire μ_t et une perturbation $u_{i,t}$ standard, soit :

$$\varepsilon_{i,t} = \alpha_i + \mu_t + u_{i,t}$$

L'hypothèse nulle de ce test est la suivante : $H_0 : \alpha_i = 0$. Cette hypothèse nulle suppose l'existence d'une intercepte propre à chaque individu, α_i .

Si nous acceptons l'hypothèse nulle, nous admettons l'existence d'une intercepte commune donc aucun effet individuel. Le modèle est ainsi totalement homogène. Toutefois, le rejet de H_0 conduit à conclure l'existence d'effets spécifiques individuels et par conséquent le

modèle est hétérogène. Ainsi, la statistique de Fisher nous permet de juger quant à l'existence ou non d'effets individuels.

Tableau 7: Résultats du test de présence d'effets individuels

Equation	P-value
1	0.0000
2	0.2545
3	0.0330
4	0.0000
5	0.1383
6	0.0411

Source : auteur

Pour les équations 1, 3, 4 et 6 la statistique de Fisher révèle une probabilité inférieure à 5% (0.000, 0.033, 0.000 et 0.0411 respectivement), ce qui nous conduit à rejeter l'hypothèse nulle et conclure que ces modèles incluent des effets individuels. Toutefois, pour la mesure Z-score, la statistique de Fisher est supérieure à 5% (0.2545, 0.1383) ce qui permet de conclure que pour cette mesure, il n'existe pas d'effets individuels et donc le modèle est homogène. Par conséquent, pour les deux équations 2 et 5 les estimations seront effectuées par MCO.

Les modèles à effets individuels supposent que les modèles estimés ne diffèrent par individu que par la valeur de la constante (Bourbonnais, 2009). La détection de la présence d'effets individuels pour les équations 1, 3, 4 et 6 pose le problème de spécification de ses effets: sont-ils fixes (l'effet individuel est constant au cours du temps) ou aléatoires (le terme constant est une variable aléatoire)? Pour discriminer entre ces deux modèles, nous allons effectuer le test de spécification d'Hausman.

3.2.2 Le test d'Hausman

Le test d'Hausman permet de déterminer si les effets individuels sont fixes ou aléatoires. La question est alors de savoir quel modèle, parmi les modèles à effets aléatoires et effets fixes, doit être retenu. Ceci nous conduira à présenter le test d'Hausman (1978) qui constitue le test standard de spécification des effets individuels.

Le test d'Hausman est un test de spécification qui permet de déterminer si les coefficients des deux estimations (fixe et aléatoire) sont statistiquement différents. L'idée de ce test que sous l'hypothèse nulle d'indépendance entre les erreurs et les variables explicatives, les deux estimateurs sont non biaisés, donc les coefficients devraient peu différer.

Donc ce test permet la recherche de l'existence éventuelle d'une corrélation ou un défaut de spécialisation. C'est-à-dire, si les α_i sont aléatoires, alors il y'a une forte chance qu'ils soient corrélés avec certaines variables explicatives. L'hypothèse testée par Hausman concerne la corrélation des effets individuels et des variables explicatives est présentée comme suit :

$H_0 : E(\alpha_i/X_i) = 0$ (les estimateurs du modèle à erreurs composées sont efficaces.)

$H_1 : E(\alpha_i/X_i) \neq 0$ (les estimateurs du modèle à erreurs composées sont biaisés.)

La distinction entre ces deux hypothèses se réalise par la manière suivante :

Selon l'hypothèse nulle H_0 de spécification, cette statistique est asymptotiquement distribuée selon Chi deux à K degrés de liberté. Ainsi si la réalisation de la statistique H est supérieure au seuil de $\alpha\%$, on rejette l'hypothèse nulle et on privilège par conséquent l'adoption d'effets individuelles fixes H_1 . Notre estimation a été effectuée à l'aide de données de panel avec le logiciel Stata. Les résultats se présentent dans le tableau suivant (GOAIED et SASSI, 2012).

Tableau 8 : Résultats du test de Hausman

Equation	P-value
1	0.8893
3	0.0008
4	0.0000
6	0.0094

Source : auteur

Nous constatons que dans les équations 3, 4 et 6, la p-value du test d'Hausman est inférieure au seuil de 5 %. Donc les modèles des effets fixes sont les plus adéquats. Par contre, pour la première équation, la p-value du test d'Hausman est supérieure à 5% par conséquent, le modèle à effet aléatoire est le plus adéquat pour l'estimation de la première équation.

3.2.3. Le test d'hétéroscédasticité

Il y a hétéroscédasticité des résidus si ces derniers n'ont pas tous la même variance. Pour détecter l'hétéroscédasticité, nous appliquons le test de Breush-Pagan LM. L'idée générale de ce test est de vérifier si le carré des résidus peut être expliqué par les variables explicatives du modèle.

L'hétéroscédasticité ne biaise pas l'estimation des coefficients, mais révèle l'inefficacité des coefficients. En effet, puisque les écarts-types trouvés sont surestimés ou sous-estimés, on

ne peut se référer à une table afin de comparer la valeur obtenue aux valeurs critiques de la statistique concernée puisque la valeur obtenue n'est pas la bonne.

Tableau 9: Résultats du test de Breush-Pagan

Equation	P-value
1	0.0000
2	0.0219
3	0.0000
4	0.0000
5	0.0669
6	0.0000

Source : auteur

A partir de ce tableau, on remarque la présence d'un problème d'hétéroscédasticité pour les équations 1, 2, 3,4 et 6 (puisque p-value est $< 5\%$) sauf la cinquième. En effet, les résultats du test de Breush-Pagan LM nous amènent à rejeter l'hypothèse nulle et nous indiquent la présence d'un problème d'hétéroscédasticité.

L'hétéroscédasticité est une situation rencontrée fréquemment dans les données de panel, il est donc important de corriger ce problème.

3.2.4. Test d'autocorrélation des erreurs :

Le test de Durbin-Watson vérifie l'hypothèse nulle que les erreurs d'une régression ne sont pas autocorrélés contre l'hypothèse alternative que les résidus suivent un processus AR 1 c'est-à-dire que les erreurs sont liés par un processus de reproduction.

La valeur de la statistique de Durbin-Watson varie entre 0 et 4. Une valeur proche de 2 indique l'absence d'autocorrélation entre les erreurs, tandis qu'une valeur proche de 0 indique une autocorrélation positive et une valeur proche de 4 montre une autocorrélation négative des résidus.

Durbin et Watson ont établi des limites inférieures d_L (Lower) et supérieures d_U (Upper) pour différentes valeurs de K (le nombre de variables explicatives) et de n (nombre d'observations). Ainsi, le test Durbin-Watson s'écrit comme suit :

Si $d < d_L$: on rejette H_0 (présence d'autocorrélation des erreurs).

Si $d > d_U$: on accepte H_0 (absence d'autocorrélation des erreurs).

Si $d_L < d < d_U$: le test est non concluant.

Ainsi, le test Durbin-Watson appliqué sur les différentes régressions nous donne le tableau suivant :

Tableau 10 : Résultats du test Durbin-Watson

Equation	Durbin-Watson d-statistic	d_L^{12}	d_U^{13}
1	0.5158723	1.506	1.850
2	1.09326	1.506	1.850
3	0.7019637	1.506	1.850
4	0.5904568	1.571	1.780
5	1.106386	1.571	1.780
6	0.7163103	1.571	1.780

Source : auteur

Ce tableau montre l'existence d'un problème d'autocorrélation des résidus pour toutes les équations puisque le Durbin-Watson d-statistic est inférieur à d_L tabulé.

3.3. Discussion des résultats

Nous devons tenir compte des problèmes détectés par les tests présentés ci-dessus, à savoir l'hétéroscédasticité et l'autocorrélation des erreurs, dans nos estimations. Plusieurs auteurs ont montré que le recours à la méthode des Moindres Carrés Généralisés permet de pallier ces problèmes. Toutefois, Beck et Katz (1995) ont démontré que la méthode des Moindres Carrés Généralisées tend à surestimer la signification des coefficients.

Nous optons, ainsi, pour la méthode d'Erreurs Standards Corrigées pour données de panel (*Panel Corrected Standar Erros*) proposée par Beck et Katz (1995). Cette dernière permet de corriger les problèmes d'hétéroscédasticité et d'autocorrélation des erreurs tout en produisant des résultats plus robustes. Les résultats issus de l'application de cette méthode d'estimation sont exposés dans le tableau suivant :

¹² A partir de la table de Durbin-Watson au seuil de 5%.

¹³ A partir de la table de Durbin-Watson au seuil de 5%.

Tableau 11 : Résultats des régressions linéaires en données de panel

Prais-Winsten regression, panels corrected standard errors (PCSEs)						
	NPL	NPL	LN Z-score	LN Z-score	RT	RT
IQG	-0.2980 (0.000***)		5.9881 (0.000***)		-0.5612 (0.000***)	
IQCA		-0.0862 (0.030**)		2.0376 (0.000***)		-0.1551 (0.292)
IQAU		-0.0233 (0.352)		1.4580 (0.000***)		-0.3090 (0.001***)
IQSP		-0.1073 (0.058*)		1.0346 (0.012**)		-0.2084 (0.161)
IQDV		-0.1225 (0.002***)		1.3539 (0.000***)		-0.0387 (0.648)
TAILLE	-0.0049 (0.778)	-0.0025 (0.909)	-0.0161 (0.900)	-0.0888 (0.590)	-0.0108 (0.890)	-0.0408 (0.601)
CAPITAL	-0.0587 (0.580)	0.0387 (0.737)	2.5138 (0.017**)	2.7018 (0.013**)	-0.1996 (0.524)	0.0816 (0.810)
INFLATION	-0.0928 (0.769)	-0.1490 (0.635)	0.5994 (0.864)	1.3347 (0.713)	-0.4734 (0.585)	-0.3387 (0.692)
constante	0.3896 (0.129)	0.3749 (0.266)	-0.2694 (0.887)	0.9030 (0.722)	-0.2500 (0.828)	0.6791 (0.555)
R ²	0.5887	0.6092	0.7964	0.8156	0.1377	0.2110
Wald chi2	77.39	78.83	484.71	546.08	24.21	30.02
Prob > chi2	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001	0.0001
Observations	100	100	100	100	100	100

*Avec NPL est le taux des crédits non performants, RT est le risque total, LN Z-score mesure le risque d'insolvabilité de la banque, IQG est l'indice de la qualité de gouvernance, IQCA est l'indice de la qualité du CA, IQAU est l'indice de la qualité d'audit, IQSP est l'indice de la qualité de la structure de propriété, IQDV est l'indice de la qualité de divulgation d'information, Taille est le logarithme népérien du total des actifs de la banque, CAPITAL est le ratio capitaux propres sur total des actifs, Inflation est le taux d'inflation annuel, ***, ** et * correspondent aux seuils de significativité de 1%, 5% et 10 % respectivement, les valeurs entre parenthèses sont les p-valeur.*

Nous constatons que la valeur de R² varie entre 0.81 et 0.13. En effet, toutes les estimations sont significatives au seuil de 1%. Elles présentent un pouvoir explicatif satisfaisant pour les mesures du risque de crédit (NPL) et du risque d'insolvabilité (LN Z-score), toutefois il est faible pour la mesure du risque total.

Les résultats de l'estimation des modèles montre que le coefficient associé à la variable explicative IQG est négatif et significatif au seuil de 1% pour les deux mesures de risque bancaire à savoir le risque de crédit et le risque total et positif et hautement significatif (au seuil de 1%) pour la mesure de risque de faillite bancaire. En d'autres termes, une amélioration de la qualité de gouvernance au sein des banques tunisiennes entraînent une diminution du taux des prêts non performants, du risque d'insolvabilité et du risque total. Ceci vient à l'appui de

l'importance des mécanismes de gouvernance dans la gestion des risques au sein des firmes bancaires.

Ce résultat ne confirme pas celui obtenu par Anginer et al (2014), qui ont trouvé une corrélation négative et hautement significative entre l'indice de qualité de gouvernance et le risque bancaire mesuré par Z –score. Anginer et al (2014). Ils expliquent ce résultat par le fait que les banques, en particulier, bénéficient de l'assurance-dépôts et peuvent recevoir un financement public pour prévenir leur faillite. La sécurité financière fournie aux banques entraîne une incitation à prendre des risques excessifs en vue d'augmenter la valeur de leurs bénéfices. Par conséquent, ils prévoient que le filet de sécurité affecte l'association entre la prise de risque et la gouvernance d'entreprise. En outre, les grandes banques peuvent bénéficier relativement plus de filet de sécurité, car elles peuvent être considérées par les organismes d'autorité comme trop grandes pour faire faillite « too big-to fail ».

S'agissant de la qualité du conseil d'administration IQCA, les résultats montrent l'existence d'une relation négative entre IQCA et les deux mesures de risque à savoir le risque de crédit (NPL) et le risque total ($RT_{i,t}$) (-0.0862 et -0.1551 respectivement) . En effet, le coefficient est négatif et significatif au seuil de 5% pour la mesure de risque de crédit mais non significatif pour le proxy du risque total. En outre, comme prévu, la variable IQCA est positivement et significativement (au seuil de 1%) associée à la mesure de risque d'insolvabilité LN Z-score. Ceci confirme notre première hypothèse (H1) stipulant qu'une meilleure qualité du CA entraîne une réduction des risques bancaires. Ce qui est compatible avec les travaux de Tsorhe et al (2011).

En effet, Tsorhe et al (2011) en créant un indice représentant l'efficacité du CA (taille du CA, indépendance du CA, audit interne et dualité) montrent que les banques avec des conseils solides sont moins exposées aux risques financiers (risque de crédit et risque de liquidité). Par ailleurs, ils constatent une relation négative entre la force du CA et le risque de crédit ceci a été justifié par le fait que lorsque le conseil devient plus fort, la politique de prêt des banques se resserre et entraîne un risque de crédit réduit.

En d'autres termes, la gestion des risques dans les banques qui ont des conseils forts semble être de qualité supérieure. En revanche, il semblerait que la force du conseil n'a pas d'incidence significative sur la gestion du risque total (mesurée par l'écart-type des rendements journaliers). Par conséquent, l'amélioration de la qualité du conseil d'administration entraîne une diminution dans la prise de risque au sein des banques tunisiennes. Ainsi, l'efficacité de ce mécanisme de gouvernance, en tant qu'organe de contrôle et de surveillance s'avère importante.

Par ailleurs, le guide des bonnes pratiques de gouvernance des entreprises tunisiennes (2012) recommande que le conseil d'administration soit assez restreint pour favoriser une prise de décision rapide et aussi large que possible, pour profiter de la richesse et de la diversité des compétences et des expériences des membres qui le composent. Toutefois, il doit intégrer des membres indépendants pour contrôler la prise de risque excessive de l'équipe dirigeante sous la pression des actionnaires.

Il est également constaté que le coefficient associé à la variable indice de la qualité d'audit IQAU est négatif (positif) et hautement significatif pour la mesure du risque total (risque d'insolvabilité bancaire). En effet, une amélioration dans la qualité du sous-indice d'audit entraîne une diminution du risque d'insolvabilité (une augmentation de Ln Z-score) et du risque total (diminution de $RT_{i,t}$). Ce résultat vient à l'appui de notre hypothèse de recherche qui suggère que l'efficacité du comité d'audit et la qualité de l'auditeur externe permettent de réduire la prise de risque au sein des banques à travers l'atténuation du problème d'asymétrie informationnelle présente dans la relation entre les actionnaires, les dirigeants et les créanciers.

Ce résultat est conforme à celui trouvé par Sun et al (2014). En effet, Sun et al (2014) examinent si l'efficacité du comité d'audit est associée à la prise de risque bancaire. Étant donné que la prise de risque est largement influencée par la récente crise financière, ces auteurs se sont focalisés sur la période 2008-2010. En utilisant un échantillon de 298 entreprises financières, ils constatent qu'un faible risque totale ainsi qu'un faible risque idiosyncratique pour les banques sont associés avec des comités d'audit efficaces. Ces résultats suggèrent que l'efficacité du comité d'audit peut limiter les activités de prise de risque excessives. Ils constatent également que la performance des entreprises est plus positivement associée au risque de la banque pour les banques ayant des comités de grande taille et comporte un nombre important de femme dans leur composition, ceci est en accord avec l'idée que l'efficacité du comité d'audit peut accroître l'efficacité de la gestion des risques.

En ce qui concerne le sous-indice de la qualité de structure de propriété, à partir des résultats nous constatons une association négative et significative au seuil de 10% et 5% pour les mesures de risque de crédit et d'insolvabilité respectivement. Toutefois, cette relation est non significative pour la mesure du risque total. Ces résultats confirment notre troisième hypothèse suggérant que l'amélioration de la qualité de la structure de propriété entraîne une meilleure gestion du risque. En effet, le sous-indice de la qualité de la structure de propriété présente un mécanisme de gouvernance efficace avec la présence des gros actionnaires (sans

avoir une séparation entre les droits de vote et les droits de flux de trésorerie), la présence d'actionnaires institutionnels (détenant plus de 10% du capital), la présence d'actionnaire étranger et d'une propriété managériale conformément aux travaux d'Iannotta et al. (2013), Hiroyuki et Nguyen (2013), Dong et al. (2014)...

S'agissant de la variable indice de qualité de la divulgation d'information, cette dernière est négativement associée aux différentes mesures de risque bancaire. En effet, le coefficient du sous- indice de la transparence et de la divulgation d'information est négatif et hautement significatif pour la mesure de risque de crédit (-0.1225 au seuil de 1%), positif et hautement significatif pour la mesure de risque d'insolvabilité bancaire (1.3539 au seuil de 1%) et est négatif mais non significatif pour la mesure du risque total (-0.0387). Ces résultats confirment également la dernière hypothèse qui suggère que la transparence et la divulgation d'informations entraînent une meilleure gestion des risques bancaires.

En effet, la divulgation de l'information financière et du risque représente un mécanisme important pour améliorer l'efficacité du marché. Premièrement, elle sert de mécanisme extérieur pour surveiller le comportement de la haute direction (Eng et Mak, 2003). Deuxièmement, elle réduit l'incertitude des investisseurs sur les flux de trésorerie attendus de l'entreprise et permet aux entreprises d'accéder au financement externe à un coût raisonnable (Easley et O'Hara, 2004; Kothari, Li, et Short, 2009). Troisièmement, elle soutient la légitimité et la réputation de l'entreprise maintenant ainsi la confiance des différentes parties prenantes (Oliveira, Rodrigues, et Craig, 2011b).

Concernant les variables de contrôle, le coefficient associé à la variable TAILLE montre l'existence d'une relation négative non significative entre cette variable et les mesures de risque de crédit et du risque total au sein des banques tunisiennes, ce qui suggère que des plus grandes banques sont plus capables de gérer les risques que les petites banques. En effet, les plus grandes banques sont plus capables de diversifier le risque, géographiquement et par industrie, que les petites banques. En outre, les plus grandes banques ont un meilleur accès aux marchés financiers et ont, donc, plus de flexibilité à gérer leurs risques.

Cependant, cette relation n'est pas vérifiée pour la mesure de risque de faillite bancaire (LN Z-score). En effet, le coefficient associé à la variable TAILLE est négatif et non significatif. Ce qui montre qu'une augmentation de la taille de la banque entraîne une diminution de LN Z-score et donc une augmentation du risque d'insolvabilité. Ce résultat rapporte que les grandes banques compensent les bénéfices de la diversification à travers l'adoption des portefeuilles

plus risqués. Par conséquent, ces constatations inverses ainsi que la non significativité de ce coefficient ne nous permet pas de confirmer l'impact de la taille d'une banque sur son niveau de risque.

La variable CAPITAL est associée négativement et significativement au risque d'insolvabilité. En effet, ce résultat montre que le niveau de capital devrait réduire la tendance de la banque à s'engager dans des activités fortement risquées. D'ailleurs, un niveau élevé de capital peut limiter la probabilité que la banque prenne un risque excessif ou bien agisse de manière peu prudente lors de l'octroi des crédits. Evidemment, un capital élevé induit d'importantes pertes pour les actionnaires en cas de défaillance bancaire. La non significativité de la relation entre cette variable et les mesures du risque de crédit et du risque total ne nous permet pas de conclure quant à l'impact de cette variable sur ces deux mesures de risque.

La variable INFLATION est associée négativement aux différentes mesures de risques bancaires. Ce qui n'est pas conforme à différents travaux de recherches qui ont trouvé un impact positif entre le taux d'inflation et le risque bancaire. Par exemple, Abid et al., (2014) soutiennent que les pressions inflationnistes ont un effet positif sur le taux des prêts non productifs au sein des banques tunisiennes pour la période de 2003 à 2012. En conséquence, ces auteurs considèrent l'inflation comme l'une des causes prépondérantes pour la perte rapide de fonds propres des banques commerciales, ce qui entraîne un risque de crédit plus élevé.

CONCLUSION :

La gouvernance des banques revêt un intérêt particulier dû à leurs caractéristiques bien spécifiques. En effet, les banques sont fortement réglementées et endettées par rapport à d'autres firmes. De plus, l'existence de divers intérêts des parties prenantes (les actionnaires, les déposants, les créanciers et les régulateurs) complique la gouvernance bancaire. En outre, les autorités de réglementation sont en particulier préoccupées par une gouvernance bancaire saine puisque son échec peut avoir un important impact défavorable sur l'économie. Ainsi, les défaillances des institutions bancaires dans les années 90 ont forcé les autorités à mettre en place des dispositifs de surveillance des risques de plus en plus sophistiqués. Ces mécanismes de contrôle ont une influence sur le comportement de prise de risque dans les banques.

L'étude empirique menée dans le contexte tunisien et qui teste l'impact de différents mécanismes de gouvernance sur la prise de risque par les banques commerciales met en évidence les principaux résultats suivants :

-Une relation négative et hautement significative entre la variable explicative IQG et les différentes mesures de risque bancaire à savoir le risque de crédit, le risque d'insolvabilité et le risque total. Ceci vient à l'appui de l'importance des mécanismes de gouvernance dans la gestion des risques au sein des firmes bancaires.

- S'agissant de la qualité du conseil d'administration IQCA, les régressions nous montre l'existence d'une relation négative et significative entre IQCA et les deux mesures de risques à savoir le risque de crédit et le risque d'insolvabilité et non significative pour la mesure du risque total. Ceci confirme notre première hypothèse (H1) stipulant qu'une meilleure qualité du CA entraîne une réduction des risques bancaires. Ce qui est compatible avec les travaux de Tsoche et al (2011).

- Il est également constaté que le coefficient associé à la variable indice de la qualité d'audit IQAU est négatif (positif) et hautement significatif pour la mesure du risque total (risque d'insolvabilité bancaire). Ce résultat vient à l'appui de notre hypothèse de recherche qui suggère que l'efficacité du comité d'audit et la qualité de l'auditeur externe permettent de réduire la prise de risque au sein des banque à travers l'atténuation du problème d'asymétrie informationnelle présente dans la relation entre les actionnaires, les dirigeants et les créanciers.

- En ce qui concerne le sous-indice de la qualité de structure de propriété, à partir des résultats nous constatons une association négative et significative au seuil de 10% et 5% pour les mesures de risque de crédit et d'insolvabilité respectivement. Toutefois, cette relation est non significative pour la mesure du risque total. Ces résultats confirment notre troisième hypothèse suggérant que l'amélioration de la qualité de la structure de propriété entraîne une meilleure gestion du risque.

- S'agissant de la variable indice de qualité de la divulgation d'information, cette dernière est négativement associée aux différentes mesures de risque bancaire. Ces résultats confirment également la dernière hypothèse qui suggère que la transparence et la divulgation d'informations entraînent une meilleure gestion des risques bancaires.

Il est à noter que cette étude nous a permis de mettre en évidence le rôle des mécanismes de gouvernance des entreprises dans la prise de risque d'une banque.

CONCLUSION GENERALE

Notre recherche avait pour but d'étudier l'impact des mécanismes internes de gouvernance à savoir la qualité du conseil d'administration, la qualité de la structure de propriété, la qualité d'audit et la qualité de divulgation d'information sur la prise de risque au sein des banques tunisiennes.

Dans cette perspective, nous avons engagé un travail de recherche afin d'explorer l'impact de la qualité de gouvernance sur la prise de risque au niveau des banques tunisiennes.

Cet objectif a été poursuivi en élaborant une argumentation articulée autour de trois chapitres. En effet, dans le premier chapitre nous avons exposé les définitions du concept de la gouvernance d'entreprise, ses fondements théoriques ainsi que les principaux mécanismes de contrôle internes et externes. Ce chapitre a présenté également un bref aperçu sur la typologie des risques bancaires et les différentes normes prudentielles mises en place afin de les gérer.

Les contributions du premier chapitre se limitent à une présentation générale du sujet de la gouvernance. Vu que, le champ d'investigation correspondant au thème de la gouvernance d'entreprise est vaste et complexe, il apparaît nécessaire de présenter les concepts généraux relatifs à ce thème.

Le deuxième chapitre a exploré les diverses pratiques de constitutions et d'utilisation des indices de gouvernance. En outre, ce chapitre a présenté une synthèse des différents travaux théoriques et empiriques ayant étudié la relation entre les mécanismes de gouvernance et la gestion de risque. Ce chapitre nous a permis, en effet, de tirer les différentes hypothèses à tester au niveau du dernier chapitre.

Enfin, le troisième chapitre vient d'apporter une investigation empirique sur la qualité de la gouvernance mesurée par la qualité du conseil d'administration, la qualité de la structure de propriété, la qualité d'audit et la qualité de divulgation d'information sur la prise de risque au sein des banques tunisiennes. De ce fait, on s'est basé sur un échantillon de 10 banques commerciales (ou de dépôts) tunisiennes cotées sur la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis (BVMT) pour la période allant de 2003 à 2012 soit 10 ans et donc un panel de 100 observations.

L'étude empirique menée, ainsi, dans le contexte tunisien met en évidence les principaux résultats suivants :

-Une relation négative et hautement significative entre la variable explicative IQG est les différentes mesures de risque bancaire à savoir le risque de crédit (le ratio des crédits non performants), le risque d'insolvabilité (mesurée par le logarithme naturel du Z-score) et le risque total (mesuré par l'écart-type de ses rendements boursiers quotidiens). Ceci vient à l'appui de l'importance des mécanismes de gouvernance dans la gestion des risques au sein des firmes bancaires.

- S'agissant de la qualité du conseil d'administration IQCA, les régressions nous montre l'existence d'une relation négative et significative entre IQCA et les deux mesures de risques à savoir le risque de crédit et le risque d'insolvabilité et non significative pour la mesure du risque total. Ceci confirme notre première hypothèse (H1) stipulant qu'une meilleure qualité du CA entraîne une réduction des risques bancaires. Ce qui est compatible avec les travaux de Tsorhe et al (2011). Ils montrent que les banques avec des conseils solides sont moins exposées aux risques financiers. Par conséquent, l'efficacité de ce mécanisme de gouvernance, en tant qu'organe de contrôle et de surveillance s'avère importante

- S'agissant de la variable indice de la qualité d'audit IQAU, le coefficient associé à la variable est négatif (positif) et hautement significatif pour la mesure du risque total (risque d'insolvabilité bancaire). Ce résultat vient à l'appui de notre hypothèse de recherche qui suggère que l'efficacité du comité d'audit et la qualité de l'auditeur externe permettent de réduire la prise de risque au sein des banques à travers l'atténuation du problème d'asymétrie informationnelle. Ce résultat est conforme à celui trouvé par Sun et al (2014). Ils constatent qu'un faible risque totale ainsi qu'un faible risque idiosyncratique pour les banques sont associés avec des comités d'audit efficaces. Ces résultats suggèrent que l'efficacité du comité d'audit peut limiter les activités de prise de risque excessives.

- En ce qui concerne le sous-indice de la qualité de structure de propriété, à partir des résultats nous constatons une association négative et significative au seuil de 10% et 5% pour les mesures de risque de crédit et d'insolvabilité respectivement. Toutefois, cette relation est non significative pour la mesure du risque total. Ces résultats confirment notre troisième hypothèse suggérant que l'amélioration de la qualité de la structure de propriété entraîne une meilleure gestion du risque.

- S'agissant de la variable indice de qualité de la divulgation d'information, cette dernière est négativement associée aux différentes mesures de risque bancaire. Ces résultats confirment également la dernière hypothèse qui suggère que la transparence et la divulgation d'information entraînent une meilleure gestion des risques bancaires. En effet, la divulgation de l'information financière et du risque représente un mécanisme important pour améliorer l'efficacité du marché et atténuer l'asymétrie informationnelle contribuant, par conséquent, à une diminution des risques.

Concernant les variables de contrôle, le coefficient associé à la variable TAILLE montre l'existence d'une relation négative non significative entre cette variable et les mesures de risque de crédit et du risque total au sein des banques tunisiennes, ce qui suggère que des plus grandes banques sont plus capables de gérer les risques que les petites banques. En effet, les plus grandes banques sont plus capables de diversifier leurs risques. Cependant, cette relation n'est pas vérifiée pour la mesure de risque de faillite bancaire (LN Z-score). Par conséquent, ces constatations inverses ainsi que la non significativité de ce coefficient ne nous permet pas de confirmer l'impact de la taille d'une banque sur son niveau de risque.

La variable CAPITAL est associée négativement et significativement au risque d'insolvabilité. En effet, ce résultat montre que le niveau de capital devrait réduire la tendance de la banque à s'engager dans des activités fortement risquées. La non significativité de la relation entre cette variable et les mesures du risque de crédit et du risque total ne nous permet pas de conclure quant à l'impact de cette variable sur ces deux mesures de risque.

La variable INFLATION est associée négativement aux différentes mesures de risques bancaires. Ce qui n'est pas conforme à différents travaux de recherches qui ont trouvé un impact positif entre le taux d'inflation et le risque bancaire.

Ces résultats apportent un éclairage intéressant sur le rôle des mécanismes de gouvernance et son impact sur la prise de risque au sein des banques tunisiennes. Dans le but d'améliorer le processus de gestion du risque des banques en Tunisie, il serait judicieux de mettre en place des systèmes de contrôle internes efficaces afin d'identifier, de mesurer, de surveiller et de gérer ces risques.

Au terme de notre travail, il convient d'en souligner certaines limites. Notre recherche constitue une tentative d'analyse du rôle de la gouvernance bancaire et son impact sur la prise de risque. Toutefois, l'une des limites de l'analyse empirique menée dans le troisième chapitre

tient au fait que la taille de l'échantillon est relativement faible. D'autres part, l'étude de l'impact des mécanismes externes de gouvernance tel que le marché de la concurrence des produits, le marché des prises de contrôle et de la réglementation sur le risque auraient pu enrichir notre travail.

Pour enrichir ces résultats, nous suggérons quelques pistes de recherche futures. En effet, il serait important de prolonger l'analyse de l'impact des mécanismes internes de gouvernance sur les autres types de risques financiers comme le risque de liquidité qui représente un axe de repère pour la réforme de Bâle 3. En outre, il serait également intéressant d'élargir l'échantillon d'étude à une période plus longue afin d'obtenir des résultats plus fiables et plus robustes.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Abbott, L., Parker, S., Peters, G., 2004, «Audit committee characteristics and restatements», *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, pp. 69–87.

Abbott, L., Parker, S., Peters, G., Raghunandan, K., 2003, «The association between audit committee characteristics and audit fees», *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 22, pp.17–32.

Abid,L., Ouertani,M.N, et Zouari-Ghorbe. S, 2014, «Macroeconomic and bank-specific determinants of household’s non-performing loans in Tunisia: a dynamic panel data», *Procedia Economics and Finance*, Vol. 13, pp.58 – 68.

Adams, R. et Funk, P., 2012, «Beyond the glass ceiling: does gender matter?», *Manag. Sci*, Vol.58, pp. 219–235.

Adams, R. et Mehran, H., 2003a, «Is Corporate Governance Different for Bank Holding Companies?», *Economic Policy Review*, Vol. 9, pp. 123-142.

Agnew, J., Balduzzi, P. et Sundén, A., 2003, «Portfolio choice and trading in a large 401(k) plan», *Am. Econ. Rev.*, Vol.93, pp.193–215.

Akhtaruddin, M., Hossain, M. A., Hossain, M., et Yao, L., 2009, «Corporate Governance And Voluntary Disclosure In Corporate Annual Reports of Malaysian Listed Firms», *Journal of Applied Management Accounting Research*.

Alchian. A, et Demsetz. H, 1972, «Production, Information Costs, and Economic Organization», *The American Economic Review*, Vol. 62, No. 5 (Dec., 1972), pp. 777-795

Alghamdi, Salim, Ali, L., 2012, «Investigation into Earnings Management Practices and the Role of Corporate Governance and External Audit in Emerging Markets: Empirical Evidence from Saudi Listed Companies», *Durham theses, Durham University*.

Allan N. et Beer, L., 2006, «Strategic Risk – It’s all in your head,” *Working Paper 2006.1, School of Management, University of Bath*.

Al-Malkawi, H., Pillai, R. et Bhatti, M.I., 2014, «Corporate governance practices in emerging markets: The case of GCC countries », *Economic Modelling*, Vol.38 (2014), pp. 133–141.

Almazan, A., et Suarez, J., 2003, «Entrenchment and severance pay in optimal governance structures», *J. Financ.* Vol.58, pp.519–547.

Al-Najjar, B., 2012, «The determinants of board meetings: evidence from categorical analysis», *Journal of Applied Accounting Research*, Vol. 13, Issue 2, pp.178 – 190.

Altunbas, Y., Gardener, E.P.M., Molyneux, P. & Moore, B., 2001, «Efficiency in European banking», *European Economic Review*, Vol.45, pp.1931–1955.

Ananchotikul, N. 2008, «Does Foreign Direct Investment Really Improve Corporate Governance? Evidence from Thailand», *Bank of Thailand Discussion Paper*, DP/03/2008.

Andres,P.D. et Vallelado, E., 2008, « Corporate Governance in Banking: The Role of the Board of directors», *Journal of Banking and Finance*, pp. 4-32.

Anginer, D., Demircuc-Kunt, A., Huizinga, H. et Ma, K., 2014, « Corporate Governance and Bank Insolvency Risk International Evidence», *Policy Research Working Paper 7017*, Word Bank Group.

Angkinand, A. et Wihlborg, C., 2010, «Deposit insurance coverage, ownership, and banks' risk-taking in emerging markets», *Journal of International Money and Finance*, Vol.29 (2), pp. 252–274.

Banque centrale de Tunisie, 2014,« réglementation bancaire : Recueil de textes », juin 2014.

Barakat,A. et Hussainey,K., 2013, «Bank governance, regulation, supervision, and risk reporting: Evidence from operational risk disclosures in European banks», *International Review of Financial Analysis*, Vol. 30, December 2013, pp. 254–273

Barber, B.M. et Odean, T., 2001, « Boys will be boys: gender, overconfidence, and common stock investment», *Q. J. Econ*, Vol. 116, pp. 261–292.

Barry, T.A., Lepetit, L. et Tarazi, A., 2011, «Ownership structure and risk in publicly held and privately owned banks», *Journal of Banking and Finance*, Vol.35, pp.1327–1340.

Barth J R., Caprio G. et Levine R., 2004, «Bank regulation and supervision: What works best?», *Journal of Financial Intermédiation*, Vol. 12, Avril, pp. 1-48

Basel committee on banking supervision, 2006, «Enhancing Corporate Governance for Banking Organizations.

Basel Committee on Banking Supervision, 2001, Operational risk. Basel, Switzerland: Bank for International Settlements.

Basel III: Best practices and issues in modeling, management and regulation (pp. 381–395). Hoboken: John Wiley & Sons, Inc., NJ.

Baxter, P. et Cotter, J., 2009, « Audit committees and earnings quality», *Accounting and Finance*, Vol. 49, pp. 267–290.

Beasley, M., 1996, «An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud», *The Accounting Review*, Vol. 71, pp. 443–465.

Bebchuk, L., Cohen, A., et Ferrell, A., 2004, «What matters in Corporate Governance?», *Harvard Law School John M. Olin Center Discussion Paper No.491*.

Becht, M., Bolton, P. et Roëll, A., 2002, «Corporate governance and control». ECGI Finance Working Paper, n° 02/2002.

Beck, N. et Katz. J. N., 1995, «What to do (and not to do) with time-series cross-section data», *American Political Science Review*, vol. 89, n° 3, pp.634-647.

Beck PAUL J., et Zorn THOMAS S., 1982, «Managerial Incentives in a Stock Market Economy», *The Journal of Finance*, Vol.37, Issue 5, pp. 1151–1167, December 1982.

Beck, T., Behr, P. et Güttler, A., 2013, «Gender and banking: are women better loan officers?», *Eur. Finan. Rev*, Vol.17, pp. 1279–1321.

Beck T., Levine R. Loayza N., 2000, «Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes», *Journal of Monetary Economics*, Vol.46(1), pp. 31-77. DOI: 10.1016/S0304-3932(00)00017-9.

Bedard, J., Chtourou, S., Courteau, L., 2004, «The effect of audit committee expertise, independence, and activity on aggressive earnings management», *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, pp.13–35.

Ben Ali Chiraz, et Teulon Frederic, 2014, «CEO Monitoring and board effectiveness: Resolving CEO compensation issue», *working paper series, ipag Business School*.

Ben Khediri, K., 2006, «Gouvernance d'Entreprise et Couverture des Risques Financiers: étude empirique sur les entreprises Françaises », *CIME, IAE de Caen*, pp. 1- 26.

Berger A.N., Clarke G.R.G., Cull R., Klapper L. et Udell G.F., 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 and Finance*, vol. 29, pp. 2179-2221.

Berger Allen N., Kick, T. et Schaeck, K., 2013, «Executive board composition and bank risk taking», *Journal of Corporate Finance*, Vol. 28, October 2014, pp. 48–65

Berle, A. A., et Means, G. C., 1932, «The modern corporation and private property», *Macmillan, New York*, pp.396.

Bhagat, S. et Bolton, B.J., 2007, «Corporate Governance and Firm Performance», *SSRN-id1017342*.

Black, B., Jang, H. et Kim, W., 2003, «Predicting Corporate Governance Choices Evidence from Korea», *Social Science Research Network Working Paper No.428662*.

Blanchard, D. et Dionne, G., 2003, « Gestion des risques et gouvernance d'entreprise », *Assurances et gestion des risques*, Vol. 71, pp.397-406.

Bonin J., Hasan I. et Wachtel P., 2005, «Bank performance, efficiency and ownership in transition countries», *Journal of Banking and Finance*, vol. 29, issue 1, pp. 31-53.

Bonn, I., Yoshikawa, T. et Phan, P. H., 2004, «Effects of Board Structure on Firm Performance:A Comparison Between Japan and Australia», *Asian Business & Management*, vol. 3, pp. 105- 125.

Booth, J. R., Cornett, M. M. et Tehranaian, H., 2002, «Boards of directors, ownership, and regulation», *Journal of Banking and Finance*, vol. 26, pp. 1973-1996.

Borisova, G., Brockman, P., Jesus, M.S. et Zagorchev, A., 2012, « Government Ownership and Corporate Governance: Evidence from the EU», *Journal of Banking and Finance*, pp. 1-18.

Bourbonnais, R., 2009, « Econométrie », Dunod 7 édition. 373 p.

Boyd J. and Prescott E., 1986, «Financial intermediary-coalitions», *Journal of Economic Theory*, n° 38, pp. 211-232.

Brokovish, K.A., Brunarski, K.R., Crutchley, C.E et Simkins B.J., 2004, «Board Composition Corporate Use of the Interest Rate Derivatives», *Journal of financial Research*, Vol. 2, pp. 199-216.

Cadbury A., 1992, «Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance», *The Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance and Gee and Co. Ltd.*

Caprio, G, Laeven, L. et Levine, R., 2007, «Governance and Bank Valuation», *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 16, pp. 584-617.

Caprio, G. et Levine, R., 2002, «Corporate governance of banks: Concepts and international observations», *World Bank Policy Research Working Paper n° 3404*.

Carcello, J., Neal, T., 2000, «Audit committee composition and auditor reporting», *The Accounting Review*, Vol. 75, pp.453–467.

Charreaux, éd, 1997, « Le gouvernement des entreprises. Corporate governance : Théories et faits », *Economica*, pp.17-54.

Charreaux, G., 2004, « Corporate governance theories : From micro theories to national systems theories », *Centre de recherche en finance, architecture et gouvernance des organisations*, décembre, pp 1-57.

Charreaux, G., 2000, « Le conseil d'administration dans les théories de la gouvernance »; *Revue le Financier*, n°127, pp 6-15.

Chen, C. J. P., et Jaggi, B., 2000, "Association between independent non-executive directors, family control and financial disclosures in Hong Kong", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 19, pp. 285-310.

Chen, D., 2012, «Classified Boards, The Cost of Debt, And Firm Performance», *Journal of Banking & Finance*, Vol. 36, pp.3346–3365.

Cheng, S., 2008, «Board size and the variability of corporate performance», *Journal of Financial Economics*, Vol. 87, pp. 157-176.

Claessens, S., Djankov, S., et Lang, H.P., 2000, «The Separation of Ownership and Control in East Asian Corporations», *Journal of Financial Economics*, Vol. 58, Page 81-112.

Clarke, T., 2004, «Theories of Corporate Governance», *Rev. Sociol* , Vol. 31. pp.263-283.

Coase, R. H., 1973, «The nature of the firm», *Economica (N.S)*, 4, 386-404.

Cole Rebel A. et Mehran ,H., 1998, «The effect of changes in ownership structure on performance: Evidence from the thrift industry», *Journal of Financial Economics*, Vol.50, Issue 3, 1 December 1998, pp. 291–317.

Core, J., Holthausen, R. et Larcker, D., 1999, «Corporate Governance, Chief Executive Officer Compensation, and Firm Performance», *Journal of Financial Economics*, Vol.51, pp. 371-406.

Dahya, J., Dimitrov, O. et Mcconnell, J. J., 2008, « Dominant shareholders, corporate boards, and corporate value: A cross-country analysis», *Journal of Financial Economics*, Vol. 87, pp. 73-100. DOI: 10.1016/j.jfineco.2006.10.005

Dalton, C. M. et Dalton, D. R., 2005, «Boards of Directors: Utilizing Empirical Evidence in Developing Practical Prescriptions», *British Journal of Management*, vol. 16, pp. s91-s97.

Dalton, D., Daily, C., Ellstrand, A., et Johnson, J., 1998, «Meta-analytic Review of Board Compensation, Leadership Structure and Financial Performance», *Strategic Management Journal*, Vol.19, pp. 269– 90.

Dannon, P.H., 2009, « Mécanismes Internes de Gouvernance Bancaire et Risques Financiers dans la Zone UEMOA: une analyse économétrique par les données de panel, <http://ead.univ-angers.fr>,pp. 1-29.

Deegan Craig, 2000, «Introduction: The legitimising effect of social and environmental disclosures – a theoretical foundation», *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Volume 15, Issue 3.

Demirgüç-Kunt, A. & Huizinga, H., 2013, «Are banks too big to fail or too big to save? International evidence from equity prices and CDS spreads», *Journal of Banking and Finance*, Vol.37 (3), pp.875–894.

Demsetz, H. et Lehn, K., 1985, «The Structure of Corporate Ownership: Causes and Consequences», *The Journal of Political Economy*, Vol.93, pp. 1155-1177.

Deng, S. et Jia, J., 2008, «Institutional Ownership, Diversification, and Risk-taking in BHCs». *Southern Illinois University Edwardsville Working Paper*, n° 08-0205.

Denis, D.J. et Sarin, A., 1999, «Ownership and board structures in publicly traded corporations», *J. Financ. Econ*, Vol. 52, pp.187–223.

Dhaliwal, D., Naiker, V., Navissi, F., 2010, «The association between accruals quality and the characteristics of accounting experts and mix of expertise on audit committees», *Contemporary Accounting Research*, Vol. 27, pp. 787–827.

Dionne, G. et Triki, T., 2005, « Risk Management and Corporate Governance: The Importance of Independence and Financial Knowledge for the Board and the Audit Committee», HEC Montreal Working Paper No. 05-03.

Donaldson, L. & Davis, J., 1991, «Stewardship Theory or Agency Theory: CEO Governance and Shareholder Returns», *Australian Journal of Management*, Vol.16, pp. 49–64.

Dong, Y., Meng, C., Firth, M. et Hou, W., 2014, «Ownership structure and risk taking: Comparative evidence from private and state-controlled banks in China», *International Review of Financial Analysis*.

Easley, D. et O'Hara, M., 2004, «Information and the cost of capital», *Journal of Finance*, Vol.59, pp.1553–1583.

Edwards, J. et Nibler, M., 2000, «Corporate governance in Germany: The role of banks and ownership concentration», *Economic Policy*, Vol., pp. 237–267.

Eng, L. et Mak, Y.T., 2003, «Corporate governance and voluntary disclosure», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 22, Issue 4, pp. 325-345.

Fama E., 1985, «What's different about banks?», *Journal of Monetary Economics*, Vol.15, pp. 29-39.

Fama, E., 1980, «Agency problems and the theory of the firm», *Journal of Political Economy*, Vol. 88, n° 2, pp.288-307.

Fama, E. et Jensen, M. C., 1983, «Separation of ownership and control», *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, pp. 301-325.

Farrell, K.A. et Hersch, P.L., 2005, «Additions to corporate boards: The effect of gender», *Journal of Corporate Finance*, Vol.11, pp.85–106.

Fich, E., Shivdasani, A., 2006, «Are busy boards effective monitors?», *Journal of Finance*, Vol. 61, pp. 689–724.

FMI, Rapport annuel, 2012, « Un élan collectif pour soutenir la reprise mondiale ».

FMI, Rapport annuel, 2008, « L'économie mondiale au service de tous ».

Forbes, D. et Milliken, F., 1999, «Cognition and corporate governance: Understanding boards of directors as strategic decision making groups», *Academy of Management Review*, Vol.24, pp.489-505.

Ford, G., Sundmacher, M., Finch, N., et Carlin, T. M., 2009, «Operational risk disclosure in financial services firms», In G. N. Gregoriou (Ed.), *Operational risk toward*

Franks, J. et C. Mayer, 1994, «The Ownership and Control of German Corporations», *Working Paper, London Business School and University of Oxford*.

Fries, S., Neven, D. et Seabright, P., 2002, «Bank performance in transition economies», *William Davidson Working Paper Number 505, September 2002*.

Furibotn, E. G. et Pejovich, S., 1972, «Property rights and economy theory: A survey of recent literature». *Journal of Economic Literature*, Vol. 10, n° 4, pp. 1137-1162.

Gill, 2001, «Corporate Governance in Emerging Markets: Saints and Sinners, Who's got religion?, *Credit Lyonnais Securities Asia*.

Goaied et Sassi, 2012, « Module n°1 économétrie des données de panel sous stata », Institut des hautes études de Carthage, laboratoire d'économie commerciales & de finance appliquées.

Gogineni, S., Linn, S., et Yadav, P., 2010, «Empirical Evidence on Ownership Structure», *Management Control and Agency Costs*, Working Paper, Available in SSRN.

Golliard-Le Poder L., 2007, « Structure financière optimale du capital dans le secteur bancaire», *Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion*, Université Paul Cézanne, 381 p.

Gorton, G. et Rosen,R., 1995, « Corporate Control, Portfolio Choice, and the Decline of Banking», *The Journal of Finance*, Vol. 50, Issue 5, pp. 1377 1420, December 1995.

Greenbury, R., 1995, «Directors' Remuneration», *Report of a Study Group, UK: Gee Publishing*.

Greuning H.V., and Bratanovic S. B., 2004, «Analyzing and Managing Banking Risk: A framework for assessing corporate governance and Financial Risk», *The World Bank, Washington D.C.*

Grigorian, D. et Manole, V., 2002, «Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis», *World Bank Working Paper, No. 2850*.

Gul, F., Srinidhi, B. et Ng, A., 2011, «Does board gender diversity improve the informativeness of stock prices?», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.51, pp.314–338.

Gulamhussen M.A. et Guerreiro, L., 2009, «The influence of foreign equity and board membership on corporate strategy and internal cost management in Portuguese banks», *Management Accounting Research*, vol. 20, pp. 6-17.

Hampel, 1998, «Committee on Corporate Governance», Final Report. London, UK. Gee & Co. Publishing Ltd.

Hannan, T. et Hanweck, G., 1988, «Bank insolvency risk and the market for large certificates of deposit», *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 20(2), pp.203-211.

Hansen, R. et Torregrosa, P., 1992, «Underwriter compensation and corporate monitoring», *Journal of Finance*, Vol. 47, pp.1537–1555.

Hasan, I., Wachtel, P. Zhou, M., 2009, «Institutional development, financial deepening and economic growth: Evidence from China», *Journal of Banking and Finance*, Vol. 33, pp. 57-170.

Hassan, M.K., 2012, «A disclosure index to measure the extent of corporate governance reporting by UAE listed corporations», *J. Financ. Reporting Acc.* Vol. 10, pp. 3–44.

Hausman, Jerry A., 1978, "Specification Tests in Econometrics", *Econometrica*, Vol. 46, No. 6, (November 1978), pp. 1251-1271.

Haw, I.M., Simon, S.M.H., Hu, B. et Donghui, W., 2010, «Concentrated control, institutions and banking sector: An international study», *Journal of Banking and Finance*, vol. 34, pp. 485-497.

Helbok, G., et Wagner, C., 2006, «Determinants of operational risk reporting in the banking industry», *The Journal of Risk*, Vol.9 (1), pp.49–74.

Hermalin, B.E., et Weisbach, M.S., 2007, «Transparency and Corporate Governance», working papers, Ohio State University (OSU), January 21, 2007

Hiroyki, A. et Nguyen, P., 2013, "Does good governance matter to debtholders? Evidence from the credit ratings of Japanese firms," *Research in International Business and Finance*, vol. 29, pp. 14-34.

Holmstrom, B. et Costa, R.I, 1986, "Managerial Incentives and Capital Management", *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 101(4), pp. 835-60, November.

Holmstrom, B., 1982, «Moral hazard in teams», *Journal of Economics*, Vol. 13, pp.324–340.

Hyden, G., Court, J., Mease, K., 2002, «Assessing governance: methodological challenges», *World Governance Survey Discussion Paper No. 2*.

Iannotta, G., Nocera, G. et Sironi, A., 2013, «The impact of government ownership on bank risk», *Journal of Financial Intermediation*, Vol.22, pp.162–176.

Iannotta, G., Nocera, G. et Sironi, A., 2007, «Ownership structure, risk and performance in the European banking industry», *Journal of Banking and Finance*, Vol.31, pp.2127–2149.

Ibrahimpašić Tihana, 2012, «Corporate Governance Index for the Prague Stock Exchange and Zagreb Stock Exchange Listed Companies», *master thesis, Prague*, May 18, 2012.

Jensen, M., 1993, «The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems», *The Journal of Finance*, Vol.48, pp. 831-880.

Jensen, M.C. et Meckling, W.H., 1976, «Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure», *Journal of Financial Economics*, Vol.13, pp. 305-60.

Johnson S., Boone P., Breach A., et Friedman E., 2000, «Corporate governance in the Asian financial crisis», *Working Paper Number 297*.

Johnson, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. et Shleifer, A., 2000, «TUNNELLING », *National bureau of economic research, Working Paper 7523*.

Judge, W.Q., et Zeithaml, C.P., 1992, «Institutional and strategic choice perspectives on involvement in the strategic decision making process», *Academy of Management Journal*, Vol. 35, pp.766–794.

Kaplan, S., 1989, «The effects of management buyouts on operating performance and value», *Journal of Financial Economics*, Vol.24, Issue 2, 1989, pp. 217–254.

Karamanou, I. et Vafeas, N., 2005, «The Association between corporate boards, audit committees, and management earnings forecasts: an empirical analysis», *Journal of Accounting Research*, Vol. 43, pp. 453–486.

Kennedy, P., 2003, «A guide to econometrics», 5e edition, The MIT Press, Cambridge. 500 p.

Kesner, I.F., 1988, «Directors' characteristics and committee membership: an investigation of type, occupation, tenure and gender», *The Academy of Management Journal*, Vol. 31, No. 1, Mar., 1988.

Khanna, T., Kogan, J. et Palepu, K., 2001, «Globalisation and Corporate Governance Convergence? A Cross-Country Analysis», *NYU Stern*.

Kirkpatrick G., 2009, «The Corporate Governance Lessons from the Financial Crises», OECD, Vol.2009/1.

Klapper, L.F. et Love, I., 2002, «Corporate governance, investor protection and performance in emerging market», SSRN Working Paper No. 303979, TheWorld Bank, Washington D.C.

Klein, A. 2002, «Economic Determinants of Audit Committee Independence», *Accounting Review*, Vol. 77, pp.435-453.

Kothari, S. P., Li, X. et Short, James E., 2009, «The Effect of Disclosures by Management, Analysts, and Business Press on Cost of Capital, Return Volatility, and Analyst Forecasts: A Study Using Content Analysis», *The Accounting Review*, September 2009, Vol. 84, No. 5, pp. 1639-1670.

Krishnan, G. et Visvanathan, G., 2008, « Does the SOX definition of an accounting expert matter? The association between audit committee directors' accounting expertise and accounting conservatism», *Contemporary Accounting Research*, Vol. 25, pp.827–857.

Kroszner, R. S., 2008, «Strategic Risk Management in an Interconnected World», speech given at the Risk Management Association Annual Risk Management Conference (Baltimore, Maryland), October.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. et Shleifer, A., 2002, «Government ownership of banks», *The Journal of Finance*, vol. 57, n° 1, pp 265-301.

Laeven, L.A. et Levine, R., 2009, «Bank Governance, Regulation, and Risk», *Journal of Financial Economics*, vol. 93, pp. 259-275.

Laing, D. et Weir, C. M., 1999, «Governance structures, size and corporate performance in UK firms», *Management Decision*, pp.457-464.

Lam, T.Y, et Kam Lee, S.K, 2008, "CEO duality and firm performance: evidence from Hong Kong", *Corporate Governance: The international journal of business in society*, Vol. 8, pp.299-316.

Lang, M., et Lundholm, R., 2000, «Voluntary disclosure and equity offerings: reducing information asymmetry or hyping the stock?», *Contemporary Accounting Research*, Vol.17, Issue 4, pp.623-669.

Larmou, S., et Vafeas, N., 2010, « The relation between board size and firm performance in firms with a history of poor operating performance», *Journal of Management and Governance*, vol. 14, issue 1, pp. 61-85.

Le Centre Tunisien de Gouvernance d'entreprise (CTGE) : « Guide de Bonnes pratiques de gouvernance des entreprises tunisiennes (2012) »

Lefort,F. et Urzua,F., 2008, « Board independence, firm performance and ownership concentration: Evidence from Chile, *Journal of Business Research*, 61, pp. 615-622. DOI: 10.1016/j.jbusres.2007.06.036

Levi, M., Li, K. et Zhang, F., 2013, « Director gender and mergers and acquisitions», *J. Corp. Financ*, (forthcoming).

Levine, R., 2004, «The corporate governance of banks: a concise discussion of concepts and evidence», *World Bank Policy Research Working Paper n° 3404*.

Lin, X. et Zhang, Y., 2009, « Bank ownership reform and bank performance in China», *Journal of Banking and Finance*, Vol.33, pp.20–29.

Lin, Y., Wen, M.M. et Yu, J., 2010, « Enterprise Risk Management: Strategic Antecedents, Risk Integration and Performance », *SSRN, Working Paper*.

Linck, J.S, Netter, J.M. et Yang, T., 2008, « The determinants of board structure », *Journal of Financial Economics*, Vol.87, pp. 308-328. DOI: 10.1016/j.jfineco.2007.03.004

Lipton, M., et Lorsch, J., 1992, «A Modest Proposal for Improved Corporate Governance». *Business Lawyer*, Vol. 48, pp. 59-77.

Liu, Y., Jiraporn, P., Kim, Y., 2013, «How do powerful CEOs affect analyst coverage?», *European Financial Management*.

Lobez, F., 2010, «Too big too fail : Gouvernance et régulation des banques», *Revue d'Economie Financière*, n° 100, pp.187-199.

Loderer, C. et Martin, K., 1997, «Executive stock ownership and performance tracking faint traces», *Journal of Financial Economics*, Vol.45, pp.223-255.

Lorsch, J. W. et Maclver, E., 1989, «Pawns and Potentates: The reality of America's corporate boards», *Harvard Business School Press, Boston*, pp.200.

Louzis D. P, Vouldis A. T, et Metaxas V. L, 2012, «Macroeconomic and Bank-Specific Determinants of Non-performing Loans in Greece: A Comparative Study of Mortgage Business and Consumer Loan Portfolios», *Journal of Banking & Finance*, Vol. 36(4), pp.1012-1027.

Mace, M., 1971, «Directors, Myth, and Reality», *Harvard Business School Press, Boston*.

Macey, J. R. et O'Hara, M., 2003, «The corporate governance of banks», *Economic Policy Review*, Vol. 9, n° 1, pp. 91-107.

Mamoghli, C. et Dhouibi, R., 2009, « Bank Corporate Governance and Insolvency Risk: evidence from an emerging market », <http://ssrn.com/abstract=1391878>, pp. 1-28.

Manière O., 2012, «The Board of directors and Banking Risk», *Letter AFGE*, Vol.29, pp. 5-31.

Maxula Bourse, 2014, « Revue bancaire 2014 ».

Mehran, H., A. Morrison, et Shapiro, J., 2011, «Corporate governance and banks: What have we learned from the financial crisis?», *Federal Reserve Bank of New York Staff Report no. 502*.

Micco, A., Levy Yeyati, E., et Panizza, U., 2007, «A Reappraisal of State-Owned Banks». *Economia*, Vol. 7, n° 2, pp. 209-247.

Mikkelson, W. et Partch, M., 1997, « the decline of takeovers and disciplinary managerial turnover », *Journal of financial economics*, Vol.44, pp.205-228.

Mock, R., Shleifer, A., et Vishny, R., 1988, « Management ownership and market valuation: an empirical analysis », *Journal of financial economics*, Vol. 20, pp.293-316.

Moerland P.W, 1995, «Alternative disciplinary mechanism in different corporate systems», *Journal of Economic Behavior and Organization*, n° 26, 1995, pp. 17-34

Mulbert, P. O., 2010, «Corporate governance of banks after the financial crisis: Theory, evidence, reforms», *Revue Française de Gouvernance d'Entreprise*, n° 8, pp. 141-183.

Nardo M., Saisana M., Saltelli A., Tarantola S., Hoddman A. et Giovannini E. for OECD and Joint Research Centre of the European Commission, 2008, «Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide», *OECD Statistics Working Paper*.

Nichols, D.R., & Smith, D.B., 1983, «Auditor credibility and auditor changes», *Journal of Accounting Research*, Autumn, pp.534-544.

Niederle, M. et Vesterlund, L., 2007, "Do Women Shy Away from Competition? Do Men Compete Too Much?", *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 122(3), pp.1067-1101.

Nier, E. et Baumann, U., 2006, «Market discipline, disclosure and moral hazard in banking», *Journal of Financial Intermediation*, Vol.15, pp.332–361.

Nkusu, M., 2011, «Non performing Loans and Macroeconomic Vulnerabilities in Advanced Economies», IMF Working Paper No 11/161.

OECD principles, 2004; www.oecd.org.

Oliveira, J., Rodrigues, L. L., et Craig, R., 2011a, « Risk-related disclosure practices in the annual reports of Portuguese credit institutions: An exploratory study», *Journal of Banking Regulation*, Vol.12(2), pp.100–118.

Oliveira, J., Rodrigues, L. L., et Craig, R., 2011b, «Voluntary risk reporting to enhance institutional and organizational legitimacy: Evidence from Portuguese banks», *Journal of Financial Regulation and Compliance*, Vol.19(3), pp.271–289.

Omri, A., Ghorbel, F. et Baklouti, F., 2009, « Impact de l’audit externe sur la qualité du résultat comptable : Cas des entreprises tunisiennes cotées », *Revue gouvernance autonome*.

Pablo de Andrés et Eleuterio Vallelado, 2006, «Corporate Governance in Banking: The Role of the Board of Directors», Departament d’Economia de l’Empresa.

Palvia, A.A, 2011, «Banks and managerial discipline: Does regulatory monitoring play a role? », *Journal The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol 51, issue 1, pp. 56-68.

Pathan, S., 2009, «Strong boards, CEO power and bank risk-taking», *Journal of Banking and Finance*, Vol. 33, n° 7, pp. 1340-1350.

Pi, L., et Timme, S.G., 1993, « Corporate control and bank efficiency», *Journal of Banking and Finance*, Vol. 17, pp. 515-530.

Pietra, R. D., Grambovas, C.A., Raonic, I. et Riccaboni A., 2008, «The effects of board size and ‘busy’ directors on the market value of Italian companies», *Journal of Management & Governance* , March 2008, Vol.12, Issue 1, pp. 73-91

Piot, C. et Missonier, P. F., 2007, «Corporate Governance, Audit Quality And The Cost Of Debt Financing Of French Listed Companies», *Working papers*, <http://ssrn.com/abstract=960681>.

Polo, A., 2007, «Corporate governance of banks: The current state of the debate». SSRN Working Paper.

Prowse, S., 1997, «Corporate Control in Commercial Banks», *Journal of Financial Research*, Vol. 20 (1997), Issue 4, Winter, pp. 509-27.

Rachdi, H. , Trabelsi, M.A. et Trad, N., 2013, « Banking governance and risk: the case of tunisian conventional banks», *Review of economic perspectives – národohospodárský obzor*, Vol. 13, Issue 4, 2013, pp. 195–206,

Rachdi, H. et Ghazouani, B., 2011, «Board Characteristics, Performance and Risk taking Behaviour in Tunisian Banks», *International Journal of Business and Management*, Vol.6, pp. 88-97.

Rahman R.A., Mohamed Ali F.H, 2006, "Board, audit committee, culture and earnings management: Malaysian evidence", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 21, Issue 7, pp.783 – 804.

Reinhart, C., Rogoff, K., 2010, «From Financial Crash to Debt Crisis», *NBER Working Paper 15795*.

Salloum, C. et Azoury, N., 2008, « Détresse Financière et Gouvernance d'Entreprise : Approche Empirique », *Revue Libanaise de Gestion et d'Economie*, Vol.1, pp.6-43.

Sanusi, L. S., 2010, «The Nigerian Banking Industry: What Went Wrong and the Way Forward», A Convocation Lecture Delivered at the Convocation Square, Bayero University, Kano, on Friday 26 February, 2010 to mark the Annual Convocation Ceremony of the University.

Sarkar, J., Sarkar, S. et Sen, K., 2012, « A corporate governance index for large listed companies in India», Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2055091> (accessed on October 8th, 2012).

Shehzad, C. T., De Haan, J. and Scholtens, B., 2010, «The impact of bank concentration on impaired loans and capital adequacy», *Journal of Banking and Finance*, vol. 34, issue 2, pp. 399-408.

Sheshinski, E. et Lopez-Calva, L.F., 2003, «Privatisation and its benefits: Theory and evidence», *CESinfo Economic Studies*, Vol.49, pp.429–459.

Shivdasani, A., 1993, «Board composition, ownership structure, and hostile takeovers», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 16, pp.167–198.

Shleifer, A., 1998, «State versus Private Ownership», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 4, pp. 133-150.

Shleifer, A. et Vishny, R. ,1997, « A Survey of Corporate Governance», *Journal of Finance*, Vol. 52, pp.737-784.

Shleifer, A. et Vishny, R. W., 1986, «Large shareholders and corporate control», *Journal of Political Economy*, vol. 94, pp.461-488.

Simpson, W. G. et Gleason, A. E., 1999, «Board Structure, Ownership, and Financial Distress in Banking Firms», *International Review of Economics and Finance*, Vol. 8, pp. 281-292.

Slywotzky A. J. et J. Drzik, 2005, «Countering the Biggest Risk of All,» *Harvard Business Review*, April, pp. 78-88.

Srinidhi, B., Gul, F. et Tsui, J., 2011, «Female directors and earnings quality», *Contemporary Accounting Research*, Vol. 28, pp.1610–1644.

Staikouras et al. (2007) Staikouras, P., Staikouras, C., and Agoraki, M.E., 2007, «The effect of board size and composition on European bank performance», *European Journal of Law and Economics*, Vol.23, pp.1-27.

Standard & Poor's Governance Service, 2002, «Standard & Poor's Corporate Governance Scores - Criteria, Methodology And Definitions», McGraw-Hill Companies Inc.

Sullivan, R.J., et Spong, K.R., 2007, « Manager wealth concentration, ownership structure, and risk in commercial banks», *Journal of financial intermediation*, Vol.16 (2007), pp. 229–248.

Sumner, S., Webb, E., 2005, «Does corporate governance determine bank loan portfolio choice?». *Journal of Academy of Business and Economics*, vol. 5, issue 2.

Sun J., et Liu G., 2014, « Audit committees' oversight of bank risk-taking », *Journal of Banking & Finance*, Vol. 40, pp.376–387.

Trabelsi, M.A., 2011, «The Impact of the Financial Crisis on the Global Economy: Can the Islamic Financial System Help?», *Journal of Risk Finance*, Vol. 12, pp. 15-25. DOI: 10.1108/152659411111100049.

Trabelsi, M.A., 2010, « Governance and Performance of Tunisian Banks», *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 2, pp.189-198.

Tsorhe, J.S., Aboagye,A., et Kyereboah-Coleman, A., 2011, «Corporate governance and bank risk management in Ghana», *University of Ghana Business School*.

Unite, A.A. et Sullivan, M.J., 2003, «The effect of foreign entry and ownership structure on the Philippine domestic banking market», *Journal of Banking and Finance*, vol. 27, pp. 2323- 2345.

Weir, C.M. et Laing, D., 2001, «Governance Structures, Director Independence and Corporate performance in the UK», *European Business Review*, vol. 13, no. 2, pp. 86-94.

Williamson, O.E., 1985, «The economic institutions of capitalism», The Free Press, 468p.

Williamson, O.E., 1988, «Corporate Finance and Corporate Governance», *The Journal of Finance*, Vol.43, pp. 567-591.

Wurgler, J., 2000, «Financial Markets and the Allocation of Capital», *Journal of Financial Economics*, Vol.58, pp. 187-214.

Yong, H. H. A., Chalmers, K., et Faff, R., 2005, «Asia Pacific banks' derivative and risk management disclosures», *Asian Review of Accounting*, Vol.13 (1), pp.15–44.

Zhou, J., et Chen, K., 2004, «Audit Committee, Board Characteristics and Earnings Management by Commercial Banks», *Working Paper, SUNY at Binghamton*.

ANNEXES

ANNEXE 1 : Matrice de corrélation

correlate np1 lnzscore rt iqg iqca iqau iqsp iqdv taille capital inflation
(obs=100)

	np1	lnzscore	rt	iqg	iqca	iqau	iqsp	iqdv	taille	capital	inflat-n
np1	1.0000										
lnzscore	-0.6568	1.0000									
rt	-0.1733	0.2733	1.0000								
iqg	-0.7219	0.7350	0.2215	1.0000							
iqca	-0.5890	0.6712	0.2123	0.9160	1.0000						
iqau	-0.6400	0.7699	0.1932	0.9348	0.6551	1.0000					
iqsp	-0.4575	0.5294	0.1621	0.5791	0.4788	0.4235	1.0000				
iqdv	-0.6670	0.7786	0.1704	0.8309	0.6767	0.7123	0.2166	1.0000			
taille	-0.1991	0.1858	-0.0102	0.2400	0.1731	0.2985	-0.3943	0.5005	1.0000		
capital	-0.1507	0.1889	0.2150	0.0900	0.0607	-0.0142	0.1785	0.1194	-0.2556	1.0000	
inflation	-0.3036	0.3754	0.1717	0.4163	0.3536	0.4458	0.1177	0.3833	0.3214	-0.1166	1.0000

ANNEXE 2 : Test de présence d'effets individuels

Fixed-effects (within) regression	Number of obs	=	100
Group variable: codebanque	Number of groups	=	10
R-sq: within = 0.6705	Obs per group: min	=	10
between = 0.3348	avg	=	10.0
overall = 0.4876	max	=	10
corr(u_i, Xb) = 0.0999	F(4,86)	=	43.75
	Prob > F	=	0.0000

np1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
iqg	-.2835195	.0472312	-6.00	0.000	-.377412	-.1896269
taille	-.0091012	.0277166	-0.33	0.743	-.0641999	.0459975
capital	.1987335	.1624883	1.22	0.225	-.1242826	.5217496
inflation	-.200032	.4889353	-0.41	0.683	-1.172003	.7719392
_cons	.4245705	.3922845	1.08	0.282	-.3552652	1.204406
sigma_u	.0606099					
sigma_e	.04283169					
rho	.66693614	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(9, 86) = 17.31 Prob > F = 0.0000

Fixed-effects (within) regression
 Group variable: codebanque

Number of obs = 100
 Number of groups = 10

R-sq: within = 0.8522
 between = 0.9531
 overall = 0.8729

Obs per group: min = 10
 avg = 10.0
 max = 10

corr(u_i, Xb) = 0.3456

F(4,86) = 123.96
 Prob > F = 0.0000

lnzscore	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
iqg	5.562146	.523892	10.62	0.000	4.520684	6.603609
taille	.1985313	.3074341	0.65	0.520	-.4126275	.8096901
capital	1.477307	1.802331	0.82	0.415	-2.105609	5.060223
inflation	.6726758	5.423303	0.12	0.902	-10.10849	11.45385
_cons	-3.186494	4.351245	-0.73	0.466	-11.83648	5.463495
sigma_u	.25192653					
sigma_e	.47509189					
rho	.21947277	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(9, 86) = 1.29 Prob > F = 0.2545

Fixed-effects (within) regression
 Group variable: codebanque

Number of obs = 100
 Number of groups = 10

R-sq: within = 0.0889
 between = 0.6223
 overall = 0.0302

Obs per group: min = 10
 avg = 10.0
 max = 10

corr(u_i, Xb) = -0.8266

F(4,86) = 2.10
 Prob > F = 0.0881

rt	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
iqg	-.7279416	.7923045	-0.92	0.361	-2.302991	.8471076
taille	.4891191	.4649459	1.05	0.296	-.4351627	1.413401
capital	-5.332794	2.725743	-1.96	0.054	-10.75139	.085805
inflation	8.756657	8.201896	1.07	0.289	-7.548172	25.06149
_cons	-6.601574	6.580576	-1.00	0.319	-19.68333	6.480179
sigma_u	.71269083					
sigma_e	.71850204					
rho	.49593967	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(9, 86) = 2.16 Prob > F = 0.0330

Fixed-effects (within) regression
 Group variable: codebanque

Number of obs = 100
 Number of groups = 10

R-sq: within = 0.6892
 between = 0.1936
 overall = 0.4442

Obs per group: min = 10
 avg = 10.0
 max = 10

corr(u_i, Xb) = 0.0081

F(7,83) = 26.29
 Prob > F = 0.0000

np1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
iqca	-.1631799	.0509503	-3.20	0.002	-.264518	-.0618418
iqau	-.0452574	.0310708	-1.46	0.149	-.1070561	.0165412
iqsp	-.0848004	.0442748	-1.92	0.059	-.1728612	.0032605
iqdv	-.0217627	.0323696	-0.67	0.503	-.0861446	.0426192
taille	-.0159921	.030668	-0.52	0.603	-.0769894	.0450053
capital	.1439133	.1653219	0.87	0.387	-.1849053	.4727319
inflation	-.298447	.4927856	-0.61	0.546	-1.278578	.6816837
_cons	.548432	.4432816	1.24	0.219	-.3332372	1.430101
sigma_u	.06475458					
sigma_e	.04234291					
rho	.70048471	(fraction of variance due to u _i)				

F test that all u_i=0: F(9, 83) = 16.14 Prob > F = 0.0000

Fixed-effects (within) regression
 Group variable: codebanque

Number of obs = 100
 Number of groups = 10

R-sq: within = 0.8608
 between = 0.9478
 overall = 0.8733

Obs per group: min = 10
 avg = 10.0
 max = 10

corr(u_i, Xb) = 0.3455

F(7,83) = 73.33
 Prob > F = 0.0000

lnzscore	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
iqca	1.435757	.5646996	2.54	0.013	.3125926	2.558922
iqau	1.604095	.3443688	4.66	0.000	.9191593	2.289031
iqsp	.3566587	.4907132	0.73	0.469	-.61935	1.332667
iqdv	1.636375	.3587636	4.56	0.000	.9228082	2.349941
taille	-.1160705	.3399037	-0.34	0.734	-.7921252	.5599843
capital	1.2061	1.83232	0.66	0.512	-2.43831	4.85051
inflation	1.742574	5.461713	0.32	0.750	-9.120553	12.6057
_cons	1.879713	4.913042	0.38	0.703	-7.89213	11.65156
sigma_u	.27694365					
sigma_e	.46930102					
rho	.2582928	(fraction of variance due to u _i)				

F test that all u_i=0: F(9, 83) = 1.57 Prob > F = 0.1383

Fixed-effects (within) regression
 Group variable: codebanque

Number of obs = 100
 Number of groups = 10

R-sq: within = 0.0907
 between = 0.6097
 overall = 0.0297

Obs per group: min = 10
 avg = 10.0
 max = 10

corr(u_i, xb) = -0.8293

F(7,83) = 1.18
 Prob > F = 0.3218

rt	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
iqca	-.3336355	.8791752	-0.38	0.705	-2.08228	1.415009
iqau	-.1910009	.5361444	-0.36	0.723	-1.257371	.8753687
iqsp	.1036546	.7639864	0.14	0.892	-1.415884	1.623193
iqdv	-.2068475	.5585555	-0.37	0.712	-1.317792	.9040969
taille	.5782104	.5291926	1.09	0.278	-.4743325	1.630753
capital	-5.300114	2.85272	-1.86	0.067	-10.97406	.3738318
inflation	8.262202	8.503286	0.97	0.334	-8.650491	25.17489
_cons	-8.005104	7.649066	-1.05	0.298	-23.21879	7.208581
sigma_u	.72081601					
sigma_e	.73065007					
rho	.49322505	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(9, 83) = 2.07 Prob > F = 0.0411

ANNEXE 3 : Test de Hausman

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\begin{aligned} \chi^2(4) &= (b-B)'[(v_b-v_B)^{-1}](b-B) \\ &= 1.13 \\ \text{Prob}>\chi^2 &= 0.8893 \end{aligned}$$

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\begin{aligned} \chi^2(4) &= (b-B)'[(v_b-v_B)^{-1}](b-B) \\ &= 18.97 \\ \text{Prob}>\chi^2 &= 0.0008 \end{aligned}$$

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\begin{aligned} \chi^2(7) &= (b-B)'[(v_b-v_B)^{-1}](b-B) \\ &= 186.32 \\ \text{Prob}>\chi^2 &= 0.0000 \end{aligned}$$

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\begin{aligned} \text{chi2}(7) &= (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B) \\ &= 18.64 \\ \text{Prob}>\text{chi2} &= 0.0094 \end{aligned}$$

ANNEXE 4 : Test de Durbin-Watson

dwstat

Durbin-Watson d-statistic(5, 100) = .5158723

. dwstat

Durbin-Watson d-statistic(5, 100) = 1.09326

. dwstat

Durbin-Watson d-statistic(5, 100) = .7019637

. dwstat

Durbin-Watson d-statistic(8, 100) = .5904568

. dwstat

Durbin-Watson d-statistic(8, 100) = 1.106386

. dwstat

Durbin-Watson d-statistic(8, 100) = .7163103

ANNEXE 5 : Test d'hétéroscédasticité : test de Breusch-Pagan

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: fitted values of np1

chi2(1) = 31.59

Prob > chi2 = 0.0000

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: fitted values of lnzscore

chi2(1) = 5.25

Prob > chi2 = 0.0219

Prais-Winsten regression, heteroskedastic panels corrected standard errors

```

Group variable:  codebanque          Number of obs   =    100
Time variable:  time                 Number of groups =    10
Panels:         heteroskedastic (balanced)  Obs per group: min =    10
Autocorrelation: common AR(1)           avg =    10
                                           max =    10
Estimated covariances =    10          R-squared       =    0.7964
Estimated autocorrelations =    1      Wald chi2(4)    =    484.71
Estimated coefficients =    5          Prob > chi2     =    0.0000

```

lnzscore	Het-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
igq	5.988171	.2968884	20.17	0.000	5.406281	6.570062
taille	-.0161313	.1280577	-0.13	0.900	-.2671198	.2348573
capital	2.51388	1.05348	2.39	0.017	.4490963	4.578663
inflation	.599435	3.49878	0.17	0.864	-6.258048	7.456918
_cons	-.2694165	1.895032	-0.14	0.887	-3.98361	3.444777
rho	.3968722					

Prais-Winsten regression, heteroskedastic panels corrected standard errors

```

Group variable:  codebanque          Number of obs   =    100
Time variable:  year                 Number of groups =    10
Panels:         heteroskedastic (balanced)  Obs per group: min =    10
Autocorrelation: common AR(1)           avg =    10
                                           max =    10
Estimated covariances =    10          R-squared       =    0.1377
Estimated autocorrelations =    1      Wald chi2(4)    =    24.21
Estimated coefficients =    5          Prob > chi2     =    0.0001

```

rt	Het-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
igq	-.5612627	.1292664	-4.34	0.000	-.8146201	-.3079052
taille	-.0108986	.0788481	-0.14	0.890	-.165438	.1436408
capital	-.1996817	.3130245	-0.64	0.524	-.8131984	.413835
inflation	-.4734561	.8673206	-0.55	0.585	-2.173373	1.226461
_cons	-.2500958	1.151571	-0.22	0.828	-2.507133	2.006942
rho	.7660539					

Prais-Winsten regression, heteroskedastic panels corrected standard errors

```

Group variable:  codebanque      Number of obs   =    100
Time variable:  time            Number of groups =    10
Panels:         heteroskedastic (balanced)  Obs per group: min =    10
Autocorrelation: common AR(1)             avg =    10
                                                max =    10
Estimated covariances =           10      R-squared       =    0.6092
Estimated autocorrelations =         1      Wald chi2(7)    =    78.83
Estimated coefficients =           8      Prob > chi2     =    0.0000

```

np1	Het-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
iqca	-.0862536	.0570161	-2.21	0.030	-.1980031	.025496
iqua	-.023348	.0251085	-0.93	0.352	-.0725597	.0258637
iqsp	-.1073548	.0566025	-1.90	0.058	-.2182936	.003584
iqdv	-.1225385	.0402219	-3.05	0.002	-.201372	-.043705
taille	-.0025288	.0221444	-0.11	0.909	-.045931	.0408734
capital	.0387867	.1155671	0.34	0.737	-.1877206	.265294
inflation	-.1490138	.3137424	-0.47	0.635	-.7639377	.46591
_cons	.3749601	.3374081	1.11	0.266	-.2863476	1.036268
rho	.617122					

Prais-Winsten regression, heteroskedastic panels corrected standard errors

```

Group variable:  codebanque      Number of obs   =    100
Time variable:  time            Number of groups =    10
Panels:         heteroskedastic (balanced)  Obs per group: min =    10
Autocorrelation: common AR(1)             avg =    10
                                                max =    10
Estimated covariances =           10      R-squared       =    0.8156
Estimated autocorrelations =         1      Wald chi2(7)    =    546.08
Estimated coefficients =           8      Prob > chi2     =    0.0000

```

lnzscore	Het-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
iqca	2.03764	.4345806	4.69	0.000	1.185878	2.889403
iqua	1.458023	.277413	5.26	0.000	.9143037	2.001743
iqsp	1.034648	.4118169	2.51	0.012	.2275019	1.841794
iqdv	1.353916	.2904402	4.66	0.000	.7846635	1.923168
taille	-.0888616	.1648967	-0.54	0.590	-.4120533	.23433
capital	2.701871	1.084976	2.49	0.013	.5753558	4.828385
inflation	1.334733	3.632303	0.37	0.713	-5.78445	8.453917
_cons	.903059	2.538168	0.36	0.722	-4.071658	5.877776
rho	.3565396					

Prais-Winsten regression, heteroskedastic panels corrected standard errors

```

Group variable:  codebanque      Number of obs   =    100
Time variable:  year            Number of groups =    10
Panels:         heteroskedastic (balanced)  Obs per group: min =    10
Autocorrelation: common AR(1)              avg =    10
                                              max =    10
Estimated covariances =    10      R-squared       =    0.2110
Estimated autocorrelations =    1    Wald chi2(7)    =    30.02
Estimated coefficients =    8      Prob > chi2     =    0.0001

```

rt	Het-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
iqca	-.155188	.1471716	-1.05	0.292	-.4436391	.1332631
iqau	-.3090042	.0905117	-3.41	0.001	-.4864039	-.1316046
iqsp	-.2084279	.1486203	-1.40	0.161	-.4997182	.0828625
iqdv	-.0387389	.0848016	-0.46	0.648	-.2049469	.1274691
taille	-.0408989	.0782375	-0.52	0.601	-.1942416	.1124437
capital	.0816374	.338926	0.24	0.810	-.5826453	.7459201
inflation	-.3387875	.8564974	-0.40	0.692	-2.017492	1.339916
_cons	.6791916	1.152053	0.59	0.555	-1.57879	2.937173
rho	.7756868					

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I	4
GOVERNANCE BANCAIRE ET RISQUES :	4
DEFINITIONS ET FONDEMENTS THEORIQUES	4
SECTION 1. LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE : DEFINITIONS ET FONDEMENTS THEORIQUES	5
1.1. Définitions de la gouvernance	5
1.2. Les fondements de la gouvernance : Présentation des théories.....	6
1.2.1. La théorie des droits de propriété :.....	7
1.2.2. La théorie d'agence :.....	7
1.2.3. La théorie des coûts de transaction :	9
1.2.4. La théorie de l'intendance :	10
1.3. Les systèmes de gouvernance à travers le monde	11
1.3.1. Le système orienté marché (Outsider)	11
1.3.2. Le système orienté réseau (Insider).....	12
1.3.3. Le système orienté intermédiaire	13
SECTION 2. DE LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE A LA GOUVERNANCE BANCAIRE	13
2.1. Les spécificités de la gouvernance bancaire	14
2.1.1. L'opacité des actifs :	14
2.1.2. La spécificité du bilan bancaire : l'endettement.....	14
2.1.3. Les banques : des firmes fortement réglementées.....	15
2.2. Les mécanismes de contrôle	16
2.2.1. Les mécanismes externes de la gouvernance bancaire:	17

2.2.2. Les mécanismes internes de la gouvernance bancaire	20
SECTION 3. TYPOLOGIE DU RISQUE BANCAIRE ET NORMES PRUDENTIELLES	29
3.1 Les différents risques inhérents à l'activité bancaire	29
3.1.1. Les risques financiers :	30
3.1.2. Les risques non financiers :	32
3.2. Les normes de surveillance prudentielles internationales :	33
CONCLUSION :	35
CHAPITRE II	36
INDICES DE GOUVERNANCE ET REVUE DE LA LITTERATURE	36
SECTION 1. INDICES DE GOUVERNANCE : INTERETS ET PRATIQUES 38	
1.1. Indice de « Credit Lyonnais Securities Asia » (2001)	38
1.2. Indice de Gompers, Ishii et Metrick (2003).....	39
1.3. Indice de Black, Jang et Kim (2003).....	40
1.4. Indice de Bebchuk, Cohen et Ferrell (2004).....	41
1.5. Indice de « Financial Times Stock Exchange » (FTSE) et « Institutional Shareholder Services » (ISS).....	41
1.6. Indice d'Ananchotikul (2008)	42
1.7. Indice d'Hassan (2012)	42
1.8. Indice d'Al-Malkawi et al. (2014).....	43
SECTION 2. IMPACT DE LA QUALITE DES MECANISMES DE GOUVERNANCE SUR LES RISQUES BANCAIRES : REVUE DE LA LITTERATURE	44
2.1. Efficacité du conseil d'administration (CA).....	45
2.1.1. Taille du conseil d'administration:	45
2.1.2. Indépendance du conseil d'administration :	47
2.1.3. La dualité :	48
2.1.4. La fréquence de réunion du conseil d'administration :	50

2.1.5. La présence de femmes dans le conseil d'administration :	51
2.2. La qualité d'audit et les risques bancaires	52
2.2.1. Efficacité du Comité d'audit :	52
2.2.2. Mesure de l'efficacité du comité d'audit :	53
2.2.3. La qualité de l'auditeur externe.....	54
2.3. Structure de propriété et risques bancaires	55
2.3.1. Banques d'Etat versus banques privées :.....	56
2.3.2. Banques étrangères versus banques domestiques :	59
2.3.3. Concentration versus dispersion de l'actionnariat :	59
2.3.4. Nature de Blockholder :	62
2.3.5. La participation managériale :.....	63
2.4. La transparence, la divulgation d'informations et les risque bancaires	64
CONCLUSION :	67
CHAPITRE III. GOUVERNANCE ET PRISE DE RISQUE AU SEIN DES BANQUES TUNISIENNES : INVESTIGATION EMPIRIQUE	68
SECTION 1. GOUVERNANCE ET NORMES PRUDENTIELLES : CONTEXTE TUNISIEN	70
1.1. La gouvernance d'entreprise en Tunisie	70
1.2. Risques bancaires et normes prudentielles en Tunisie	72
SECTION 2 . METHODOLOGIE DE RECHERCHE	76
2.1. Echantillon et collecte des données :	76
2.2. Définition des variables	77
2.2.1. La variable dépendante	77
2.2.2. Présentation des variables explicatives : les variables de gouvernance	79
2.2.3. Les variables de contrôle	83
2.2.4. Modèle à estimer :.....	84
2.2.5. Statistiques descriptives.....	85

SECTION 3. TESTS ECONOMETRIQUES ET DISCUSSION DES RESULTATS

.....	89
3.1. L'examen des corrélations	89
3.2. Les tests économétriques sur données de panel	91
3.2.1. Le test de présence d'effets individuels.....	91
3.2.2 Le test d'Hausman	92
3.2.3. Le test d'hétéroscédasticité.....	93
3.2.4. Test d'autocorrélation des erreurs :.....	94
3.3. Discussion des résultats	95
CONCLUSION :	100
CONCLUSION GENERALE	102
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	106
ANNEXES	124
TABLE DES MATIERES	134

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I.....	4
GOVERNANCE BANCAIRE ET RISQUES :.....	4
DEFINITIONS ET FONDEMENTS THEORIQUES	4
SECTION 1. LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE : DEFINITIONS ET FONDEMENTS THEORIQUES.....	5
SECTION 2. DE LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE A LA GOUVERNANCE BANCAIRE.....	13
SECTION 3. TYPOLOGIE DU RISQUE BANCAIRE ET NORMES PRUDENTIELLES	29
CONCLUSION :.....	35
CHAPITRE II	36
INDICES DE GOUVERNANCE ET REVUE DE LA LITTERATURE	36
SECTION 1. INDICES DE GOUVERNANCE : INTERETS ET PRATIQUES	38
SECTION 2. IMPACT DE LA QUALITE DES MECANISMES DE GOUVERNANCE SUR LES RISQUES BANCAIRES : REVUE DE LA LITTERATURE.....	44
CONCLUSION :.....	67
CHAPITRE III. GOUVERNANCE ET PRISE DE RISQUE AU SEIN DES BANQUES TUNISIENNES : INVESTIGATION EMPIRIQUE	68
SECTION 1. GOUVERNANCE ET NORMES PRUDENTIELLES : CONTEXTE TUNISIEN	70
SECTION 2 . METHODOLOGIE DE RECHERCHE	76
SECTION 3. TESTS ECONOMETRIQUES ET DISCUSSION DES RESULTATS.....	89
CONCLUSION :.....	100
CONCLUSION GENERALE	102
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	106
ANNEXES	124
TABLE DES MATIERES	134

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Les différences entre la théorie d'agence et la théorie de l'intendance	11
Tableau 2: Évolution du Ratio de couverture du risque des banques cotées	75
Tableau 3: Items de détermination des sous-indices de gouvernance	82
Tableau 4 : Définition des variables étudiées, mesures et signes attendus	85
Tableau 5 : Statistiques descriptives	86
Tableau 6 : Matrice de corrélation	90
Tableau 7: Résultats du test de présence d'effets individuels	92
Tableau 8 : Résultats du test de Hausman	93
Tableau 9: Résultats du test de Breush-Pagan	94
Tableau 10 : Résultats du test Durbin-Watson	95
Tableau 11 : Résultats des régressions linéaires en données de panel	96