



**HAL**  
open science

# Les choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS : Observation et compréhension des choix effectués par les groupes français

Samira Demaria

## ► To cite this version:

Samira Demaria. Les choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS : Observation et compréhension des choix effectués par les groupes français. Gestion et management. Université Nice Sophia Antipolis, 2008. Français. NNT : . tel-00360986

**HAL Id: tel-00360986**

**<https://theses.hal.science/tel-00360986>**

Submitted on 12 Feb 2009

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

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

UNIVERSITÉ DE NICE-SOPHIA ANTIPOLIS  
INSTITUT D'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES  
ÉCOLE DOCTORALE MODEG  
GREDEG UMR 6227 - CNRS  
CRIFP

**Les choix d'options comptables lors de la première  
application des normes IAS/IFRS :  
Observation et compréhension des choix effectués par les  
groupes français**

Thèse en vue de l'obtention du Doctorat *ès* Sciences de Gestion

Présentée et soutenue publiquement par

**Samira BENABDELLAH épouse DEMARIA**

Le 23 octobre 2008

---

JURY

Directeur de recherche :

Monsieur Robert TELLER, Professeur à l'Université de Nice-Sophia Antipolis

Rapporteurs :

Monsieur Bernard COLASSE, Professeur à l'Université Paris-Dauphine

Monsieur Pierre GENSSE, Professeur à l'Université de Toulon, Directeur de l'IAE de Toulon

Suffragants :

Monsieur Denis CORMIER, Professeur à l'Université du Québec à Montréal

Monsieur Christian HOARAU, Professeur au Conservatoire National des Arts et Métiers

Monsieur Jacques SPINDLER, Professeur à l'Université de Nice-Sophia Antipolis, Directeur de l'IAE de Nice

---



*L'université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.*



*À ma grand-mère, Marianne*

*À Luffy*



## REMERCIEMENTS

---

Imperceptiblement, quatre années se sont écoulées, et aujourd'hui l'arrivée est si proche qu'elle paraît irréaliste. La soutenance de cette thèse n'est pas une fin en soi, mais plutôt une étape, un nouveau point de départ...

En regardant en arrière, je comprends que je n'y serais jamais arrivée seule, et je veux témoigner ma reconnaissance à tous ceux qui ont participé à la réalisation de cette thèse.

Je souhaite en premier lieu exprimer toute ma gratitude à mon directeur de thèse, le professeur Robert TELLER, celui sans qui rien n'aurait été possible. Depuis la licence, ses conseils et encouragements ont été les moteurs de ce travail. Il a su, par son expérience, ses connaissances et son infinie gentillesse, me soutenir et me pousser autant dans la recherche que dans la vie. Merci pour tout !

Je suis très honorée que les professeurs Bernard COLASSE et Pierre GENSSE aient accepté d'évaluer ce travail de recherche. Je leur exprime ma profonde gratitude.

J'adresse mes plus sincères remerciements aux professeurs Denis CORMIER, Christian HOARAU et Jacques SPINDLER pour avoir accepté de lire et commenter ce manuscrit, ainsi que pour leur présence à la soutenance de la thèse.

Je remercie très sincèrement Monsieur Jacques-Laurent RAVIX, directeur du GREDEG, ainsi qu'Yvonne GIORDANO et Jean-Fabrice LEBRATY, responsables de l'équipe RODIGE, pour leur précieux soutien. Ils m'ont donné les moyens de travailler dans les meilleures conditions et m'ont permis de valoriser mon travail. J'ai une pensée pour tous les membres du GREDEG, les chercheurs, enseignants-chercheurs, ingénieurs et techniciens, le personnel administratif et bien évidemment tous les docteurs et doctorants. Je souhaite aussi adresser une attention particulière à Élisabeth, Laurence, Martine, Muriel, Daniel, Fabien et Pierre pour m'avoir autant facilité la vie.

Il est aussi indispensable que je remercie le CRIFP pour tout ce que ses membres m'ont apporté et en particulier les échanges lors des « séminaires finance ».

Il me tient à cœur de remercier, également, tout le personnel administratif de l'UFR Droit, de l'IUT de Cannes et de l'IAE qui m'ont aidé pour l'organisation de mes enseignements.

Je tiens aussi à remercier tous ceux qui de près ou de loin m'ont apporté conseils scientifiques et soutien amical :

Patrick BOISSELIER et Bernard OLIVERO pour leurs conseils et leur amitié.

J'ai apprécié les après-midi de travail (agrémentées de quelques tablettes de chocolat) passées avec Dominique DUFOUR.

Frédéric MARTY, pour ses conseils si pertinents et son extrême gentillesse.



Denis CORMIER, pour tous les conseils qu'il m'a prodigués et pour m'avoir guidé dans le dédale des statistiques.

Je tiens également à remercier l'ensemble des membres de l'Association Francophone de Comptabilité qui m'ont encouragée et conseillée lors du séminaire doctoral et des sessions de travail organisées au cours des congrès de Tunis, Poitiers et Cergy.

Je souhaite porter une attention à tous ceux qui ont travaillé dans le bureau B18 ! En particulier Anthony et Stéphanie, mes compagnons de galère depuis le DEA, on a commencé ensemble, on finit ensemble, et j'espère que ça continuera....

Je suis reconnaissante vis-à-vis de tous ceux qui ont accepté la fastidieuse, et Ô combien nécessaire, tâche de relecture. Merci Julien, Sandrine, Savéria, Rani, Stéphanie, Anthony, Brice, Damien, Sabrina ainsi que Christine & Gilou !!!

J'ai aussi une pensée pour tous mes amis, ils ont essayé de comprendre mon expérience personnelle et m'ont toujours soutenue et encouragée : Yann & Édith, Olivia (ma traductrice en chef), Brice & Vivi, Jo, Co, Élise et tous les autres....

Je ne serais pas ce que je suis sans ma grand-mère qui, malgré elle, m'a orienté sur le chemin de la recherche. Merci à ma famille pour ses encouragements.

Laurent, même si les sciences de gestion ne sont pas du droit, je sais que tu es fier de moi ;) Merci d'être à mes cotés et tout simplement d'être toi !

Cécile, au cours de ces quatre années tu as été mon point de repère au labo, nos soutenances simultanées marquent la fin d'une période et je sais que celle qui s'ouvre sera encore plus épanouissante (si tu vois ce à quoi je pense)...

Sandrine, tu as été un réel soutien dans cette aventure, ta bonne humeur, ta simplicité et ta gentillesse me sont indispensables !

Mes derniers mots sont pour Julien, pour sa présence et son réconfort de tous les instants. Je n'y serais pas arrivé sans toi...

Sophia Antipolis, le 9 septembre 2008

# SOMMAIRE

---

REMERCIEMENTS .....	i
SOMMAIRE .....	iii
LISTE DES ACRONYMES .....	v
CHAPITRE INTRODUCTIF.....	1
CHAPITRE 1 : De la globalisation comptable .....	20
Section 1 : La normalisation comptable européenne .....	22
Section 2 : La délégation comptable européenne.....	45
Section 3 : La comptabilité à l’heure des normes IAS/IFRS .....	62
Conclusion du chapitre 1 .....	81
CHAPITRE 2 : Cadre conceptuel multi-théorique .....	83
Section 1 : Approche politico-contractuelle des choix comptables .....	86
Section 2 : Approche conventionnaliste des choix comptables .....	105
Section 3 : Approche néo-institutionnelle des choix comptables .....	127
Conclusion du chapitre 2.....	153
CHAPITRE 3 : Positionnement épistémologique et méthodes de recherche .....	157
Section 1 : L’épistémologie de la recherche .....	159
Section 2 : Des méthodes quantitatives pour identifier les choix comptables .....	169
Section 3 : Des méthodes qualitatives pour comprendre les choix comptables.....	204
Conclusion du chapitre 3.....	225

CHAPITRE 4 : La première application des normes IAS/IFRS : aspects communicationnels, organisationnels et techniques.....	229
Section 1 : La première application des normes comptables internationales passe par un exercice de communication financière.....	231
Section 2 : La première application des normes comptables IAS/IFRS : mise en place organisationnelle .....	252
Section 3 : Application des normes à options .....	274
Conclusion du chapitre 4.....	288
CHAPITRE 5 : Pour une explication des choix comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS : un apport multi-théorique.....	291
Section 1 : Des choix comptables de transition : influences politiques et contractuelles .....	293
Section 2 : Des choix comptables de transition enchâssés dans le contexte institutionnel....	322
Section 3 : Des choix comptables de transition : la marque du praticien.....	344
Conclusion du chapitre 5.....	370
CHAPITRE CONCLUSIF.....	373
BIBLIOGRAPHIE .....	395
ANNEXES .....	419
TABLE DES MATIÈRES .....	463

## LISTE DES ACRONYMES

---

- ACP** : Analyse en Composantes Principales
- AMF** : Autorité des Marchés Financiers (France)
- ARC** : *Accounting Regulatory Committee* (Union Européenne)
- CAC** : Commissaires aux comptes
- CAC (40)** : Cotation Assistée en Continu
- CESR** : *Committee of European Securities Regulators* (Union Européenne)
- CFO** : *Chief Financial Officer* soit le directeur financier
- CNC** : Conseil National de la Comptabilité (France)
- CNCC** : Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (France)
- CRC** : Comité de la Réglementation Comptable (France)
- EFRAG** : *European Financial Reporting Advisory Group* (Union Européenne)
- FASB** : *Federal Accounting Standards Board* (États-Unis)
- HCCC** : Haut Conseil du Commissariat aux Comptes (France)
- IAS** : *International Accounting Standards* (International)
- IASB** : *International Accounting Standards Board* (International)
- IASC** : *International Accounting Standards Committee* (International)
- IASCF** : *International Accounting Standards Foundation* (International)
- IFAC** : *International Federation of Accountants* (International)
- IFRS** : *International Financial Reporting Standards* (International)
- IFRIC** : *International Financial Reporting Interpretations Committee* (International)
- IOSCO** (ou OICV) : *International Organisation of Securities Commissions* (International)
- JOCE** : Journal Officiel de la Communauté Européenne
- PCG** : Plan Comptable Général (France)
- SEC** : *Securities & Exchange Commission* (États-Unis)
- SBF (120 ou 250)** : Société des Bourses Françaises
- SIC** : *Standard Interpretation committee* (International)
- SoRIE** : *Statement of Recognised Income and Expense*
- UE** : Union Européenne
- US GAAP** : *Generally Accepted Accounting Principles* (États-Unis)



## CHAPITRE INTRODUCTIF

---

« C'est parce qu'un langage est commun qu'il est possible de s'entendre et de se comprendre ».

PIGÉ et PAPER (2005, p.45)

La comptabilité est le langage de l'économie, elle est la représentation chiffrée et intelligible de l'activité de la firme. La mondialisation ainsi que la globalisation des marchés financiers ont engendré le besoin de comparer les sociétés de nationalités différentes grâce à un langage commun. Le seul outil de comparaison reste l'examen des états financiers issus des référentiels comptables. Selon HOARAU (1995, p.87), « *la comparabilité des informations financières est apparue comme une condition nécessaire à une meilleure allocation des ressources à l'échelon mondial et à une réduction des coûts de transaction* ». La nécessité d'harmoniser les pratiques comptables a été déclenchée par la financiarisation de l'économie et des marchés. Nous voyons immédiatement l'intérêt et les enjeux d'un langage comptable international, conduisant à une économie véritablement mondiale. L'Union Européenne (UE) s'est engagée dans la course pour l'uniformisation du langage comptable en imposant à tous ses États membres de se convertir à la pratique des normes comptables internationales de l'*International Accounting Standard Board* (IASB) à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2005. Le passage du langage comptable français vers celui de l'IASB constitue une mutation unique dans l'histoire de la comptabilité, et représente une opportunité de recherche marquant une étape décisive dans le processus de globalisation de la comptabilité. C'est pourquoi cette thèse est consacrée à l'observation et la compréhension de la première application des normes comptables internationales en France.

Notre recherche a débuté en 2004, c'est-à-dire au cœur de la transition vers les normes comptables IAS/IFRS. À ce moment, encore peu de travaux avaient été publiés. D'ailleurs, selon HOARAU et TELLER (2007, p.3), « *des esprits chagrins avaient, en effet, relevé le silence assourdissant des chercheurs à propos des IFRS et de l'évolution de notre référentiel* ». Compte tenu de la particularité de la période de recherche, notre démarche d'observation et de compréhension a été nécessairement exploratoire.

Ce chapitre introductif va s'attacher à retracer la démarche générale de la thèse, afin de dresser un panorama de la recherche, de ses objectifs et des moyens mis en œuvre. Après

avoir précisé le contexte de la recherche, il nous sera alors possible de présenter notre problématique, puis d'offrir un premier aperçu du cadre conceptuel multi-théorique mobilisé ainsi que des principaux concepts utilisés au cours de ce travail de recherche. Enfin, nous préciserons les démarches méthodologiques mises en œuvre, avant de terminer par la description de l'articulation de la thèse.

## **1. CONTEXTUALISATION DE LA RECHERCHE**

La thèse se consacre à la première application des normes comptables internationales. Or, pour identifier les intérêts de notre recherche, il convient de comprendre le processus européen de normalisation comptable et le cas français en particulier.

### **1.1. POSITION COMPTABLE EUROPÉENNE**

Le Parlement et le Conseil Européen ont adopté le 19 juillet 2002 le règlement CE 1606-2002, instaurant l'application des normes comptables internationales. L'article premier de ce document énonce les objectifs à atteindre : « *l'adoption et l'application des normes comptables internationales dans la Communauté, a pour but d'harmoniser l'information financière présentée par les sociétés (...) afin de garantir un degré élevé de transparence et de comparabilité des états financiers* ». Les *International Accounting Standards* (IAS) et les *International Financial Reporting Standards* (IFRS) sont rédigées et publiées par un organisme privé indépendant : l'*International Accounting Standard Board* (IASB).

Le règlement CE 1606-2002 rend obligatoire l'application des normes comptables internationales pour tous les états financiers consolidés publiés à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2005, et ce, pour toutes les sociétés faisant appel public à l'épargne sur un marché européen. Entre la publication du règlement en 2002 et la première publication de comptes conformes aux normes IAS/IFRS<sup>1</sup> au 31 décembre 2005, les groupes ont eu une période très courte pour s'adapter. Le changement complet de normes comptables est un événement considérable pour une entreprise car la comptabilité touche l'intégralité de la firme. De ce fait, dès 2003, les entreprises françaises ont entamé la préparation de la migration aux normes internationales, afin de produire des états financiers 2004 conformes à la fois aux normes françaises et

---

<sup>1</sup> Lorsque nous écrivons IAS/IFRS, nous faisons référence globalement à toutes les normes internationales. L'usage du terme IFRS seul, dans les différents écrits professionnels et académiques, renvoie lui aussi aux normes en général. Cependant, lorsque nous indiquons IAS, nous parlons, dans ce cas, des normes promulguées avant 2001. Comme le faisait remarquer STOLOWY, lors des journées IFRS 2007 du CNAM, la terminologie qualificative des normes internationales est parfois confuse.

internationales, et des comptes 2005 en IAS/IFRS. Cette étape cruciale représente la période de transition ou de première application des normes IAS/IFRS. La date de transition est « *le début de la première période pour laquelle une entreprise présente des états financiers comparatifs complètement conformes aux IFRS dans ces premiers états financiers en IFRS* » (DELOITTE, 2004, p.8). Pour les groupes dont l'exercice comptable coïncide avec l'année civile, cette date est le 1<sup>er</sup> janvier 2004. Le schéma ci-dessous illustre la chronologie de la période de transition, laquelle a permis aux entreprises de préparer le basculement des états financiers consolidés vers les normes IAS/IFRS.

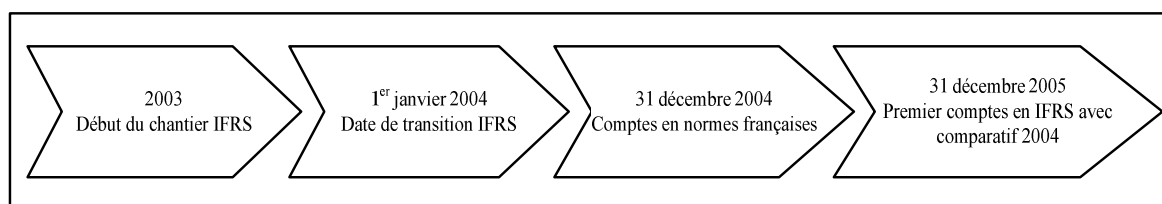


Figure 1 : Calendrier de première application des IFRS. (Source : DELOITTE, 2004)

Les groupes français ont dû s'approprier un référentiel largement divergeant des normes nationales, autant dans leur philosophie que dans leur application effective. Ainsi, il a fallu déterminer les différences de définitions, de comptabilisations, d'évaluations et les impacts sur les états financiers. Par ailleurs, dans certaines situations, les normes IAS/IFRS offrent le choix entre deux traitements. Dès lors, les groupes ont dû identifier les options existantes, leurs conséquences à court et moyen terme sur les états financiers et prendre une décision<sup>2</sup>. Ce sont sur ces normes à options que la recherche se focalise. Les groupes ont été dans l'obligation de faire des choix comptables particulièrement stratégiques compte tenu du caractère exceptionnel de la période. Ainsi, nous disposons d'une période particulièrement passionnante pour examiner la stratégie comptable des entreprises car, au-delà de l'application *stricto sensu* des normes IAS/IFRS, les groupes ont dû se positionner au sein d'un panier d'options. D'ailleurs, d'après HOARAU et TELLER (2007, p.14), « *les choix comptables relatifs à la première application ont sans doute impliqué des décisions de nature stratégique puisqu'en principe, ces choix ne pourront être remis en cause* ».

## 1.2. POSITION COMPTABLE FRANÇAISE

Dans les pays anglo-saxons de droit oral, le système financier et la comptabilité sont orientés vers le marché boursier, alors que dans les pays de droit écrit, dont la France, le système

<sup>2</sup> Nous ne faisons pas de différences entre les notions de choix et de décisions comptables. Nous utiliserons les deux termes pour faire référence à la latitude comptable permise par l'existence d'options alternatives.



comptable est régi par les règles du droit et dépend fortement de la connexion avec la fiscalité (ROSSIGNOL, 2007b). Le référentiel IAS/IFRS est empreint de la conception anglo-saxonne. Dès lors, son application engendre des conflits avec les pratiques comptables traditionnelles. L'enquête menée par le cabinet MAZARS (2005a, p.21) souligne que les groupes français sont à la fois sceptiques sur les bénéfices attendus de l'application du référentiel international et critiques sur la capacité des normes IAS/IFRS à améliorer la transparence ainsi que la comparabilité. Les entreprises françaises ont, en effet, exprimé les plus vives inquiétudes à l'égard des risques de volatilité induits par l'application du principe de primauté de la substance économique sur la forme juridique. L'étude conduite par DELVILLE *et al.* (2005) attire l'attention sur la réticence française à l'égard de l'application des normes internationales. Par exemple, seul un groupe du CAC 40 produisait des états financiers complètement conformes aux normes internationales avant le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Plusieurs groupes ont affirmé au cours des années 1990 appliquer les normes IAS avec quelques exceptions<sup>3</sup>. Autrement dit, des entreprises françaises se sont livrées à un *shopping normatif* en utilisant seulement certaines normes. Le cas d'EDF est, en la matière, l'exemple d'une entreprise ayant abondamment communiqué sur son passage à la comptabilité internationale dès 2003 à l'exclusion de la norme IAS 19 sur les engagements de retraite. Or, pour cette firme la norme IAS 19 a un impact considérable sur les états financiers<sup>4</sup>. RAFFOURNIER (2007, p.34) attribue l'hostilité française vis-à-vis des normes IAS/IFRS au profond changement de philosophie comptable qu'implique leur adoption et à la difficulté pour certains acteurs du processus de normalisation, d'accepter d'être dessaisis de leurs prérogatives. Compte tenu du bouleversement comptable induit par les normes IAS/IFRS et de l'attitude critique des professionnels de la comptabilité, le cas français est donc particulièrement intéressant pour observer cette phase unique de première adoption des normes IAS/IFRS.

---

<sup>3</sup> L'enquête menée par STOLOWY et DING (2003) montre que seulement 6 groupes sur un échantillon de 100 affirmaient appliquer les normes IAS pour l'exercice 2000, les auteurs constatant un recul de l'application des normes internationales sur la période observée (1985-2000).

<sup>4</sup> Au 31 décembre 2005, la valeur actuelle des engagements de retraite s'élève à 25 719 Millions d'Euros (M€) pour le groupe EDF et seulement 14 572 M€ sont provisionnés, sachant que le total des capitaux propres est de 20 140 M€ (CANUET, 2007a, p.73).

## 2. PROBLÉMATISATION DE LA RECHERCHE

La problématique<sup>5</sup> est l'art de poser les problèmes (Le Petit ROBERT, 1993). La problématisation revient donc à s'interroger sur un sujet pour en faire ressortir un ou plusieurs problèmes. Le chercheur doit être en mesure d'analyser l'objet de la recherche afin d'identifier et d'articuler les problèmes. La problématique de la thèse est organisée autour de deux questions ayant servi de fil conducteur tout au long de la recherche. Cette position est fidèle au point de vue de BÉAUD (1994), selon lequel la problématique est un ensemble construit autour de questions principales. Pour nous aider dans cette démarche, nous nous sommes appuyés sur les trois principes structurants d'une recherche proposés par WACHEUX (1996, pp.18-19), à savoir :

- Le processus de recherche ne peut aboutir que s'il s'intéresse à un objet limité, circonscrit pour un état des connaissances et une demande sociale à un moment donné ;
- La définition d'une question précise, représentative d'une volonté de démonstration, contribue à un ensemble de problématiques dans le champ de la recherche envisagée ;
- Une méthodologie pertinente permet d'accéder, d'enregistrer et d'analyser les situations à partir de représentations et d'observations.

Ces trois préceptes ont servi de guide structurant à la recherche. Dans cette section, nous développerons l'objet de la recherche et sa déclinaison en interrogations précises. L'exposé de la méthodologie sera effectué à la section 5.2 de cette introduction.

### 2.1. L'OBJET DE LA RECHERCHE

La transition aux normes IAS/IFRS a constitué une période unique et exceptionnelle de changements à grande échelle dans la façon de pratiquer la comptabilité. Pour RAFFOURNIER (2007, p.35), l'introduction des normes IAS/IFRS marque une révolution culturelle par le changement de philosophie qu'elle représente. De fait, si la perception de la comptabilité a évolué, sa mise en œuvre s'en est trouvée complètement repensée. Les groupes français ont été dans l'obligation de modifier intégralement leurs pratiques comptables pour appliquer les normes IAS/IFRS. Au-delà d'une application *stricto sensu* de nouvelles normes, les préparateurs des comptes ont dû se positionner parmi les options présentes dans le référentiel international. En effet, les normes comptables françaises, américaines ou internationales exigent l'exercice d'un jugement à travers l'obligation de se positionner au

<sup>5</sup> NIKITIN (2006) consacre un article à la relation entre la problématique et les sciences de gestion.

sein d'un faisceau d'options. FIELDS *et al.* (2001, p.256)<sup>6</sup> définissent les choix comptables comme des décisions dont l'objectif principal est d'influencer (autant la forme que la substance) l'*output* du système comptable, en particulier les états financiers, mais aussi la charge fiscale et les documents réglementaires. L'IASB permet, pour certaines opérations économiques, l'application de deux méthodes distinctes en offrant des options aux préparateurs des comptes. Les normes laissant une telle marge de manœuvre seront qualifiées de « normes à options ». Le référentiel international propose deux types de normes à options : les options de première application et les options permanentes. L'existence de ces alternatives introduit un espace discrétionnaire réellement stratégique dans la mesure où elles impactent la valeur de l'entreprise par le biais des capitaux propres, la performance économique au travers du résultat, et la structure financière via l'endettement. Les recherches antérieures étudient les choix comptables dans un contexte normatif relativement stable : changement d'une norme, anticipation volontaire d'un nouveau règlement, changement de méthode au sein d'une réglementation. Or, la première application des normes IAS/IFRS constitue une période particulière au sens où le changement est obligatoire, à grande échelle et sur un temps relativement court, dès lors, les choix comptables sont indéniablement marqués par ce contexte.

Cette thèse se focalise sur les choix d'options comptables ponctuelles et permanentes, effectués par les entreprises françaises lors de la première adoption des normes comptables internationales. Le travail de recherche s'appuie sur le constat des choix opérés par les entreprises. En d'autres termes, c'est à partir des choix exprimés par les groupes français que nous mettons en œuvre la réflexion.

## **2.2. LES QUESTIONS DE RECHERCHE**

Au regard de l'objet de la recherche, nous centrons notre réflexion sur les choix d'options comptables effectués par les groupes français lors de la transition aux normes IAS/IFRS. Pour organiser l'étude de ce phénomène, nous avons décliné notre problématique en deux questions de recherche :

- 1. Comment les normes IAS/IFRS ont-elles été appliquées par les groupes français ?**
- 2. Quels sont les facteurs explicatifs des choix d'options comptables effectués lors de la période de transition aux normes IAS/IFRS ?**

---

<sup>6</sup> "An accounting choice is any decision whose primary purpose is to influence (either in form or substance) the output of accounting system in a particular way, including not only financial published in accordance with GAAP, but also tax returns and regulatory filings".

La recherche s'articule donc autour de deux objectifs : observer et comprendre les choix d'options comptables lors du passage aux normes comptables internationales. Pour répondre à ces deux questions de recherche, nous nous appuyons sur un cadre théorique large, en retenant trois courants distincts potentiellement explicatifs : la Théorie Politico-Contractuelle (TPC), la Théorie des Conventions (TC) et la Théorie Néo-Institutionnelle sociologique (TNIs). Par ailleurs, afin d'appréhender de façon globale les choix comptables, nous avons mis en œuvre cinq méthodes de collecte des données<sup>7</sup>.

### **3. CADRE THÉORIQUE DE LA RECHERCHE**

La comptabilité est une discipline foisonnante, que l'on s'intéresse à la comptabilité d'entreprise ou publique, à la comptabilité financière ou de gestion, à la comptabilité nationale ou internationale, nous sommes tous des chercheurs en comptabilité. Il est donc nécessaire de se positionner au sein de ces différentes voies de réflexion. La présente recherche se focalise sur la comptabilité d'entreprise à caractère financier dans une dimension internationale. La littérature consacrée à ce type d'intérêt est, là encore, très vaste. La première étape de la revue de la littérature a eu comme objectif de déterminer le courant de recherche le plus adapté à notre démarche conceptuelle et méthodologique. Nous avons retenu trois théories permettant d'appréhender les choix d'options comptables, une seule approche ne nous semblant pas en mesure d'aborder notre problématique de manière satisfaisante. Lors de la construction du cadre conceptuel, nous n'avons pas présupposé de la supériorité explicative de l'un des courants ni même de leur éventuelle complémentarité. L'analyse des résultats nous permettra *a posteriori* de mettre en perspective la pertinence de notre choix théorique.

Les théories politico-contractuelle, des conventions et néo-institutionnelle sociologique vont être succinctement présentées pour permettre au lecteur d'avoir d'ores et déjà une idée précise du cadre conceptuel.

#### **3.1. LA THÉORIE POLITICO-CONTRACTUELLE**

Compte tenu de la problématique de recherche à savoir l'observation et la compréhension des choix d'options lors de la première adoption des normes IAS/IFRS, nous avons très rapidement orienté nos réflexions vers la littérature consacrée aux choix comptables. Dans cette optique, l'étude de la théorie politico-contractuelle est incontournable. Selon COLASSE

---

<sup>7</sup> Cf. *infra* dans ce chapitre introductif : Démarches épistémologique et méthodologique p.13.

(2000b, p.1239), la TPC est principalement mobilisée à deux niveaux, soit celui des instances de normalisation, soit celui de l'entreprise lorsque le normalisateur laisse à celle-ci la possibilité de choisir entre plusieurs méthodes. La présente recherche se situe dans le second cas. La théorie politico-contractuelle permet d'expliquer les choix comptables en fonction des coûts politiques subis par la firme et des coûts contractuels (clauses liées à la rémunération des dirigeants et clauses d'endettement). Sans entrer plus avant dans une description de ce courant, il ressort de la revue de la littérature que la TPC constitue l'approche dominante en termes d'étude et de compréhension des choix comptables. C'est pourquoi nous avons estimé nécessaire de la confronter au terrain d'étude constitué par les choix comptables lors de la période de passage aux normes IAS/IFRS. Cependant, même si la TPC constitue le *mainstream* en recherche comptable, de nombreuses publications mettent en exergue ses limites<sup>8</sup>. D'abord, est-il possible d'analyser les choix comptables en se concentrant uniquement sur les caractéristiques contractuelles et financières de la firme ? Peut-on réduire la capacité décisionnelle des dirigeants comptables à une maximisation de l'utilité et un opportunisme supposé ? Une étude approfondie du courant nous laisse entrevoir des voies d'explication non traitées. C'est pourquoi, en tenant compte des apports et des limites de la théorie politico-contractuelle, nous avons souhaité mobiliser d'autres courants théoriques afin d'être en mesure de comprendre les choix d'options comptables.

### 3.2. LA THÉORIE DES CONVENTIONS

Selon GENSSE (2003, p.13), insatisfait par le « *tout marché et le tout contractuel* », le gestionnaire recherche une nouvelle perspective pour une démarche susceptible d'expliquer et de fonder l'action des acteurs dans l'entreprise. La théorie des conventions suppose que les acteurs organisationnels partagent des systèmes de représentation, les conventions, contribuant à instaurer des règles d'action communes. Elle est marquée par une axiomatique forte permettant de caractériser l'environnement et le comportement des acteurs. On différencie d'une part, les hypothèses contextuelles (environnement incertain, individualisme méthodologique et dimension tacite des conventions), et d'autre part, les hypothèses comportementales (capacités cognitives limitées, recherche des conventions légitimées et comportement mimétique). La théorie des conventions peut éclairer les choix comptables à la lumière des réseaux de conventions inhérents à la pratique comptable.

---

<sup>8</sup> STERLING (1990), MATTESSICH (1995), BAKER et BETTNER (1997), JEANJEAN (1999), CHIAPELLO et DESROSIERES (2003), CHABRAK (2005), *etc.*

Toutefois, elle élude de son cadre explicatif les pressions institutionnelles subies par les acteurs. Ainsi, si on se réfère aux concurrents et à leurs façons d'agir, le conventionnalisme ne prête qu'une attention très marginale aux autres organisations. Or, lors de la transition aux normes comptables, ces institutions ont largement été présentes.

### 3.3. LA THÉORIE NÉO-INSTITUTIONNELLE SOCIOLOGIQUE

Le troisième courant retenu est la théorie néo-institutionnelle sociologique, laquelle permet d'expliquer les choix comptables à la lumière des pressions institutionnelles exercées sur les entreprises. Les travaux néo-institutionnalistes tentent de comprendre l'homogénéité des pratiques. La question initiale posée par DIMAGGIO et POWELL (1983, p.148) cherche à « *comprendre pourquoi il existe une si surprenante homogénéité des formes et des pratiques organisationnelles, et à expliquer l'homogénéité et non la variation* »<sup>9</sup>. Le constat d'uniformité des choix comptables a pu être fait après l'observation de la première application des normes IAS/IFRS.

Le concept fondateur du néo-institutionnalisme sociologique est l'isomorphisme, défini par HAWLEY (1968)<sup>10</sup> comme « *un processus de contrainte qui force une unité appartenant à une population à ressembler aux autres unités qui sont confrontées aux mêmes conditions environnementales* ». DIMAGGIO et POWELL (1983, p.150) identifient trois types de comportements isomorphiques :

- L'isomorphisme coercitif est le résultat de pressions formelles et informelles exercées sur les organisations par d'autres organisations et par les attentes culturelles dans lesquelles les organisations s'insèrent ;
- L'isomorphisme normatif fait référence aux influences qui peuvent exister dans un secteur d'activité. Ainsi, les organisations sont influencées par des normes professionnelles incitant les membres d'un secteur, d'une branche ou d'une communauté à s'y conformer ;
- L'isomorphisme mimétique, en situation d'incertitude, les organisations se livrent au mimétisme en imitant d'autres organisations considérées comme plus performantes. Au sens institutionnaliste du terme, le mimétisme revêt une dimension temporelle. Les firmes observent les autres organisations et adoptent (avec un léger décalage) les pratiques supposées légitimantes.

<sup>9</sup> « *Why there is such startling homogeneity of organizational forms and practices; and we seek to explain homogeneity, not variation* ».

<sup>10</sup> Cité par HANNAN et FREEMAN (1977, p.939) « *Isomorphism is a constraining process that forces one unit in a population to resemble other units that face the same set of environmental conditions* ».

La théorie néo-institutionnelle sociologique met en exergue les pressions du contexte socio-économique subies par les groupes dans leur quête de légitimité. La théorie néo-institutionnelle sociologique constitue un axe d'explication des choix comptables au sein des organisations, dans lesquelles la maximisation des intérêts personnels des acteurs n'exerce pas une influence prépondérante sur les choix de pratiques comptables (CARPENTER et FERROZ, 2001, p.566)<sup>11</sup>.

### 3.4. LES HYPOTHÈSES EN PRÉSENCE

Le choix d'un cadre d'analyse multi-théorique vise à appréhender de manière globale la période de transition. Cette démarche conceptuelle marque l'originalité de l'approche théorique. Ainsi, en retenant trois théories potentiellement explicatives des choix comptables, nous abordons la transition aux normes IAS/IFRS avec trois visions alternatives du champ de recherche. Au regard de notre cadre conceptuel, nous retenons trois hypothèses de compréhension des choix comptables :

**Hypothèse TPC : les choix d'options comptables, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, peuvent être expliqués par les caractéristiques politiques, contractuelles et économiques de la firme.**

**Hypothèse TC : les choix d'options comptables, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, peuvent être expliqués par les conventions comptables régissant la profession.**

**Hypothèse TNIs : les choix d'options comptables, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, peuvent être expliqués par les pressions institutionnelles auxquelles est soumise la firme.**

Ces trois axes de compréhension de choix d'options comptables lors de la transition ont servi de points de repère lors de la collecte des données empiriques, permettant d'approcher les faits observés avec des points d'ancrages théoriques.

---

<sup>11</sup> "Institutional theory is important in explaining accounting choice in organizations where self interest maximizing actors cannot exert effective influence over the choice of accounting practices (because of their relative power positions in their organizations)".

## 4. CLARIFICATION DES CONCEPTS

Dans un souci de clarté et de cohérence de nos énoncés, il est nécessaire d'identifier les concepts mobilisés par la recherche. À l'instar de BECKER (2002), nous estimons que sans concepts clairs, nous ne saurions pas quoi observer et rechercher, et quand et où trouver.

Nous soulignerons la différence entre la stratégie d'harmonisation et celle de normalisation de la comptabilité, puis nous aborderons les concepts de normes, règles et principes. Enfin, nous distinguerons la convention de l'institution.

### 4.1. HARMONISATION OU NORMALISATION COMPTABLE : TEL EST L'ENJEU

COLASSE (2000a, p.757) définit l'harmonisation comptable internationale comme « *un processus institutionnel, ayant pour objet de mettre en convergence les normes et les pratiques comptables nationales et par conséquent de faciliter la comparaison des états comptables produits par des entreprises de pays différents* ». L'harmonisation comptable est une phase moins contraignante que la normalisation, car elle permet à chaque pays de maintenir ses spécificités locales (BELKAOUI, 1992, p.480). Elle vise une cohérence des pratiques entre certains pays, sans engendrer l'adoption de règles communes et identiques, contrairement à la normalisation comptable, qui suppose l'application des mêmes normes comptables dans plusieurs pays. Là où l'harmonisation vise une unité d'esprit en autorisant une diversité des pratiques, la normalisation impose des méthodes communes. Ainsi, « *il est généralement reconnu que la normalisation est supposée conduire à une uniformité globale, alors que l'harmonisation renvoie à un processus d'augmentation de la comparabilité et l'évitement de la diversité* » (GARRIDO *et al.*, 2002, p.3)<sup>12</sup>. Afin de normaliser les pratiques comptables au niveau européen, l'UE a imposé l'adoption des normes comptables internationales IAS/IFRS<sup>13</sup>. Ce choix est cohérent avec la situation mondiale, car ces normes favorisent, ou tout au moins accompagnent, une économie financiarisée sans frontières (HOARAU et TELLER, 2007, p.4).

---

<sup>12</sup> “As is generally accepted, standardization is supposed to lead to a global uniformity, whereas harmonization refers to a process of increasing comparability and the avoidance of total diversity”.

<sup>13</sup> L'Europe est entrée dans un processus de normalisation de la comptabilité avec l'adoption des normes IAS/IFRS, alors que les États-Unis et l'IASB sont dans une logique d'harmonisation.



#### 4.2. NORME, RÈGLE ET PRINCIPE : LE TRIPTYQUE COMPTABLE

Les termes norme, règle et principe sont au cœur du système comptable français et international. Il est alors important d'être en mesure de les différencier.

Norme	Règle	Principe
« Un type concret ou une formule abstraite de ce qui doit être » (Le Petit ROBERT, 1993).	« Formule qui indique ce qui doit être fait dans un cas déterminé » (Le Petit ROBERT, 1993).	« Règle d'action s'appuyant sur un jugement de valeur et constituant un modèle » (Le Petit ROBERT, 1993).
L'expression « normes comptables internationales » désigne au sens large un texte de référence portant sur la comptabilité et dont le champ d'action dépasse l'espace d'un seul état.	Le référentiel américain du FASB est fondé sur des règles.	En comptabilité, on parlera par exemple du principe de continuité d'exploitation ou du principe de prudence.  Le référentiel international de l'IASB est fondé sur des principes.

Tableau 1 : Norme, règle et principe : définitions

Les concepts de règle et de principe sont au cœur du débat sur les normes comptables puisque l'organisme américain, le FASB, a opté pour un système normatif à base de règles, contrairement à l'IASB dont le référentiel est fondé sur des principes. Un débat quasi philosophique s'est ouvert entre les défenseurs de chaque système. L'approche par les principes est moins formaliste que l'approche par les règles, car la première est nécessairement plus dépendante du jugement des dirigeants et des auditeurs (PAPER, 2003, p.7). Quant à la seconde, de constitution plus juridique, elle est de nature à encourager les entreprises à rechercher en permanence les failles des textes ou à imaginer des opérations non couvertes, de manière explicite, par le corps de règles. Cependant, comme le précise HOARAU (2008, p.20), une norme fondée sur des règles ne signifie pas que les normalisateurs n'ont pas utilisé des principes pour les établir, mais que les règles jouent un rôle majeur dans l'application de la norme.

Les règles américaines sont en permanence opposées aux principes internationaux. Cependant, le débat est moins tranché qu'il n'y paraît. Ainsi, le caractère *rules-based* des normes américaines ne correspond pas à un choix délibéré, au contraire « *le projet initial des normes était fondé sur l'analyse de la réalité économique plutôt que sur des considérations formelles* » (VÉRON *et al.*, 2004, p.88). La dérive a eu lieu insensiblement, au fur et à mesure que l'imagination des financiers, pour contourner les règles existantes, a suscité une réaction du normalisateur, qui a multiplié les textes en réponse. L'IASB n'est pas à l'abri d'une dérive similaire, notamment, la norme IAS 39 semble déjà avoir été touchée par le syndrome de la règle. Par ailleurs, l'adoption des normes IAS/IFRS par les groupes français a mis en exergue les lacunes de la normalisation par les principes. D'après DANJOU et BARANGER (*in*

VÉRON, 2007b, p.21), « une vision des normes qui resterait purement principes-based a un côté quelque peu angélique ; il y aura toujours des situations compliquées, pour lesquelles le marché demande un arbitrage qui acquiert ensuite valeur de jurisprudence ». C'est pourquoi, à l'instar d'HOARAU et TELLER (2007, p.9), on peut penser que l'approche par les principes sera mise à l'épreuve du temps.

### 4.3. CONVENTIONS ET INSTITUTIONS

Le cadre conceptuel de la recherche repose, entre autres, sur les notions de convention et d'institution. Le tableau suivant synthétise les acceptions de ces concepts.

	Convention	Institution
Définition courante	Ce qu'il est convenu de penser, de faire dans une société, ce qui est admis sans critique.	L'ensemble des formes ou structures sociales telles qu'elles sont établies par la loi ou la coutume.
Définition académique	KEYNES (1936, 1969) définit la convention comme une méthode qui régit l'activité : « dans la pratique, nous sommes tacitement convenus, en règle générale, d'avoir recours à une méthode qui repose à vrai dire sur une pure convention ».	FLIGSTEIN (2001, p.108) pose l'institution en termes de « règles et de sens partagés, qui définissent les relations, aident à définir la position de chacun au sein de ces relations, et qui guident les interactions, en donnant aux acteurs des structures cognitives et de significations pour interpréter le comportement des autres ».
En comptabilité	Les conventions comptables sont : Conventions d'observation Conventions d'évaluation Conventions de comptabilisation	Les institutions comptables et financières sont : Nationales : CNC-CRC, AMF Européennes : EFRAG, ARC, CESR Internationales : IASB, FASB, SEC

Tableau 2 : Convention et institution

Lorsqu'un acteur doit faire un choix pour lequel il ne peut faire référence au passé ou à son expérience, il va se référer à la convention communément admise dans sa communauté. Ainsi, il optera pour la méthode qu'il pense que les autres adopteront. La convention est donc une réponse à un problème donné. Selon HOARAU (2008, p.20), les conventions comptables sont destinées à guider le préparateur des comptes dans l'évaluation et la présentation des éléments devant figurer dans les états financiers.

L'institution, quant à elle, est une structure sociale ayant un pouvoir coercitif implicite ou explicite, servant de guide au comportement des acteurs. En matière comptable, les institutions ont imposé l'application du référentiel comptable international. Or, celui-ci laisse au préparateur des comptes des possibilités de choix entre des méthodes alternatives pour traiter certaines opérations économiques. Au moment de se positionner entre l'un ou l'autre des traitements, le préparateur des comptes se réfère aux pratiques généralement admises dans

son secteur d'activité. Il fera un choix conventionnel par rapport à son environnement socio-économique.

## 5. DÉMARCHES ÉPISTÉMOLOGIQUE ET MÉTHODOLOGIQUE

Nous allons à présent spécifier la manière dont nous avons abordé l'objet de la recherche, en précisant d'une part notre positionnement épistémologique, et d'autre part, les démarches de collectes des données effectuées.

### 5.1. UNE DÉMARCHE POSITIVISTE AMÉNAGÉE

L'approche épistémologique retenue guide et oriente le chercheur dans ses actes de production d'une connaissance. PERRET et SEVILLE (2003, p.13) estiment que la réflexion épistémologique s'impose à tout chercheur soucieux d'effectuer une recherche sérieuse, car elle permet d'asseoir la validité et la légitimité de la recherche. Ainsi, l'épistémologie permet au chercheur d'exprimer son acception du monde et reflète sa façon d'aborder les faits et les données auxquels il est confronté au cours de sa thèse.

Nous commencerons par un constat d'humilité, en admettant que le processus de recherche s'est initié sans posture épistémologique précise. En effet, c'est questionnement après questionnement et au fur et à mesure de l'avancement des travaux que nous avons été en mesure de cerner notre position épistémologique. Cette démarche par tâtonnements est cohérente avec les propos de DENZIN et LINCOLN (1998) affirmant que les positionnements épistémologique et méthodologique d'une recherche ne sont pas donnés *a priori* mais sont largement influencés par les questions posées et le contexte de la recherche. Nous nous ancrions au sein d'un positivisme dit « aménagé » décrit par MILES et HUBERMAN (1991)<sup>14</sup> comme permettant de « *concevoir l'existence des phénomènes sociaux non seulement dans les esprits mais aussi dans le monde réel* ». Autrement dit, nous estimons que les phénomènes sont observables dans la réalité tout en étant intimement liés aux représentations des acteurs.

Nous préciserons que nous adoptons une démarche positive de la recherche comptable, dans le sens où nous souhaitons observer et comprendre les choix comptables. Nous ne nous

<sup>14</sup> Dans leur ouvrage de 2003, MILES et HUBERMAN ne parlent plus de positivisme aménagé mais de réalisme transcendantal p.16.

engageons pas dans un processus normatif qui nous conduirait d'abord à juger de la qualité des choix, et ensuite à émettre des prescriptions sur les meilleures pratiques à suivre.

## 5.2. UNE DÉMARCHE MULTI-MÉTHODES

L'observation de la période de transition est réalisée en mobilisant plusieurs méthodes de collecte des données. Dès les prémisses de la recherche, nous avons souhaité aborder le terrain empirique en utilisant plusieurs outils, afin d'apporter différents éclairages au phénomène et pallier aux carences de chacune des méthodes. D'un côté, nous mobilisons des outils relevant de l'approche quantitative (base de données analysée économétriquement et questionnaires) permettant de mesurer le phénomène de manière globale et d'introduire un début de généralisation des résultats. D'un autre côté, nous utilisons des méthodes dites qualitatives (analyse lexicale et entretiens), afin d'appréhender de façon précise et contextualisée les représentations des acteurs ayant vécu la transition vers les normes comptables IAS/IFRS. L'utilisation de plusieurs méthodes de collecte des données vise ici à appréhender un seul et même phénomène avec une approche compréhensive. Dès lors, nous ne différencions pas des outils exploratoires et des outils confirmatoires, puisque les méthodes sont abordées dans une optique de triangulation afin de saisir les différentes dimensions de l'objet de la recherche.

Nous avons constitué une base de données consacrée aux normes IAS/IFRS (nommée par la suite Base IFRS). Toute l'information diffusée par les groupes du SBF 120 au cours de la période de thèse a été collectée. Cette base comprend les rapports annuels, les communiqués d'information financière et les rapports des commissaires aux comptes pour les exercices 2003 à 2007. En procédant ainsi, nous nous sommes assurés d'être en possession de toutes les données nécessaires à l'observation de la transition. La Base IFRS constitue le point de départ du travail de recherche. Elle permet d'observer les choix d'options comptables et de les comprendre. Les cinq méthodes de recherche mises en œuvre sont les suivantes :

1. Observation des choix d'options comptables retenus, conduisant à une première réflexion *a priori* sur l'interprétation des pratiques constatées (étude documentaire de la Base IFRS) ;
2. Utilisation d'un modèle économétrique d'explication des choix d'exemptions d'IFRS 1 retenus par les groupes français. L'analyse est réalisée en deux temps : d'abord nous interprétons chaque choix d'exemptions, puis, afin de tenir compte de l'imbrication des choix au sein d'une politique comptable générale, nous étudions les exemptions

- regroupées en portefeuille ;
3. Conception d'un programme d'analyse lexicale pour étudier la communication financière (narrative) publiée par les groupes du SBF 120. Cet outil, baptisé PyLex, permet de convertir le format de la documentation financière et de dénombrer les occurrences pour un corpus de grande taille ;
  4. Administration d'un questionnaire électronique<sup>15</sup> envoyé aux groupes appartenant à l'indice SBF 250<sup>16</sup>. Cette enquête vise d'une part, à confirmer les choix comptables effectués lors de la première application des normes IAS/IFRS et d'autre part, à recueillir le sentiment des préparateurs des comptes sur cette période ;
  5. Conduite d'entretiens avec les acteurs en charge du processus de transition. Cette méthode nous permet de cerner la mise en place organisationnelle du passage vers les normes IAS/IFRS le processus de décision ainsi que l'avis personnel des informants.

La diversité et la complémentarité de ces cinq méthodes nous permettent d'avoir une vision globale de la première application des normes comptables internationales.

Le tableau suivant délimite l'objet de la recherche en identifiant les éléments clés de la thèse.

Objet d'étude	Observer et comprendre les choix d'options comptables.
Acteur étudié	Les groupes du SBF 120 <sup>17</sup> .
Lieu d'étude	France.
Période d'étude	Première application des normes IAS/IFRS et les exercices suivants, soit de 2004 à 2007.
Méthodes d'étude	Cadre multi-théorique et multi-méthodes.

Tableau 3 : L'objet de la recherche

## 6. L'ORGANISATION DE LA THÈSE

D'après ROUVEYRAN (1999, p.68), le plan d'une thèse doit satisfaire à des exigences contradictoires, partagées entre une fonction heuristique (faciliter l'analyse et la découverte), une fonction de communication (présentation efficace des données et des idées) ainsi qu'une fonction d'argumentation (prouver ou réfuter des propositions). Le plan retenu est alors le

<sup>15</sup> "For those in the statistics business, web technologies offer the potential to speed the process of collecting data, to reduce the costs associated with collection and processing and to make data accessible more widely and more timely" (FLATELY, 2001, p.1) .

<sup>16</sup> Enquête réalisée dans le cadre du lancement de l'Académie des Sciences Comptables et Financières en région Provence-Alpes-Côte-D'azur Corse.

<sup>17</sup> Nous nous intéressons aux préparateurs des comptes de manière générale, sans étudier de façon précise un acteur décisif au sein du processus de choix. Des travaux doctoraux se sont déjà penchés sur le rôle du dirigeant (LACOMBE-SABOLY, 1994), sur celui directeur financier (RICHARD, 2000) ou sur celui du responsable comptable (BEAU, 2005).

résultat d'un arbitrage délicat entre le confort de lecture et la restitution du processus de recherche. Nous avons opté pour une présentation articulée autour de cinq chapitres principaux : les trois premiers auront vocation à poser les cadres contextuel, conceptuel et méthodologique de la thèse, alors que les deux suivants seront consacrés à la restitution des résultats empiriques. Enfin, nous clôturerons la thèse en mettant en perspective les résultats de terrain avec le cadre conceptuel multi-théorique.

Le **premier chapitre** de cette thèse visera à présenter le contexte de la normalisation comptable européenne. Il n'est pas envisageable d'appréhender un phénomène sans en connaître son histoire et ses acteurs. C'est pourquoi il est nécessaire de comprendre comment et pourquoi l'Union Européenne a choisi d'imposer l'application des normes IAS/IFRS, mais aussi de présenter le normalisateur international, son histoire, son fonctionnement et l'avenir qu'il s'est tracé. *De facto*, ceci nous conduit à nous interroger sur les liens et les interactions existant actuellement entre l'IASB et l'Europe. Enfin, il est primordial de se pencher sur les normes elles-mêmes : quels sont les concepts qui les sous-tendent ? Quels en sont les grands principes ? À qui sont-elles destinées ? Ce sont autant de questions auxquelles nous répondrons afin d'identifier de façon précise l'état de la normalisation comptable européenne.

Le **deuxième chapitre** présentera le cadre conceptuel de la recherche. L'objectif n'est pas de retracer nos tâtonnements au sein de la littérature comptable, mais essentiellement d'exposer les trois théories qui nous semblent les plus à même d'éclairer les choix comptables lors de la période de transition. Nous expliquerons les intérêts et les apports potentiels d'un cadre conceptuel multi-théorique. Puis, nous détaillerons les principes fondamentaux de chacun des courants retenus. La théorie politico-contractuelle, la théorie des conventions et la théorie néo-institutionnelle sociologique seront exposées de façon symétrique, en revenant sur leur genèse, en détaillant leurs principales hypothèses et enfin, en identifiant leurs apports pour la recherche en comptabilité.

Le **troisième chapitre** clarifiera la position du chercheur par rapport aux terrains et exposera les méthodes de recueil des données mobilisées pour cerner au mieux le phénomène étudié. Dans un premier temps, nous justifierons la posture épistémologique adoptée, relevant du positivisme aménagé. Puis, nous préciserons et expliquerons notre approche de la comptabilité. Dans un deuxième temps, nous expliciterons les raisons et les apports attendus de la démarche multi-méthodes associant outils quantitatifs et qualitatifs. Enfin, nous

reviendrons en détail sur la mise en place du protocole de recueil des données : constitution de base de données des choix comptables, analyse documentaire et économétrique, analyse lexicale, administration d'un questionnaire en ligne et entretiens avec les responsables de la transition au sein de groupes français.

Le **quatrième chapitre** sera consacré à l'observation de la première application des normes comptables internationales. Dans une première section, nous nous pencherons sur l'information diffusée par les entreprises françaises. Ainsi, nous analyserons la communication financière spécifiquement liée à la première application des normes IAS/IFRS. Pour cela, nous utiliserons un outil d'analyse lexicale spécifiquement conçu pour la recherche. Dans une deuxième section, nous décrirons la transition d'un point de vue organisationnel. À partir des entretiens, nous identifierons un modèle d'organisation-type mis en place pour préparer la migration aux normes IAS/IFRS. Nous décrirons ainsi, comment les groupes que nous avons consultés ont organisé le passage aux normes internationales et quelles étapes ont régi le processus de choix comptables. La troisième section se focalisera sur les choix comptables effectués par les groupes français lors de la période de transition. Nous détaillerons le contenu normatif des différentes options en différenciant les options à usage unique (IFRS 1) et les options permanentes. Nous exploiterons la base de données constituée en observant les options retenues par les groupes français. Cette étape nous amènera à constater l'existence d'une tendance générale pour des choix comptables similaires et proches des normes précédemment en vigueur.

Le **cinquième chapitre** s'emploiera à expliquer les choix d'options comptables de transition. Une première section s'attachera à mettre en exergue les choix comptables et les incitations managériales. À l'aide d'une étude économétrique, nous mettrons en lumière le lien entre choix comptables et caractéristiques de la firme. La deuxième section permettra de démontrer que les choix comptables sont régis par des influences contextuelles (incertitude de l'environnement comptable et financier, ainsi que la prégnance des institutions et de la profession comptables). La troisième section montrera que les choix comptables sont marqués par le comportement des praticiens. En effet, la complexité des normes comptables internationales associée aux capacités cognitives des acteurs marquent le processus de choix. Par ailleurs, la généralisation du *benchmark* comptable conduit à une homogénéisation des pratiques.

Au terme de cette recherche, le **chapitre conclusif** permettra un travail d'introspection scientifique. Nous mettrons en perspective les résultats au regard du cadre conceptuel multi-théorique, ce qui nous conduira à nous interroger sur sa portée en sciences de gestion. Après avoir rappelé les principaux résultats, nous exposerons les principales contributions de la thèse. Ensuite, nous porterons un regard critique sur les choix opérés et la démarche retenue pour mener ce travail. À l'issue de cette étape de synthèse, la question des voies de prolongement sera alors envisagée.

La démarche générale de la thèse est illustrée par la figure suivante.

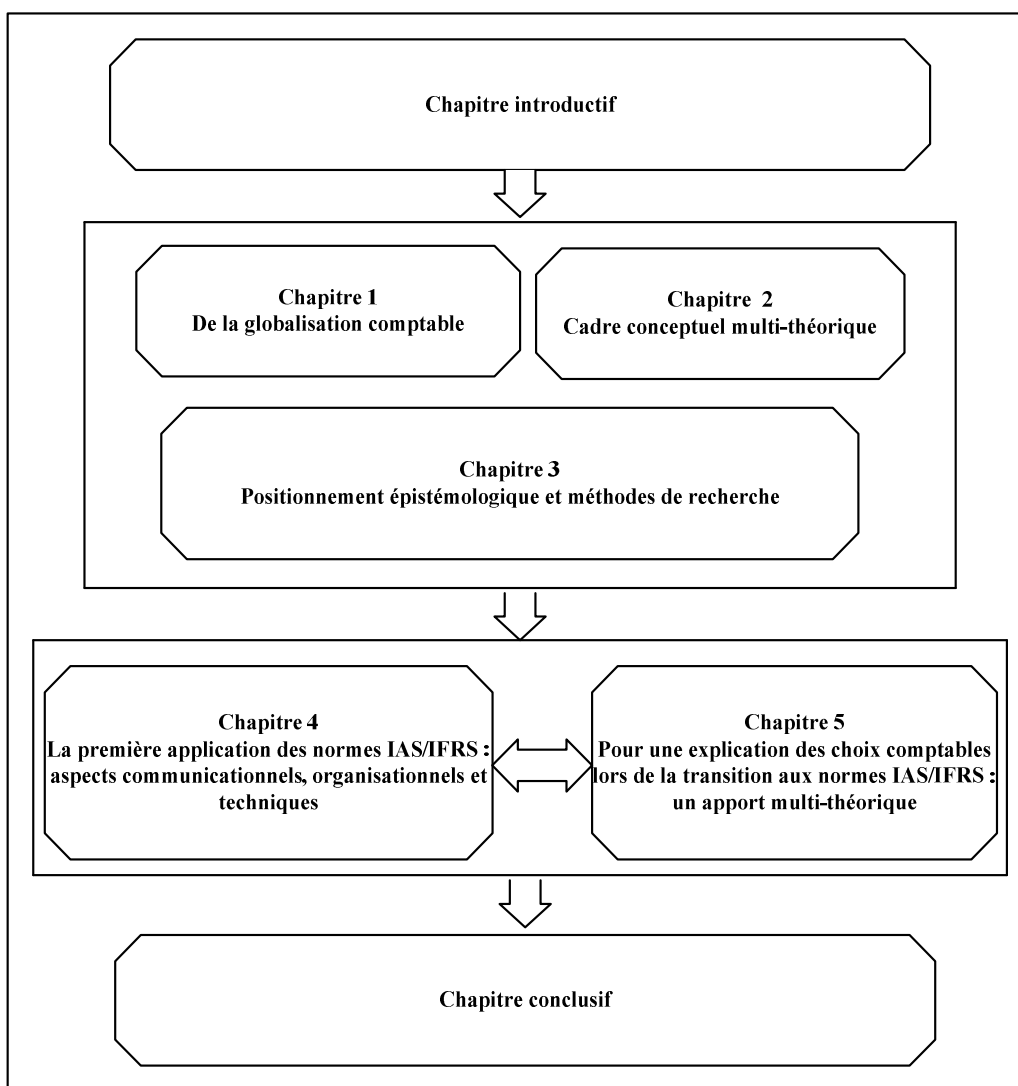


Figure 2 : La démarche générale de la recherche

## CHAPITRE 1



## DE LA GLOBALISATION COMPTABLE

### Objectifs de ce chapitre

Délimiter le contexte de la recherche

Présenter les institutions comptables participant au processus de normalisation européenne

Identifier les caractéristiques des normes comptables IAS/IFRS

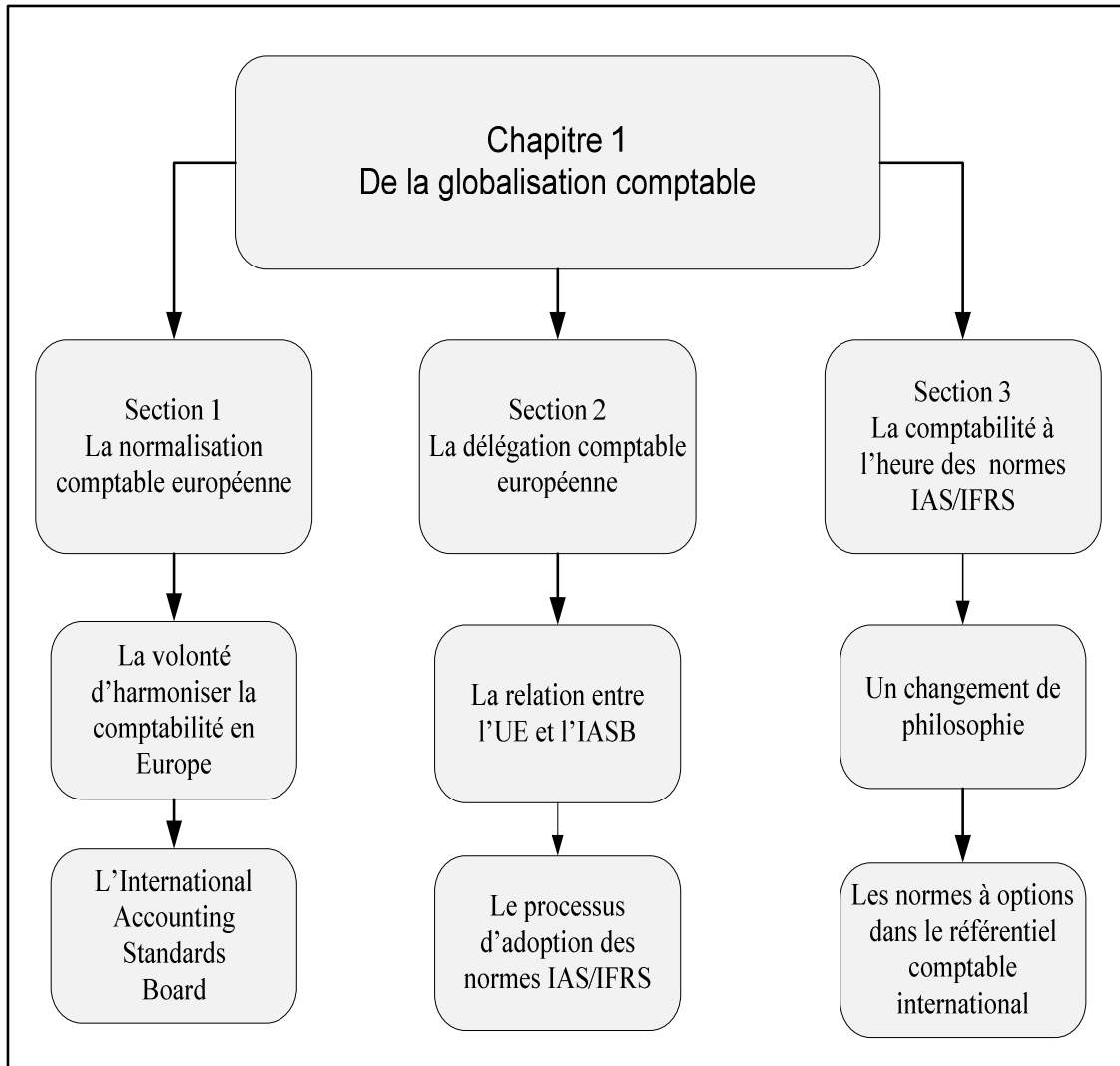


Figure 3 : Articulation du chapitre 1

*« Le principal défi de la profession pour l'avenir est d'élaborer et de maintenir des normes comptables internationales ».*

BENSON (1977)

La financiarisation de l'économie et des firmes met en lumière la montée en puissance du marché financier au sein de la gestion des entreprises. Dès lors, le chiffre comptable prend une importance considérable pour les lecteurs des états financiers, d'autant qu'il constitue la seule information pour la décision d'investissement. La normalisation financière de la comptabilité devient une étape incontournable de l'évolution comptable mondiale. L'Union Européenne a entrepris depuis longtemps un travail d'harmonisation des comptabilités des pays membres, par le biais des directives, afin de faciliter la comparaison entre les entreprises européennes. Ce processus a connu une accélération brutale lorsqu'en 2002 l'UE s'est engagée dans la voie de la normalisation comptable, en d'autres termes l'adoption de normes identiques pour tous les pays européens. Ce choix politique doit permettre d'obtenir une information fiable, transparente et comparable pour l'ensemble des groupes cotés sur le territoire européen. L'adoption au 1<sup>er</sup> janvier 2005 des normes IAS/IFRS vise à rendre les états financiers des pays européens comparables et surtout compréhensibles par n'importe quel investisseur. Or, le référentiel international laisse aux préparateurs des comptes des marges de manœuvre par le biais d'options permises par certaines de normes. Afin d'appréhender la problématique de la thèse visant à observer et comprendre les choix d'options comptables lors du passage aux normes IAS/IFRS, il est primordial de connaître en profondeur les différentes parties prenantes du processus ayant conduit à l'application des normes IAS/IFRS. Il est alors nécessaire d'identifier tous les acteurs (leur apparition, leur mission et leur place au sein de la normalisation européenne), de clarifier les concepts sous-jacents aux normes comptables internationales, ainsi que de présenter les options sur lesquelles les préparateurs des comptes ont dû statuer lors de la première application des normes comptables internationales.

Ce premier chapitre vise à présenter le contexte européen et mondial ayant mené à l'application des normes IAS/IFRS par les groupes de l'UE, ainsi que les différentes institutions concourant à la mondialisation de la comptabilité. Nous décrirons dans une première section le processus inexorable de mondialisation de la comptabilité en nous attachant dans un premier temps sur les spécificités européennes, puis dans un second temps sur le normalisateur international en retenant une approche chronologique. La deuxième section sera consacrée au processus de sous-traitance de la production comptable européenne.

D'abord, nous expliquerons le choix de l'IASB, puis nous aborderons le processus d'adoption. Enfin la troisième section s'attachera à décrire les normes comptables internationales en termes de concepts fondamentaux et de contenu normatif.

## **Section 1 : La normalisation comptable européenne**

Cette thèse est consacrée à l'observation et à la compréhension de la première application des normes comptables internationales sur le marché français. Pour appréhender ce changement normatif, il nous est nécessaire de retracer l'historique de la normalisation européenne car le *big bang* comptable déclenché au 1<sup>er</sup> janvier 2005 résulte d'une volonté d'harmonisation âgée de plus de cinquante ans. Dans cette optique, nous retracerons l'historique de la comptabilité en Europe, de l'initiative des directives, en passant par leur échec jusqu'à la prise de conscience du besoin de normes comptables internationales. Puis, nous dresserons le portrait du normalisateur international depuis sa création jusqu'aux évolutions actuelles.

### **1. LA VOLONTÉ D'HARMONISER LA COMPTABILITÉ EN EUROPE**

Dès la fin des années cinquante, les européens ont compris la nécessité de créer un espace politique et économique à même de contrebalancer la puissance des États-Unis. Néanmoins, entre la volonté et les faits, l'Union Européenne s'est heurtée à la rigidité d'un système inadapté. Nous présenterons ici les tentatives d'harmonisation par directives, et nous exposerons les freins qui ont conduit à déléguer le pouvoir normatif à un organisme privé.

#### **1.1. LA TENTATIVE D'HARMONISATION EUROPÉENNE**

Le 25 mars 1957, à Rome, les représentants de six pays européens<sup>18</sup> esquissent les bases de l'Union Européenne actuelle. Pour Jean MONET, considéré comme le « père de l'Europe », l'intégration européenne passe en premier lieu par l'intégration économique dont l'harmonisation comptable est un des fondements. En effet, la création d'un marché unique concurrentiel suppose que les informations produites par les entreprises soient intelligibles dans tous les pays européens, et par là même que leurs états financiers soient harmonisés (COLASSE, 2000a, p.758). L'Union Européenne évolue dans un esprit d'harmonisation

---

<sup>18</sup> Allemagne (RFA), Belgique, France, Italie, Luxembourg et Pays-Bas.

comptable<sup>19</sup>, c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas, pour elle, d'imposer des règles strictes à tous ses membres, mais plutôt de définir un cadre limitant les écarts susceptibles d'exister d'un état à l'autre. L'UE dispose de deux instruments juridiques pour instaurer des règles communes :

- Le règlement<sup>20</sup>, qui est une véritable loi communautaire dans la mesure où il est d'application immédiate dans chaque état membre<sup>21</sup> ;
- La directive, qui ne devient applicable dans un état qu'après avoir été intégrée par voie législative. Les directives se bornent généralement à énoncer des principes généraux et laissent le soin aux états de les adapter à leur situation.

Au regard de l'objectif d'harmonisation comptable ne visant pas à une uniformisation de la comptabilité, l'UE s'est orienté vers le système des directives, en proposant une ligne de conduite comptable fondée sur deux directives : les 4<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> directives.

### 1.1.1. La 4<sup>ème</sup> directive

La 4<sup>ème</sup> directive a été publiée au Journal Officiel des Communauté Européenne (JOCE) le 14 août 1978, après une période d'élaboration qui a duré une dizaine d'années<sup>22</sup>. Elle traite des objectifs, de la présentation et du contenu des comptes sociaux annuels des sociétés de capitaux. La 4<sup>ème</sup> directive vise à protéger les intérêts des membres de la société mais également des tiers, sans conférer de priorité à la protection des investisseurs. La 4<sup>ème</sup> directive impose que les états financiers comprennent : un bilan, un compte de résultat, ainsi que des notes annexes qui font désormais partie intégrante de l'ensemble.

Le processus d'élaboration de cette directive est largement influencé par la vision continentale de la comptabilité (française et allemande). Néanmoins, la Grande Bretagne a réussi à imposer le concept de *true and fair view*, traduit en français par image fidèle : « *les comptes annuels doivent donner une image fidèle du patrimoine, de la situation financière ainsi que des résultats de la société* » (Art. 2-3 Conseil des Communautés Européennes, 1978). Cette notion était jusque là inconnue dans la plupart des pays européens. En France, sa transposition dans le Plan Comptable Général (PCG) de 1983 n'a pas convaincu la doctrine comptable. Ainsi, la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC) affirmait dans un bulletin de

---

<sup>19</sup> L'harmonisation comptable autorise une diversité de pratiques et vise seulement à établir des équivalences entre elles. Elle se différencie de la normalisation, qui vise à imposer des normes identiques dans un espace géopolitique.

<sup>20</sup> Règlement pris spontanément et à titre exclusif dans les matières autres que celles réservées à la loi. Il est alors subordonné directement à la Constitution, aux principes généraux du droit ainsi qu'aux traités internationaux régulièrement ratifiés, mais non à la loi (art. 37 de la Constitution de 1958).

<sup>21</sup> L'adoption du référentiel comptable de l'IASB s'est faite par un règlement.

<sup>22</sup> Le projet de la 4<sup>ème</sup> directive a été publié en 1971 (CAPRON et CHIAPPELLO, 2005).

1989 que « l'exigence d'image fidèle pouvait se réduire à celle de la régularité par rapport aux règles comptables ». Restreinte à un strict respect des normes, l'image fidèle perd de sa substance. Néanmoins, les juristes ont inséré l'image fidèle dans la loi. Son non-respect est sanctionné<sup>23</sup>, si « le président, les administrateurs ou les directeurs généraux d'une société anonyme publient ou présentent aux actionnaires, même en l'absence de toute distribution de dividendes, des comptes annuels ne donnant pas, pour chaque exercice, une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice, de la situation financière et du patrimoine, à l'expiration de cette période, en vue de dissimuler la véritable situation de la société » (art. L242-6 du Code de Commerce). Conformément à sa base juridique, la 4<sup>ème</sup> directive n'a pas pour but de parvenir à une harmonisation complète des règles comptables. Son objectif est plutôt d'assurer une comparabilité et une équivalence des informations financières. Son texte contient en conséquence un grand nombre d'options permettant des traitements comptables différents selon les pays. La comparabilité entre ces différentes options est assurée par les informations supplémentaires figurant dans l'annexe devant accompagner le bilan et le compte de résultat. La 4<sup>ème</sup> directive a permis d'harmoniser la présentation des comptes des sociétés européennes, mais n'a engendré d'aucune façon une harmonisation des pratiques comptables.

### 1.1.2. La 7<sup>ème</sup> directive

La 7<sup>ème</sup> directive, publiée au JOCE le 18 juillet 1983, traite des conditions d'établissement des comptes consolidés. Elle considère qu'un nombre important de sociétés font partie d'un ensemble d'entreprises et que des comptes consolidés doivent être établis en temps que tels afin que l'information financière sur ces ensembles d'entreprises soit portée à la connaissance des associés et des tiers. Elle considère également que, dès lors, une coordination des législations nationales sur les comptes consolidés s'impose afin de réaliser les règles de comparabilité et d'équivalence des informations (Introduction de la 7<sup>ème</sup> directive du Conseil des Communautés Européennes, 1983). La 7<sup>ème</sup> directive précise notamment :

- Les conditions d'établissement des comptes consolidés (type de sociétés, taille des sociétés et nature des relations entre les sociétés consolidables) ;
- Les modes d'établissement des comptes consolidés ;
- Le contenu du rapport consolidé de gestion qui doit accompagner les comptes ;
- L'obligation de contrôle des comptes consolidés ;
- Les obligations de publicité des comptes consolidés.

---

<sup>23</sup> Emprisonnement de cinq ans et amende de 375 000 euros.

L'écueil principal de la 7<sup>ème</sup> directive se situe dans le trop grand nombre d'options laissées à disposition des préparateurs des comptes.

En ce qui concerne son délai d'application dans les états membres, ce dernier est plus ou moins long selon les pays. Le fait qu'il s'échelonne de 1985 à 1991 démontre avec force que l'harmonisation comptable au sein des pays européens n'est pas une conséquence immédiate de la promulgation d'une directive.

La figure ci-dessous synthétise les grandes étapes de l'harmonisation européenne par directives.

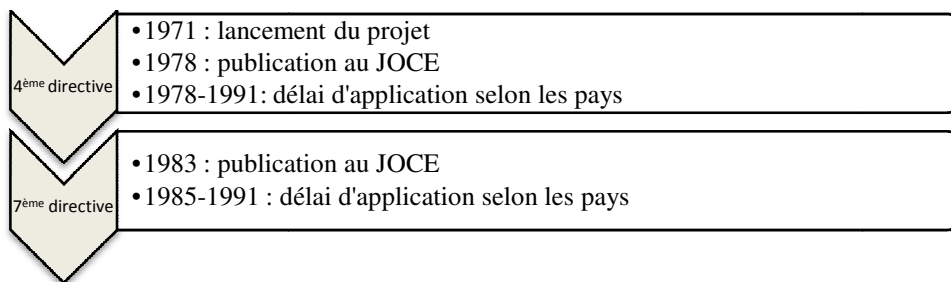


Figure 4 : L'harmonisation par directives

## 1.2. UNE HARMONISATION RÉGIONALE ATTEIGNANT SES LIMITES

De l'aveu même de la Commission Européenne (1995, p.2) « *les directives ne fournissent pas des réponses à la totalité des problèmes auxquels sont confrontés, dans les années 1990, ceux qui élaborent et utilisent les comptes et ceux qui définissent les normes comptables* ». CAPRON et CHIAPELLO (2005, p.51) imputent l'échec de l'harmonisation européenne à deux causes principales : la multiplication des options d'une part et de trop nombreux sujets non traités par les directives d'autre part. En gardant à l'esprit ces deux voies d'explication, nous verrons d'abord pourquoi la recherche du consensus a mené l'harmonisation à un échec annoncé, puis nous montrerons que l'effort de modernisation tenté dans les années 1990 n'était pas atteignable.

### 1.2.1. Des limites dues à l'exigence d'un consensus

L'élaboration d'une directive européenne repose sur l'atteinte d'un consensus, en d'autres termes, sa promulgation est dépendante de l'accord du plus grand nombre autour du texte. C'est pourquoi certaines questions pour le moins délicates ne sont pas du tout traitées dans les directives alors que d'autres ont pourtant été résolues au moment des discussions précédant

leur adoption moyennant l'inclusion d'options multiples<sup>24</sup> ou de formules se prêtant à des interprétations divergentes. Par exemple, la notion d'image fidèle, introduite dans la 4<sup>ème</sup> directive, n'est pas définie explicitement. De plus, l'article 2 alinéa 5 de la 4<sup>ème</sup> directive énonce qu'il est possible qu'une entreprise, pour ne pas déroger au principe d'image fidèle, utilise des méthodes différentes de celles proposées par la directive. Ce qui a fait, pour COLASSE (2000a, p.761), de l'image fidèle une notion « quasi providentielle » et justifiant tous les traitements possibles et imaginables à la limite de la comptabilité créative.

Par ailleurs, les comptes élaborés conformément aux directives et aux réglementations nationales les transposant ne répondent pas aux exigences des normes plus sévères en vigueur aux États-Unis. C'est pourquoi les sociétés européennes désirant lever des fonds sur le marché boursier américain sont dans l'obligation de retraiter leurs comptes selon les US GAAP. Le formulaire 20-F, mis en application par la SEC, sert à réconcilier les états financiers étrangers avec les normes du FASB. Cette procédure est obligatoire quel que soit le référentiel utilisé. Cette transition a un coût très important pour les firmes, en temps et en argent (BUCHANAN, 2003). Certaines sont alors incitées à établir leurs états financiers directement selon les normes américaines<sup>25</sup>, lesquelles relèvent d'une logique purement anglo-américaine où l'Europe ne joue strictement aucun rôle. Cependant, au-delà du coût, le passage des normes nationales vers les US GAAP constitue un profond changement de méthodes comptables. Ceci peut être illustré par la fameuse mésaventure de DAIMLER-BENZ<sup>26</sup> qui voulut se faire coter aux États-Unis. La firme de Stuttgart a dû retraiter ses états financiers de l'exercice 1993 en US GAAP. C'est alors que son bénéfice de 615 millions s'est commué en perte de 1,839 million pour la même période. Est-ce que DAIMLER-BENZ gagnait de l'argent ou en perdait ? Quel référentiel comptable était le plus représentatif de la situation réelle de la firme ? Face à ce doute normatif, ce sont les normes allemandes et plus largement européennes qui sont apparues comme peu fiables. À la suite de cet épisode, l'opinion a tenu pour acquis que les comptes en US GAAP pouvaient donner une information plus pertinente aux investisseurs que les comptes publiés conformément à la plupart des règles nationales

---

<sup>24</sup> Les options autorisées par les directives comptables sont très nombreuses, plus de cinquante rien que pour la 4<sup>ème</sup> directive.

<sup>25</sup> Certains états de l'Union Européenne offrent la possibilité aux sociétés de choisir un référentiel internationalement reconnu (US GAAP) ou international (IASC/IASB) pour l'élaboration des comptes consolidés.

<sup>26</sup> Pour une présentation exhaustive du cas de DAIMLER-BENZ, se reporter à l'article de FLOWER (1997, pp.283-285), "The future shape of harmonization: the EU versus the IASC versus the SEC".

européennes (VÉRON, 2007a, p.30)<sup>27</sup>. Tout ceci a profondément fait ressentir le besoin d'une harmonisation comptable internationale effective, et cela autant dans sa forme (son élaboration) que dans son fond (son application).

### 1.2.2. Une modernisation vouée à l'échec

La mondialisation des économies, notamment des marchés financiers, accentue le besoin de comparabilité des états financiers, or, les 4<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> directives ne le permettent pas dans leur état originel. C'est pourquoi, afin d'améliorer le suivi et la mise à jour des directives, la Commission Européenne a créé, en 1990, le Forum Consultatif de la Comptabilité<sup>28</sup>. Il a pour rôle de conseiller la Commission dans tous les domaines comptables. Toutefois, c'est parce que ce forum est plus un lieu de débats que de prises de décisions qu'il n'a pas permis de résoudre les difficultés liées à la nécessaire actualisation des directives. Consciente de l'enlisement du processus, l'UE a tenté en 1992 d'introduire la comitologie<sup>29</sup> en matière comptable de façon à pouvoir réviser les directives de façon plus rapide par une procédure allégée. Dans la même optique, la création d'un organisme européen de normalisation comptable a été sérieusement envisagée par la Commission. Cependant, les états membres se sont montrés réticents à cette idée. D'une part, cette autorité aurait engendré une délégation complète à la Commission Européenne du pouvoir de réglementation comptable, qui à l'époque était considéré comme une propriété intimement nationale. D'autre part, elle aurait créé un niveau supplémentaire de règles comptables entre les règles nationales et les normes internationalement reconnues (VAN HULLE, 1996, p.37). « *C'est ainsi que progressivement l'édifice des directives non amendées s'est complètement fissuré* » (CAPRON et CHIAPELLO, 2005, p.53).

Il semble, alors, évident que la modernisation de la comptabilité européenne ne peut passer par le lourd processus juridique des directives fondé sur le consensus, trop long et peu efficace en terme de standardisation. Pour VÉRON (2007a, p.30), « *en l'absence d'un organe européen de normalisation et d'un processus de contrainte pour mener à la convergence, la normalisation comptable est demeurée un sujet national impacté marginalement par les deux*

---

<sup>27</sup> "Following this and other cases, the opinion became widespread that accounts in US GAAP could provide investors with higher value information than accounts prepared in accordance with most national European rules".

<sup>28</sup> Notons qu'un Comité de contact avait été créé en 1979, mais sa composition et sa mission ont été jugées inadéquates pour permettre une révision pertinente des directives (CAPRON et CHIAPELLO, 2005, p.52).

<sup>29</sup> La comitologie désigne la délégation par le Conseil européen de pouvoirs d'exécution à la Commission aux fins d'exécuter la législation communautaire. Un acte législatif de base doit prévoir la constitution d'un comité de comitologie, composé de représentants des États membres et présidé par un représentant de la Commission.



directives »<sup>30</sup>. Dans ce contexte épineux, l'IASC est apparue comme la nouvelle alternative à la normalisation comptable européenne.

### 1.3. LE PLAN D'ACTION POUR LES SERVICES FINANCIERS

Le Plan d'Action pour les Services Financiers (PASF)<sup>31</sup> vise à créer un marché unique dans le secteur des services financiers au sein de l'Union Européenne. Lancé en 1999, il comprend 42 mesures destinées à harmoniser la réglementation en vigueur dans les différents états membres en matière de valeurs mobilières, de services bancaires, d'assurance, de crédit hypothécaire et de toute autre forme de transaction financière. Le PASF envisage des mesures pour trois secteurs d'activité :

- Le marché de gros :
  - Adoption du Plan d'action sur le capital-risque (1998) visant à simplifier les procédures permettant aux émetteurs de placer des valeurs mobilières sur les différents marchés nationaux ;
  - Adoption des normes comptables internationales (2002) au 1<sup>er</sup> janvier 2005 visant à instaurer une transparence et une comparabilité pour l'information financière émise par les sociétés européennes ;
  - Adoption de la directive prospectus (2004) devant permettre de lever des capitaux dans l'ensemble de l'UE sur la base d'une seule série de documents ;
  - Adoption de la directive sur les abus de marché (2004) définissant les règles au niveau européen pour les cas d'opérations d'initiés et de manipulation de marché ;
- Le marché de détail : les mesures proposées par la Commission visent essentiellement à faciliter l'accès des consommateurs aux opérations financières transfrontalières ;
- Le système de contrôle : un système de régulation et de surveillance efficace est indispensable à la bonne mise en œuvre de la législation proposée. Le PASF privilégie deux domaines la gouvernance d'entreprise et la fiscalité.

La mise en application du PASF a permis d'accélérer le processus de normalisation, et ce en l'intégrant dans un plan d'action global pour le marché financier. L'Union Européenne a donc, en 2002, abandonné l'ambition de normaliser par ses propres moyens la comptabilité des pays européens. Afin d'atteindre l'objectif d'un marché financier efficient, pertinent et

---

<sup>30</sup> "In the absence of a European standard-setting authority and of any enforceable process to drive convergence, standard-setting remained a national task which was only marginally impacted by the two directives".

<sup>31</sup> Ou FSAP : Financial Service Action Plan.

comparable, l'UE a choisi de faire adopter unilatéralement les normes comptables internationales produites par l'IASB. Cet organisme privé et indépendant se voit donc confier la charge d'achever la normalisation comptable européenne rêvée depuis les années 1960. Pour CAPRON et CHIAPELLO (2005, p.49) « *cette décision (choix de l'IASB) est l'aboutissement d'un processus de transformation majeure dans la manière de traiter les questions de normalisation comptable par l'Union Européenne* ».

La figure ci-dessous retrace la chronologie de la normalisation européenne.

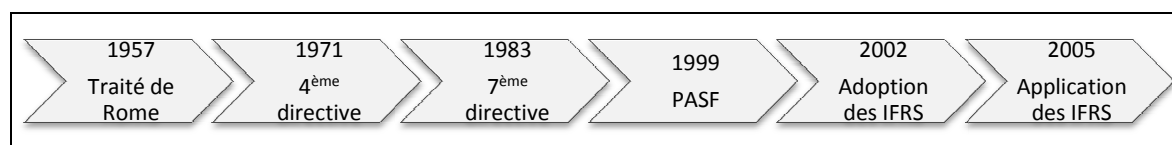


Figure 5 : Chronologie de la normalisation comptable européenne

Fort de la compréhension de la volonté européenne de normaliser la comptabilité mais de son incapacité à la réaliser, nous allons maintenant présenter l'organisme retenu par les européens pour devenir leur producteur de normes.

## 2. L'INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD

Plutôt que d'initier un processus de normalisation exclusivement européen, l'UE a choisi de déléguer cette tâche à l'*International Accounting Standard Board*. Ce choix revêt un rôle crucial pour les entreprises européennes. La thèse se focalise sur les choix d'options comptables résultant de la décision de retenir l'IASB comme normalisateur. Pour être en mesure de comprendre les options existant dans le référentiel international en 2005, il est nécessaire de connaître précisément le producteur des normes. C'est pourquoi nous portons à présent notre regard sur cette institution normalisatrice retenue par l'Europe. Nous nous pencherons d'abord sur le contexte de sa création, puis nous décrirons ses évolutions au cours des trente dernières années en identifiant deux périodes principales.

### 2.1. CONTEXTE COMPTABLE DE LA CRÉATION DE L'IASC

Les années 1970 sont marquées par un contexte socio-économique en pleine mutation. Nous sommes à la fin des « trente glorieuses », les entreprises s'internationalisent, les investissements étrangers se développent. Dans ces circonstances, la nécessité pour les firmes d'avoir un langage commun apparaît, alors, comme une évidence et c'est à la comptabilité

que ce rôle incombe. Cependant, l'heure n'est pas encore à la concertation mondiale et chacun développe ses propres outils. Ainsi, en 1971 l'Europe entame la mise en œuvre de directives, les États-Unis se dotent en 1973 du FASB et l'IASC se crée la même année. On peut se demander comment et pourquoi ces différentes organisations sont apparues ? Pour répondre à cette interrogation, nous reviendrons d'abord sur la naissance du FASB, puis nous soulignerons les répercussions du processus d'harmonisation de la comptabilité européenne sur la profession comptable anglo-américaine, et enfin nous préciserons le processus de création de l'organisme international.

Création du FASB : le mois de mai 1973 est marqué par la création du *Financial Accounting Standard Board* (FASB). Cet organisme américain est la réponse aux nombreuses critiques<sup>32</sup> faites au normalisateur précédent l'*American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA). Dès sa constitution, le FASB a affiché la volonté de proposer des normes solides et d'améliorer les pratiques comptables. Le FASB est officiellement reconnu comme l'organe de normalisation de la SEC, le régulateur de la bourse aux États-Unis, ce qui en fait automatiquement la référence mondiale en matière comptable.

Le FASB établit un référentiel reconnu internationalement certes, mais empreint de la vision américaine et marqué par les spécificités du fonctionnement économique et juridique des États-Unis.

L'harmonisation européenne : involontairement, le processus d'harmonisation comptable initié par l'Europe a contribué à la création de l'IASC. Dans le contexte de la construction européenne, l'harmonisation comptable constitue l'un des moyens privilégiés de l'intégration économique prévue par le traité de Rome<sup>33</sup>. L'objectif de l'Union Européenne est de rendre intelligibles les informations produites par les sociétés dans tous les pays. Or, pour les observateurs britanniques, la démarche comptable européenne est marquée par une prégnance de la philosophie continentale (vision patrimoniale et fiscale française et allemande), et constitue un processus politique dont les professionnels sont exclus<sup>34</sup>, contrairement à la

---

<sup>32</sup> Il était reproché à l'AICPA de produire des normes peu élaborées, incomplètes et contradictoires et d'être au service de la profession en établissant des normes en fonction des intérêts de cette dernière.

<sup>33</sup> La construction européenne telle que définie dans le traité de Rome, 15 mars 1957, repose sur deux idées essentielles : d'une part l'intégration économique selon le système d'un marché commun, et d'autre part l'intégration économique représente le résultat des forces du marché.

<sup>34</sup> Remarquons cependant que, si pour beaucoup, les travaux européens en matière de normalisation relevaient uniquement d'un processus politique, en réalité l'harmonisation européenne n'était pas le fait des seuls technocrates puisqu'un groupe d'étude d'experts comptables de la CEE avait été constitué pour participer aux travaux (VIANDIER et LAUZAIGHEN, 1993).

Grande-Bretagne où la tradition comptable, issue du *Common Law*, donne à la profession la charge de la normalisation. WALTON (1996, p.87) note qu'officieusement, certains affirment que l'IASC a été créé pour faire contrepoids à la communauté européenne et à ses projets d'harmonisation. La profession britannique redoutait, en effet, que les directives comptables supranationales deviennent la référence pour les activités internationales. Or, la communauté européenne est dominée par des pays qui ont un modèle comptable légal radicalement différent du modèle anglo-américain. Par ailleurs, FLOWER (1997, p.288) remarque que l'année de création de l'IASC correspond à l'entrée du Royaume Uni dans la communauté européenne, provoquant « *un sentiment d'horreur au sein de la profession comptable britannique, à l'idée de devoir adopter des principes comptables étrangers* »<sup>35</sup>. L'inquiétude de se voir imposer des règles comptables d'inspiration « continentale » aurait poussé la profession à créer une instance à vocation internationale, regroupant essentiellement des partenaires de la communauté anglo-américaine.

Création de l'IASC : L'*International Accounting Standards Committee* fut créé à l'initiative de Henry BENSON, un associé du bureau Coopers&Lybrand de Londres. Il persuada l'*Institute of Chartered Accountants of England and Wales*<sup>36</sup>, dont il était le président, qu'il fallait inviter les organisations comptables professionnelles de différents pays à participer à cet organisme. Pour WHITTINGTON (2005, p.128), la création de l'IASC répond au besoin d'un langage comptable commun au service des marchés financiers de plus en plus internationaux<sup>37</sup>.

Le 29 juin 1973, les comptables de neuf pays adhèrent à l'organisme : Allemagne, Australie, Canada, États-Unis, France, Japon, Mexique, Pays-Bas et Royaume-Uni. Dès 1974, de nouveaux membres rejoignent les fondateurs : Belgique, Inde, Pakistan, Nouvelle-Zélande et Zimbabwe. L'objectif fondateur de l'IASC est de publier des normes comptables internationales de référence en mesure de guider la convergence des normes nationales dans le temps (VÉRON, 2007, p.10)<sup>38</sup>.

---

<sup>35</sup> “*The British accountancy profession was horrified at the thought of being obliged to accept alien accounting principles consequent on Britain’s entry into the European Union*”.

<sup>36</sup> Organisation des professionnels de la comptabilité britannique.

<sup>37</sup> “*The motivation for the creation of the IASC was the need for a common international language of accounting to serve capital markets which had become increasingly international, a trend which has continued since.*”

<sup>38</sup> “*The IASC’s stated aim was to issue international standards of reference which would guide the convergence of national standards over time*”.

## 2.2. L'IASC : UN NORMALISATEUR INTERNATIONAL DE 1973 À 2000

Fort de la connaissance du contexte comptable ayant présidé à la création de l'IASC, nous allons à présent nous attacher à mieux connaître la jeunesse du futur normalisateur européen. Pour cela, nous allons d'abord décrire le fonctionnement de l'IASC, puis nous présenterons le processus d'élaboration des normes, et enfin nous identifierons les étapes ayant conduit l'IASC à devenir un normalisateur mondial.

### 2.2.1. Le fonctionnement de l'IASC

Le fonctionnement de l'IASC repose sur deux organes principaux : son conseil (*Board*) et son comité permanent d'interprétation (*Standard Interpretation Committee-SIC*). Par ailleurs deux conseils (*l'Advisory Council* et le *Consultative Group*) participent aux travaux du normalisateur. La figure ci-dessous illustre les liens entre les instances de normalisation internationale.

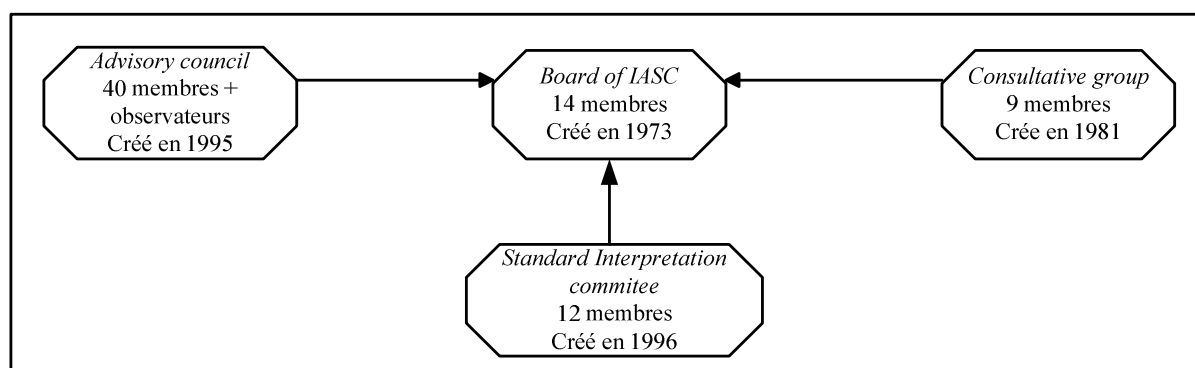


Figure 6 : Structure de l'IASC

Le Board « a l'entière responsabilité de toutes les questions techniques de l'IASC, notamment de la préparation et de la publication des normes comptables » (extrait des statuts de l'IASC, publié le 24 mai 2000, p.19). Les quatorze membres du *Board* sont recrutés en priorité sur leur expertise technique afin d'être en mesure de contribuer à l'élaboration de normes comptables de haute qualité. Le recrutement des membres du conseil est primordial car sa composition doit représenter la meilleure combinaison possible de compétences techniques, d'expériences des affaires internationales et des situations des marchés. Néanmoins, si ces membres ne sont pas choisis sur une base de représentativité géographique, il ne doit pas exister, au sein de l'organe, de domination de la part d'une région du monde ou d'un groupe d'intérêts. Les membres du *Board* sont nommés par les *Trustees*<sup>39</sup>, sur avis du conseil de

<sup>39</sup> Un *trustee* peut être défini comme un administrateur.

l'IFAC<sup>40</sup> et des principaux organismes ayant un intérêt pour l'information financière. Participent également aux réunions du conseil, avec un statut d'observateur (c'est-à-dire sans droit de vote), des représentants du FASB (depuis 1988), de la Commission Européenne (depuis 1990) et de l'OICV<sup>41</sup> (depuis 1996).

Le comité permanent d'interprétation (SIC) a vu le jour au mois de juin 1996, et ce, sous l'impulsion de la SEC. Cette dernière avait, en avril de la même année, exigé préalablement à toute reconnaissance éventuelle des IAS que celles-ci atteignent un haut niveau de qualité et que des précautions quant à leur interprétation et leur application soient mises en place. La promptitude de la réaction de l'IASC marque sa volonté d'être reconnu par les instances américaines.

Le comité d'interprétation procède à l'examen des problèmes qui, en l'absence de normes précises, peuvent faire l'objet de traitements divergents. Cette interprétation se fait en référence aux normes existantes et au cadre conceptuel de l'IASC. Le comité est composé de douze membres de différents pays, représentant la profession comptable, les préparateurs et les utilisateurs des comptes. La Commission Européenne et l'OICV participent aux réunions en tant qu'observateurs. Les interprétations, une fois approuvées par le conseil, font l'objet d'une publication.

Le fonctionnement des instances de l'IASC est exclusivement le fait de la profession comptable et des organisations financières privées. En effet, au début des années 80, l'IASC s'est allié avec l'IFAC, instance regroupant la plupart des organisations professionnelles de la comptabilité et de l'audit et particulièrement les grands cabinets internationaux. Un accord « d'engagement mutuel » a donné à cet organisme un rôle prépondérant au sein de l'IASC, autant au niveau de sa participation au débat comptable que dans la nomination des membres du conseil.

Enfin, précisons que le financement de l'IASC provient d'une part des cotisations de ses membres ainsi que du soutien de l'IFAC, et d'autre part des contributions d'entreprises internationales et de grands cabinets comptables, ainsi que de la vente de publications diverses.

---

<sup>40</sup> IFAC : *International Federation of Accountants*.

<sup>41</sup> OICV : Organisation Internationale des Commissions des Valeurs mobilières, plus connu sous son sigle anglo-saxon de IOSCO.

### 2.2.2. L'élaboration des normes : le due process

Après avoir décrit l'organisation interne du normalisateur, il nous faut à présent nous pencher sur le dispositif de normalisation mis en place pour atteindre l'objectif de normes comptables de haute qualité technique. Le processus d'élaboration des normes de l'IASC est calqué sur celui en usage dans les pays anglo-américains : le *due process*. Ce terme, difficile à traduire, sous-tend l'obligation du respect de certaines étapes clés dans le processus menant à la promulgation d'une norme comptable. Le *due process* est censé permettre à tous les intéressés (organismes nationaux de normalisation, préparateurs et utilisateurs des états financiers) de faire valoir leurs points de vue, rendant par là même la démarche à la fois normative, internationale, indépendante, impartiale et légitime. Le *due process* est une procédure d'approbation constituée par un ensemble d'étapes de discussions, d'études, de consultations et de prises de décisions préalables à la publication d'une norme (HOARAU, 2003, p.45). La figure suivante identifie les étapes du *due process*.

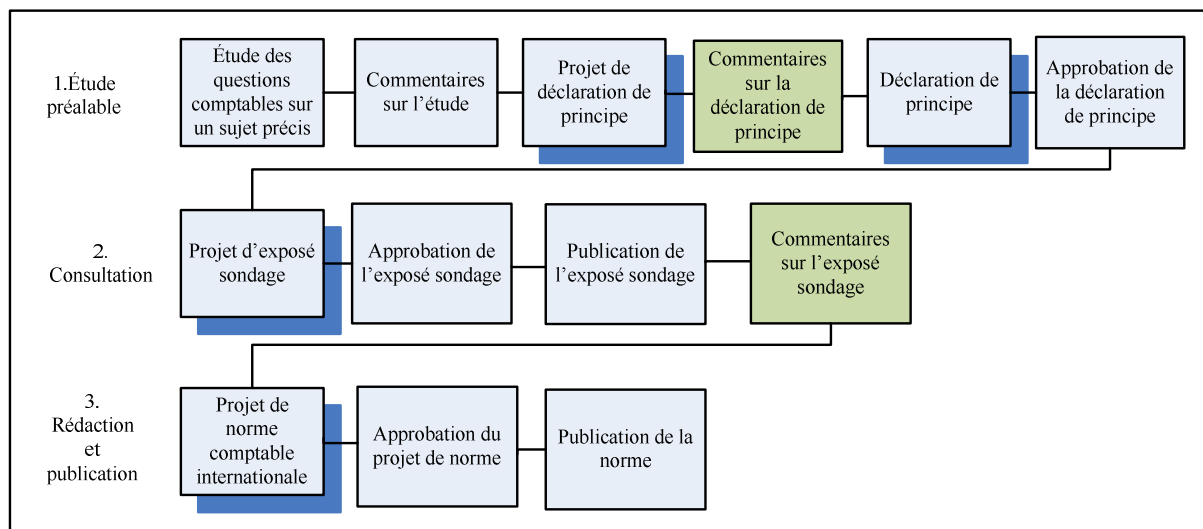


Figure 7 : Le due process

Si pour GÉLARD (1999), membre actif du conseil de l'IASC, « *le due process contient une dimension démocratique et de recherche d'équité* », COLASSE (2004a, p.35), quant à lui, a un point de vue plus nuancé. En effet, il affirme que seules les parties prenantes ayant les ressources financières et/ou la compétence technique nécessaire peuvent réellement intervenir dans le *due process*, et espérer se faire entendre du conseil. Quant aux autres parties prenantes, elles ne sont que les spectateurs passifs de l'éventuelle négociation entre le normalisateur et les parties les plus puissantes, principalement les grands cabinets d'audit. D'ailleurs, RAFFOURNIER (2007, p.37) souligne que « *malheureusement, il semble que peu d'entreprises ou groupes de pression d'Europe continentale profitent de cette opportunité,*

probablement parce qu'ils sont encore peu habitués à cette procédure pourtant courante dans les pays anglo-saxons ».

Maintenant que nous sommes en mesure d'appréhender le fonctionnement de l'IASC ainsi que le processus d'élaboration des normes internationales, il est temps de nous pencher sur l'activité de l'institution de normalisation depuis sa création.

### 2.2.3. *L'apprentissage de la normalisation à l'échelle du monde*

Selon BENSON, l'initiateur de l'IASC, « il devrait exister une norme, connue dans le monde entier, pour évaluer les opérations des sociétés multinationales qui interviennent ou font appel au marché mondial des capitaux »<sup>42</sup>. L'atteinte de cet objectif a pris presque trois décennies. On identifie trois étapes dans l'évolution de la normalisation internationale :

Le recensement de l'existant, de 1973 à 1986 : Dans un souci de rassembler le plus grand nombre autour des IAS, l'IASC a élaboré une trentaine de normes en reprenant les principes comptables utilisés dans les pays représentés au conseil. Ces normes étaient destinées à servir de guides aux professionnels de la comptabilité. Pour GÉLARD (2005a, p.14), « les normes des jeunes années n'étaient guère mieux qu'un résumé élégamment rédigé des pratiques comptables existantes en Europe et aux États-Unis ». Au fil du temps, il est clairement apparu qu'aucun pays membre n'avait l'intention d'appliquer formellement ces normes sur son territoire. Ces normes marquées par une grande flexibilité étaient encore loin de l'objectif de norme univoque chère à BENSON. C'est pourquoi en 1987, sous l'impulsion de Georges BARTHES de RUYTER (nouveau président du conseil), l'IASC a entamé un programme prioritaire de réduction des options.

La réduction des options, de 1987 à 1994 : L'IASC publia en 1988 *l'Exposure Draft 32* (ED 32) « comparabilité et amélioration des états financiers », exprimant les critiques émises envers l'organisme. Il permet, ainsi, d'entamer le chantier de l'amélioration des IAS. Treize normes sont alors amenées à être révisées, plus de vingt trois options vont être supprimées sur l'ensemble du référentiel et de nombreux sujets non encore traités sont ouverts à débat. L'ED 32 a un esprit résolument tourné vers l'avenir des normes (SALTER *et al.*, 1996).

---

<sup>42</sup> BENSON H, « *Establishing standards through a voluntary professional process across national boundaries* » dans *Arthur Young professors table*, Arthur Young & Co, 1981, Londres.



S'engageant à la réduction des options, l'IASC maintient cependant deux traitements possibles en introduisant la notion de « traitement préférentiel » et de « traitement alternatif autorisé »<sup>43</sup>.

Vers un corpus de normes, de 1999 à 2001 : L'IASC a trouvé son principal soutien auprès de l'OICV<sup>44</sup> qui très tôt l'a encouragé à poursuivre son projet d'élimination des options alternatives, tout en s'assurant, d'une part, que les normes soient suffisamment détaillées et complètes et d'autre part, qu'elles contiennent les informations nécessaires. En 1995, l'IASC s'est engagé à produire un socle de normes appelé « noyau dur » susceptible d'être reconnu sur toutes les places boursières du monde sans qu'aucun rapprochement ne soit nécessaire avec les normes du pays d'accueil. L'IASC a entamé un long processus de révision des normes existantes afin de les rendre comparables (en éliminant les options) et transparentes (en imposant un niveau d'information supérieur). L'OICV s'est engagée en avril 2000 à travailler avec l'IASC pour la définition d'un même standard applicable à toutes les sociétés cotées dans le monde. De plus, elle a publié une résolution recommandant à ses membres de reconnaître le référentiel de l'IASC<sup>45</sup>.

L'IASC a ainsi fait évoluer son corps de normes pour lui donner une crédibilité internationale en matière de normalisation comptable. Ainsi, les normes flexibles aux multiples options ont peu à peu cédé leur place à un référentiel ne laissant aux utilisateurs que deux options possibles. Comme le soulignent GARRIDO *et al.* (2002, p.10), cette dichotomie persistante laisse encore une marge avant d'atteindre un « *niveau idéal de normalisation* » où chaque norme imposerait un traitement unique. Pour les auteurs, c'est uniquement à ce stade que les états financiers seront réellement comparables<sup>46</sup>. C'est justement sur l'existence de ces différentes options que se focalise la présente thèse, dans la mesure où elles impliquent des choix stratégiques impactant en profondeur la structure des états financiers. Par conséquent, l'observation et la compréhension des options retenues par les groupes français apparaît être une étape indispensable pour dresser le bilan de l'application des normes comptables internationales.

---

<sup>43</sup> *Benchmark and allowed alternative treatment.*

<sup>44</sup> Pour un historique de la relation entre l'IASC et l'OICV, voir WALTON (2003, p.24).

<sup>45</sup> L'OICV n'est pas une organisation réglementaire, elle ne peut émettre que des recommandations et encourager ses membres à prendre des mesures concrètes sur des points particuliers. Néanmoins, si la SEC est le membre le plus influent de l'OICV, ce n'est pas pour autant qu'elle a choisi de donner l'exemple, ne reconnaissant pas les IAS sur son territoire et exigeant toujours une réconciliation avec les US GAAP.

<sup>46</sup> Se reporter à l'étude empirique réalisée par GARRIDO *et al.* (2002) concernant l'évolution du degré « *d'harmonisation formelle* » des normes internationales.

Pour atteindre une dimension mondiale l'IASC ne peut maintenir les structures de ses débuts, essentiellement dans la mesure où c'est la profession comptable des différents pays représentés au conseil qui, depuis sa création, a bâti le référentiel international. Or, pour devenir le normalisateur mondial, il est nécessaire d'élargir la représentation des divers acteurs du métier comptable. C'est pourquoi, dès 1997, l'IASC entame un projet de transformation structurelle.

### **2.3. L'IASB : UN NORMALISATEUR MONDIAL DEPUIS 2001**

La mise en place de deux groupes de travail, « *Strategy working party* » et « *Shaping IASC for the future* », a permis le passage de l'IASC à l'IASB. Ce changement tend à élargir l'influence du normalisateur d'une dimension internationale (c'est-à-dire qui se rapporte à plusieurs nations) à une dimension mondiale (c'est-à-dire applicable à terme sur tous les marchés financiers). Nous verrons que cette transformation n'est en rien un banal changement de nom, mais qu'elle modifie sensiblement le travail au sein de l'institution et au-delà qu'elle laisse entrevoir le passage d'une logique comptable à une logique financière. Dans cette optique, nous présenterons d'abord les conditions du passage de l'IASC à l'IASB, puis nous mettrons en évidence la primauté donnée à l'approche financière, ensuite nous décrirons la nouvelle organisation du normalisateur international, pour enfin souligner la nécessaire évolution des méthodes de gouvernance de l'institution afin de confirmer sa place de normalisateur mondial.

#### **2.3.1. L'IASC est mort, vive l'IASB**

Depuis sa création en 1973, l'IASC a souvent été taxé de club réunissant des *gentlemen* comparant les mérites de leurs systèmes comptables respectifs, travaillant avec une vision auto-centrée. Face aux critiques, l'IASC met en exergue deux principaux obstacles à son développement :

- L'inefficacité des réunions du *board* regroupant parfois jusqu'à quatre-vingts intervenants ;
- Le manque d'implication des normalisateurs nationaux dans le processus de prise de décision. L'IASC n'entretenait que très peu de relations avec les organisations étatiques dotées d'une légitimité publique et d'un pouvoir réglementaire ; ce qui à l'évidence constitue une limite à l'action du normalisateur.

Dès septembre 1996, un groupe de réflexion fut lancé, le *Strategy Working Party* avec pour objectif de restructurer l'organisation. Pour devenir véritablement un agent d'envergure mondiale, il a fallu à l'IASC s'engager dans la voie de la modernisation. Le travail de réforme a alors été mené selon deux axes :

- Séparer le travail technique d'un niveau de plus en plus élevé de l'activité d'organisation et de promotion de plus en plus important ;
- Professionnaliser l'élaboration des normes. Le travail technique de normalisation réclame des experts à temps plein.

Les membres de l'IASC, réunis à Édimbourg le 24 mai 2000, ont voté l'abandon de l'ancienne structure de l'IASC pour l'année suivante. Le passage de l'IASC à l'IASB est donc effectif depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2001. Désormais, l'IASB est indépendant de la profession comptable, laquelle avait assuré le fonctionnement de son prédécesseur et l'essentiel de son financement. Le passage à l'IASB entérine la coupure officielle avec la communauté des experts-comptables représentée par l'IFAC. Cette séparation par consentement mutuel avec la profession comptable consacre le caractère d'ordre public<sup>47</sup> des normes IAS/IFRS, celles-ci ne pouvant être l'apanage d'une profession qui serait à la fois juge et partie. L'IASB reste toutefois indépendant des états car dans le contexte d'une économie et d'un marché globalisé, le normalisateur mondial ne peut dépendre d'un ou plusieurs états au risque d'adopter une politique partielle vis-à-vis d'une nation. La mutation de l'IASC vers l'IASB a constitué une étape majeure dans l'histoire de la normalisation internationale.

En juillet 2002, l'Union Européenne officialise son adhésion aux normes comptables internationales en déléguant à l'IASB la rédaction des normes applicables dans l'ensemble de la communauté. Dès lors, la responsabilité de cet organisme privé est immense, car il est chargé par délégation<sup>48</sup> d'une tâche d'intérêt public : élaborer les normes servant à établir les états financiers des 7 000 sociétés cotées européennes. Pour rendre ces normes mondiales, il est nécessaire qu'elles convergent avec celles des principaux pays et en particulier avec celles des États-Unis. C'est dans cet objectif qu'en septembre 2002, l'IASB et le FASB ont conclu

---

<sup>47</sup> La notion d'ordre public désigne, au sens large, l'ensemble des règles qui régissent la vie en société édictées dans l'intérêt général. Une règle est dite d'ordre public lorsqu'elle est obligatoire et s'impose pour des raisons impératives de protection, de sécurité ou de moralité. Les personnes ne peuvent y déroger par convention et n'ont pas la libre disposition des droits qui en découlent. La violation d'une règle d'ordre public entraîne la nullité de la convention.

<sup>48</sup> COLASSE (2005) utilise le terme de sous-traitance.

le *Norwalk agreement*, un accord de convergence<sup>49</sup> progressif entre les deux référentiels US GAAP et IAS/IFRS.

### 2.3.2. *Glissement des normes comptables vers des normes financières*

Le normalisateur international a complètement repensé ses structures de fonctionnement et de financement, mais aussi ses normes. Ainsi l'IASC produisait des *International Accounting Standards* (IAS) là où l'IASB élabore des *International Financial Reporting Standards* (IFRS) et les interprétations deviennent les IFRIC<sup>50</sup>. L'évolution des normes comptables vers des normes de *reporting* financier n'est pas sans conséquences, marquant la consécration de la valeur financière sur la valeur comptable. Ce changement de nom, d'IAS à IFRS, souligne l'accent mis sur la qualité de l'information financière. Ainsi, de cette façon, l'IASB affiche sans ambiguïté l'objectif et les destinataires des normes. Selon AGLIETTA et REBÉRIOUX (2004, p.151), adopter un langage comptable plutôt qu'un autre c'est adopter une représentation de l'entreprise. Or, le passage de normes comptables à des normes financières marque explicitement la conception de la firme retenue. La priorité est donnée à la valeur financière de l'entreprise, la seule pertinente en termes de décisions économiques.

L'IASB a adopté, lors de sa première réunion, l'intégralité des normes IAS ainsi que les interprétations SIC existantes au 1<sup>er</sup> avril 2001. Notons que de nombreuses IAS ont été ou sont en cours de révision depuis 2001. L'IASB, dont l'objectif principal est de conduire à la comparabilité des états financiers, récuse la multiplication des options au sein de ces normes et notamment l'existence d'options propres à chaque pays. Cependant, il ne remet pas en cause le principe de deux traitements alternatifs pour certaines opérations économique. Ainsi, plusieurs normes IAS et IFRS proposent un *benchmark treatment* et un *allowed treatment*. On peut alors se demander si en maintenant des options, le normalisateur ne modère pas la portée en termes de comparabilité et de qualité de l'information financière. Les préparateurs des comptes ne risquent-ils pas de faire des choix hétérogènes compromettant la comparabilité des états financiers ? Face à deux options les firmes ne vont-elles pas choisir en fonction d'impératifs autres que la qualité de l'information pour la prise de décisions économiques par les utilisateurs des comptes ?

---

<sup>49</sup> Remarquons qu'il est question ici de convergence « *qui tend au même résultat* » et non de compatibilité qui aurait supposé « *qui peut s'accorder ou coexister avec autre chose* ». On peut se reporter à l'article de PAYNE et RANAGAN (2008) pour comprendre les différentes étapes du processus de convergence.

<sup>50</sup> IFRIC : *International Financial Reporting Interpretations Committee*

### 2.3.3. Une organisation étoffée

La réforme des structures du normalisateur international mise en place après trois années de réflexion, est fondée sur deux grands principes : l'indépendance de l'organisme, clé de son autorité, et la professionnalisation de la fonction de normalisateur. La refonte de la structure de l'IASC a conduit à l'émergence d'une organisation bicamérale avec un *board* resserré et une assemblée générale élargie (GÉLARD, 2005a, p.16). Le normalisateur est à présent organisé autour de :

- L'*International Accounting Standards Committee Foundation* (IASCF)<sup>51</sup>, qui est l'organe de gouvernance en charge de la collecte des fonds permettant l'activité du normalisateur et de la nomination des membres du conseil de normalisation.
- L'*International Accounting Standards Board* (IASB), qui est l'instance chargée de l'élaboration des normes.

La figure ci-dessous rend compte de la nouvelle organisation du normalisateur international.

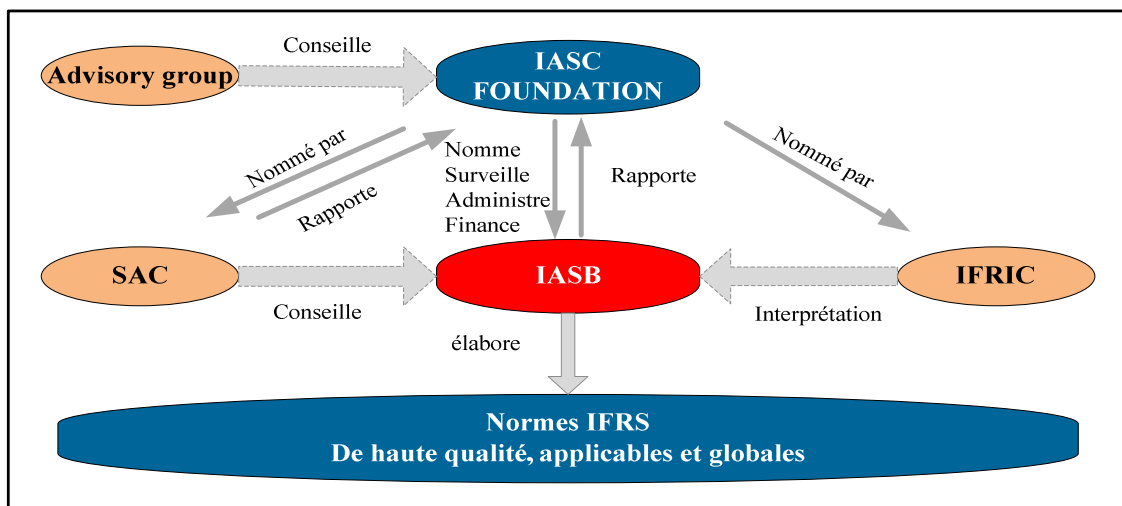


Figure 8 : Structure de l'IASB (D'après : www.iasb.org)

Au niveau de la structure, la séparation entre le niveau technique (élaboration des normes) et le niveau organisationnel (recherche de financement, organisation matérielle, etc.) est effective. L'*IASC foundation* (IASCF) est composée de *trustees* ayant la charge de veiller à l'évolution des statuts, d'assurer un financement diversifié<sup>52</sup> et de nommer les membres de l'IASB. La nomination des *trustees* respecte la représentation géographique suivante : six

<sup>51</sup> L'IASCF est une fondation de droit américain basée au Delaware. Notons qu'aux États-Unis, le droit des sociétés n'est pas fixé par une loi fédérale, mais relève de la compétence de chaque État. La plupart des taxes et impôts existant sur le sol américain ne sont pas applicables dans l'état du Delaware.

<sup>52</sup> Le financement ne doit pas être essentiellement constitué de subventions de l'IFAC et des grands cabinets d'audit.

membres d'Amérique du nord, six d'Europe ; quatre de la région Asie-Pacifique et trois Autres. Cette répartition est maintenue à l'issue de chaque renouvellement.

Les *trustees* doivent veiller au bon fonctionnement de l'ensemble, sans interférer sur les questions techniques. L'IASCF est donc un organe à vocation essentiellement politique, garant des orientations stratégiques, des statuts et du financement.

La politique de nomination des membres du conseil de l'IASB est désormais indépendante de la profession comptable. Ce sont des critères de compétences techniques et d'expérience professionnelle qui prévalent. Ainsi, les membres du *board* doivent représenter une subtile alchimie entre les métiers de l'audit, les préparateurs des comptes, les utilisateurs des états financiers et du monde académique. Cette représentativité des métiers comptables donne au conseil de l'IASB une légitimité incontestée provenant de la compétence de ses membres acquise grâce à une longue expérience. Parmi les membres du conseil, il y aura au maximum sept *liaison members* (choisis au sein du *Board*) qui assureront la liaison avec un ou plusieurs normalisateurs nationaux sur les sujets débattus. PATRIER (2001, p.45) souligne que l'IASB au complet ne doit pas être sous la domination d'une région géographique ou d'un groupe d'intérêts particulier. De même, il doit représenter la meilleure combinaison possible de compétences techniques et d'expériences des affaires internationales et de la situation des marchés. Toutefois, le critère de répartition géographique semble illusoire puisque l'écrasante majorité (dix sur quatorze) des membres du *board* est originaire des États-Unis ou du Commonwealth. La place laissée à une vision de la normalisation autre qu'anglo-américaine semble très restreinte, pour ne pas dire inexistante.

Le passage à l'IASB a également fait évoluer les objectifs et cela essentiellement au niveau de l'exigence d'application mondiale, or, pour cela l'IASB se doit d'intégrer les normalisateurs nationaux dans le processus normatif. Ainsi, à l'époque de l'IASC, il s'agissait de : « *tendre vers la convergence des normes comptables nationales et des normes comptables internationales pour des solutions de haute qualité* ». Si l'idée de convergence entre les référentiels reste intacte, l'IASB s'impose les moyens d'atteindre ce but : « *collaborer activement avec les normalisateurs nationaux pour conduire à une convergence des normes nationales et des IFRS vers des solutions de grande qualité* »<sup>53</sup>. L'IASB souhaite mettre en place un véritable partenariat avec les instances nationales (rôle des *liaison members*) et

---

<sup>53</sup> "To work actively with national standard-setters to bring about convergence of national accounting standards and IFRS to high quality solutions" ([www.iasb.org](http://www.iasb.org)).

régionales pour faire en sorte que les normes IAS/IFRS soient reconnues et légitimées mondialement. Les modalités de partenariat entre l'IASB et un autre normalisateur sont variables selon les projets :

- Des projets communs où les ressources sont partagées et le calendrier d'examen des deux conseils est simultané ;
- Des formes moins élaborées de coopération où chaque normalisateur participe à un monitorat de projet.

Pour GÉLARD (2002, p.29), qui assure la liaison avec les pouvoirs réglementaires français, le partenariat est un moyen privilégié pour parvenir à faire converger les normes comptables.

#### **2.3.4. Réforme de la gouvernance de l'IASB**

L'IASB est devenu le normalisateur mondial, ses normes sont appliquées par plus d'une centaine de pays et la convergence avec le référentiel américain est sur la bonne voie. Malgré tout, des voix s'élèvent (comme celles de l'OICV, de la SEC ou de l'AMF) contre le manque de transparence et donc de légitimité de l'organisation. Les travaux de l'IASB ont une importance capitale pour la comptabilité européenne et plus largement mondiale, c'est pour cela que cet organisme privé doit rendre des comptes (BORIS et LOPATER, 2008). Plusieurs dysfonctionnements sont pointés du doigt :

- Le *due process* n'est pas aussi transparent qu'il le devrait. Ainsi, de nombreuses critiques ont été faites lors de l'adoption d'IFRS 8 relative à l'information sectorielle ;
- Le système de cooptation des *trustees* est loin de représenter une démarche démocratique et légitime ;
- L'avis des investisseurs et des utilisateurs n'est pas suffisamment pris en compte, et le programme de travail est arrêté sans en référer aux intéressés ;
- Le système de financement de l'institution doit être clarifié pour garantir son indépendance ;
- L'indépendance de l'IASB vis-à-vis de certaines parties prenantes, les auditeurs en particulier, reste à prouver.

Pour répondre à ces critiques l'IASCF a annoncé que sa constitution allait être revue au cours de l'année 2008. La création d'un organe de surveillance de l'IASCF est envisagée. Ce *Monitoring Group*, dont les régulateurs boursiers seraient membres actifs, devrait rencontrer régulièrement les *trustees* afin de discuter, de revoir et de commenter le programme de travail

de l'IASB. Par ailleurs, l'IASB envisage d'augmenter le nombre de ses membres ainsi que d'allonger la période de consultation quant à la révision de ses statuts.

Quant au financement de l'IASB, il doit être le garant de son indépendance, ainsi l'éventail des contributeurs devra être très large et impliquer les parties prenantes du monde entier, afin d'éviter les possibles conflits d'intérêts (Commission Européenne, 2006). Pour pallier aux biais du système antérieur, l'IASCF propose quatre piliers pour son financement futur<sup>54</sup> :

- Il doit être assis sur une large base et inclure les principaux acteurs des marchés financiers internationaux ;
- Il doit être suffisamment contraignant pour rendre difficile les initiatives parallèles indépendantes ;
- Il doit être flexible et ne pas être tributaire d'une action en particulier qui risquerait de peser sur l'indépendance de l'IASCF et de l'IASB ;
- Il doit être spécifique à chaque pays, la charge se répartissant proportionnellement au PIB.

Pour VÉRON (2007a, p.49), la question de la gouvernance de l'IASB est devenue cruciale compte tenu du pouvoir et des responsabilités attribués à cet organisme<sup>55</sup>. Selon HOARAU et TELLER (2007, p.9), « *la réforme de la gouvernance de l'IASB est de nature à en renforcer la légitimité et s'avère être une des conditions de succès de la poursuite de la normalisation comptable internationale* ». En devenant un quasi-législateur<sup>56</sup>, l'IASB doit concilier indépendance et responsabilité politique.

#### 2.4. IASB ET FASB : LES MEILLEURS ENNEMIS

Le normalisateur international a franchi une grande étape dans sa quête de devenir le producteur de l'espéranto comptable lorsque l'Union Européenne a choisi d'adopter unilatéralement les normes IAS/IFRS. Cependant, l'objectif ne sera atteint qu'au moment où les États-Unis reconnaîtront les normes internationales. Déjà BENSON (1977) était conscient de la nécessaire intégration du marché américain pour atteindre des normes comptables mondiales. Le rapprochement entre les institutions internationales et américaines a été conclu en 2002. L'IASB et le FASB ont signé le 2 octobre 2002 un accord de convergence, dit *Norwalk Agreement*. Ce projet officialise « *l'engagement des deux parties au développement*

---

<sup>54</sup> Communiqué de presse du 4 février 2008, disponible sur le site de l'IASB à l'adresse suivante : <http://www.iasb.org/News/Press+Releases/Update+on+Funding+for+2008.htm>

<sup>55</sup> "These difficult governance questions (...) become crucial now that the IASB's power and responsibility have become substantial".

<sup>56</sup> Expression du député européen Alexander RADWAN.



de normes de haute qualité pouvant être utilisées pour le reporting financier national et international » (FASB et IASB, 2002). La convergence a pour objectif d'éliminer les différences entre les normes des deux organismes qui ne nécessitent pas une révision exhaustive, en adoptant la meilleure solution possible pour opérer le rapprochement. Cette solution pourra être l'adoption de la norme de l'IASB ou de celle du FASB, ou même une norme élaborée par d'autres normalisateurs, les normes du FASB et de l'IASB étant alors modifiées. Pour CAPRON et CHIAPELLO (2005, p.71), « ce processus de convergence constitue une véritable consécration pour l'IASB puisque son unique concurrent ne se sent plus de taille pour continuer seul ». DEJEAN et SABOLY (2006) estiment, quant à elles, que cet accord entre IASB et FASB éloigne encore un peu plus loin le référentiel international des modèles comptables continentaux. Selon HOARAU (2006, p.41), « une des manifestation du succès de ce processus de convergence sera la suppression par la SEC de l'obligation de réconciliation avec les normes américaines pour les sociétés utilisant les IAS/IFRS ». Le processus semble atteindre son but plus rapidement qu'on ne l'aurait prédit puisque le 15 novembre 2007, la SEC a annoncé qu'elle reconnaîtrait les états financiers étrangers établis selon les normes IAS/IFRS sans réconciliation préalable avec les US et ce, dès l'exercice 2007 (SEC, 2007). À la suite de cette reconnaissance américaine, l'Union Européenne s'est engagée, par l'intermédiaire de Charlie McGREEVY, commissaire au marché intérieur, à accepter dès 2008 les documents financiers des entreprises établis selon les normes comptables américaines. Ces deux démarches quasiment simultanées semblent mener la comptabilité mondiale vers une reconnaissance mutuelle ayant comme objectif *in fine* la convergence des grands référentiels.

Pour clore cette section, la figure ci-dessous synthétise l'historique du normalisateur international.

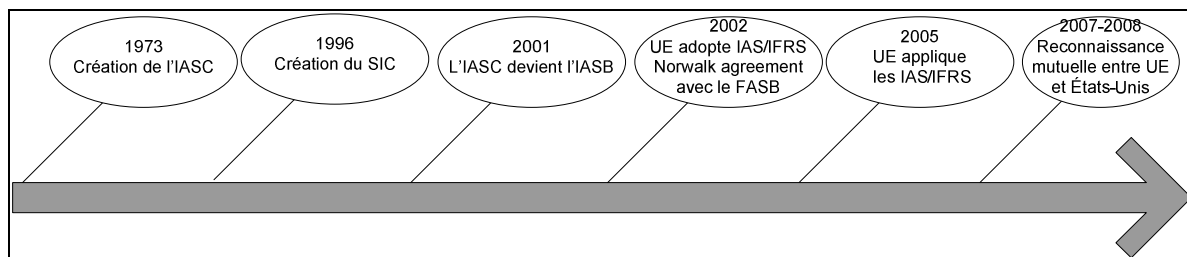


Figure 9 : Chronologie de l'IASB/IASB

## **Section 2 : La délégation comptable européenne**

Dans la première section de ce chapitre nous avons pris le temps d'analyser et de décrire les tentatives d'harmonisation comptable européennes, ainsi que l'instance de normalisation internationale. À présent, nous allons nous attacher à identifier le dispositif de normalisation comptable découlant du choix de l'IASB comme normalisateur européen. L'étude de la relation entre l'Union Européenne et l'IASB est un préalable obligatoire pour être en mesure de comprendre les choix comptables effectués par les firmes lors de la première application des normes IAS/IFRS. En effet, l'existence même de ces choix résulte de la relation entre les deux institutions. Ainsi, en comprenant ce qui a poussé l'UE à déléguer son pouvoir de normalisation à une institution privée, en identifiant précisément comment les normes IAS/IFRS sont introduites dans le système réglementaire européen et quelles sont les institutions comptables en Europe qui régissent ce processus, nous serons alors à même d'appréhender le processus de normalisation comptable européen. Pour cela nous mettrons en lumière, dans un premier temps, l'ambiguïté de la relation entre l'UE et l'IASB, puis nous détaillerons le processus d'adoption des normes, et enfin nous présenterons les différentes institutions comptables européennes.

### **1. LA RELATION ENTRE L'UE ET L'IASB**

Pour comprendre la relation entre l'Union Européenne et l'IASB, il faut commencer par décrire leur rencontre et pourquoi l'UE a choisi d'épouser la comptabilité internationale de l'IASB. Or, comme dans toute relation, le quotidien est souvent moins idyllique que prévu, ainsi les premières anicroches se sont vite faites sentir. Nous décrivons la relation entre l'UE et l'IASB en expliquant d'abord pourquoi le normalisateur international était la seule solution acceptable en termes de normalisation comptable, puis nous soulèverons les ambiguïtés de la relation entre l'Union Européenne et l'IASB.

#### **1.1. LE CHOIX DE L'IASB**

Si l'Union Européenne est consciente de la nécessité d'harmoniser les systèmes comptables de ses états membres, elle reste toutefois, dans l'incapacité d'assurer cette tâche en élaborant son propre référentiel. C'est pourquoi depuis 1995, la Commission Européenne prône un rapprochement avec un normalisateur de portée internationale. Deux organismes peuvent se prévaloir d'édicter des normes comptables internationales : le FASB, organisme normalisateur

américain, et l'IASB, organisation internationale. L'Union Européenne a choisi d'adopter le référentiel de l'IASB. Nous nous pencherons ici sur les raisons de ce choix.

### ***1.1.1. Un choix contraint par le marché***

Les entreprises européennes qualifiées par Carlo MONTI (1995)<sup>57</sup> de « *global players* » doivent s'insérer dans un environnement international marqué par une interdépendance et une concurrence accrue. Or, les états financiers de ces firmes, établis selon chaque réglementation nationale en conformité avec les 4<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> directives, ne sont pas considérés comme satisfaisants par les marchés financiers, et particulièrement par le *Stock Exchange* américain. Cette situation est particulièrement délicate lorsque les sociétés européennes souhaitent obtenir leur inscription à la cote d'une place boursière aux États-Unis, celles-ci sont alors dans l'obligation de s'acquitter d'une réconciliation pour se mettre en conformité avec les normes US GAAP. Cette conversion marque l'infériorité supposée de la comptabilité européenne par rapport au référentiel américain. Pourtant, l'Union Européenne rivalise de plus en plus avec les États-Unis, en termes de puissances monétaire, économique et démographique, elle doit à présent contrebalancer le marché américain en matière financière (BUCHANAN, 2003). Cela passe dans un premier temps par une normalisation des pratiques comptables, pour rendre le marché européen plus lisible pour les apporteurs de capitaux de tous ordres. C'est pourquoi l'Union Européenne s'engage à faire converger sa stratégie d'harmonisation comptable vers un processus international.

L'article 3-3 de la communication européenne de 1995 exprime très clairement les problèmes liés à une diversité comptable : « *le plus urgent de ces problèmes concerne les grandes entreprises européennes à vocation internationale. Les comptes que préparent ces entreprises, conformément à une législation nationale fondée sur les directives comptables, ne sont plus jugés adaptés aux besoins du marché international des capitaux. Ces entreprises se voient donc obligées de préparer deux séries de comptes, une première série conforme aux directives comptables et une autre série adaptée aux exigences des marchés internationaux des capitaux. Cette situation n'est pas satisfaisante. Outre les surcoûts entraînés, le fait que les données comptables varient en fonction de l'environnement pour lequel elles sont élaborées est source de confusion pour les investisseurs et le public en général* ».

Les investisseurs, les sociétés et les normalisateurs nationaux s'accordent sur la nécessité de rendre comparable les états financiers. Cette comparaison passe par une harmonisation

---

<sup>57</sup> Discours prononcé à la Commission Européenne (1995).

comptable à l'échelle mondiale, c'est pour cela que l'Union Européenne a choisi d'adopter un corpus normatif internationalement reconnu, celui de l'IASB. Ce choix paraît raisonnable si l'on tient compte des besoins financiers induits par la croissance des grands groupes sur les marchés internationaux et si l'on prend en considération le faible niveau technique des directives comptables européennes (TELLER, 2008, p.96) .

### ***1.1.2. Un choix économique et politique***

Le choix de l'IASB comme normalisateur de l'Union Européenne relève autant d'une volonté politique qu'économique. Tout d'abord, l'Union Européenne a mis en place un Plan d'Action pour les Services Financiers (PASF), dont la finalité est la création d'un marché financier intégré d'ici 2005 et d'un marché unique des valeurs mobilières d'ici 2003. Le PASF est la pièce maîtresse de la stratégie visant à faire de l'Union Européenne l'économie la plus concurrentielle au monde d'ici à 2010. Sur le volet de la comptabilité, la priorité est mise par l'UE sur l'harmonisation comptable au sein de l'espace géopolitique, pour répondre aux besoins des investisseurs. Cette harmonisation passe par l'adoption du référentiel de l'IASB qui permettra aux sociétés européennes d'appliquer un corpus de normes internationalement reconnues. À ce propos, BOLKESTEIN<sup>58</sup> déclare : « *cette adoption donne un signal politique fort, indiquant non seulement que l'Union Européenne entend sérieusement construire un marché intégré des capitaux d'ici à 2005, mais aussi qu'elle est résolue à présider au développement et à l'acceptation des normes comptables internationales* ». De même FLOWER (1997, p.282) considère l'adoption du référentiel international « *non pas comme un aveu d'infériorité mais plutôt comme un souhait profond d'étendre l'influence économique européenne* »<sup>59</sup>.

Le choix de l'IASB relève également d'une volonté politique. Preuve en est, l'adoption du référentiel du FASB était plus qu'improbable, dans la mesure où les normes américaines sont fortement marquées par les caractéristiques du marché des États-Unis puisqu'elles sont élaborées sans aucun apport extérieur. Pour BENYAKHLEF *et al.* (2003), les normes du FASB sont très détaillées (comptabilité à base de règles), difficiles à gérer car en évolution permanente et quasiment intraduisibles. Par ailleurs, un rapprochement éventuel avec le FASB est considéré par ZEFF (1998, p.4) comme irréalisable car « *dans l'esprit de nombre d'europeens, l'IASB représente le dernier rempart contre l'impérialisme comptable*

---

<sup>58</sup> Frits BOLKESTEIN est membre de la Commission Européenne et en charge du marché intérieur.

<sup>59</sup> "Furthermore, far from being an admission of defeat, it represents a bid by European Union to expand its influence".

*américain, une peur imperceptible que les US GAAP viennent à dominer le monde de la comptabilité* »<sup>60</sup>. C'est pourquoi l'adoption des normes du FASB aurait été l'aveu d'une supériorité de la comptabilité américaine sur la conception européenne, ce qui d'un point de vue politique, était impensable. Ainsi pour VÉRON (2007a, p.32), « *si l'UE n'était pas en mesure de produire ses propres normes, il ne lui restait que deux options : soit un abandon total de la souveraineté comptable au FASB, soit un abandon partiel au profit de l'IASB* »<sup>61</sup>. La question semble rapidement résolue. Surtout que CAPRON et CHIAPELLO (2005, p.54) notent que certains pays européens, la France en particulier, militaient pour que la normalisation internationale ne soit pas laissée aux américains. En effet, selon VAN HULLE (1996, p.29), « *la profession comptable (...) soutient sans ambiguïté le référentiel IASC, seule alternative crédible aux normes américaines* ». C'est ainsi que lors des votes d'adoption par le Parlement Européen et par le Conseil Européen, le choix des normes IAS/IFRS a obtenu la quasi unanimité.

## 1.2. UE ET IASB : UN MARIAGE SANS CONTRAT

Fort d'avoir compris pourquoi l'Union Européenne a retenu l'IASB comme normalisateur européen, nous allons nous pencher, d'un peu plus près, sur les liens unissant le nouveau couple.

L'Union Européenne a renoncé à la création d'un corps de normes fondé sur les directives, préférant déléguer à un organisme indépendant la réalisation de la normalisation comptable européenne. En déléguant à l'IASB la tâche d'élaborer les normes comptables qui serviront de base à l'économie européenne, l'UE s'est engagée dans une relation bilatérale à long terme. Or, aujourd'hui, on peut se demander quelle est la nature du lien unissant l'IASB et l'Europe ? Les relations entre le normalisateur international et l'UE ont toujours été ambiguës. En effet, à l'origine, l'IASC a été créé en opposition aux tentatives d'harmonisations européennes fondées sur une conception dite « continentale » de la comptabilité. Un peu moins de trente ans plus tard, l'Union Européenne a renoncé à établir un référentiel normatif et choisi l'IASB comme rédacteur de ses normes comptables. On peut

---

<sup>60</sup> "Also, in the minds of not a few Europeans, the IASC represented a fortress against US accounting imperialism, a fear that US GAAP would come to dominate world accounting".

<sup>61</sup> "If the EU could not contemplate standards of its own, then it only had two options left: either totally surrendering accounting sovereignty to FASB through the flight of the best companies towards US GAAP, as was spontaneously happening (pre ENRON); or just partially surrendering it to the IASB".

voir dans ce choix une décision de sous-traiter l'élaboration des normes à un groupe d'experts, toutefois l'IASB parle plus volontiers de partenariat. Mais qu'en est-il réellement ? La Commission Européenne participe aux réunions du conseil de l'IASB en tant qu'observateur, c'est-à-dire qu'elle n'a aucun droit de vote et donc n'influence que très modérément les décisions prises. Pour WALTON (2003, p.30), « *la commission européenne n'a aucune voix directe dans les procédures de l'IASB, elle n'a aucun moyen de discuter du contenu des normes en préparation* ». L'UE ne possède aucune représentation directe au sein de l'IASB, or, si les normes comptables étaient uniquement techniques, il n'y aurait rien à redire. Mais ces normes véhiculent une représentation de l'entreprise, c'est donc une véritable privatisation de la comptabilité (AGLIETTA et REBÉRIOUX, 2004, p.182). Pour RAFFOURNIER (2007, p.36), l'adoption des normes IAS/IFRS implique, pour chacun des états membres, une perte de souveraineté, puisque la réglementation comptable, prérogative jusqu'alors attribuée aux états, se trouve dorénavant confiée à une organisation internationale, en tout cas en ce qui concerne les grandes entreprises. La seule possibilité d'action efficace réside dans le mécanisme d'adoption des normes qui se solde, soit par une adoption soit par un rejet, mais en aucun cas, par un amendement ou une proposition formelle de modification de la norme. Si un désaccord apparaît, s'engage alors un travail long et approfondi de recherche de compromis qui satisfasse toutes les parties.

Si l'adoption unilatérale des normes internationales par l'Union Européenne a conduit l'IASB à acquérir une stature mondiale, cela ne semble pas lui permettre de revendiquer une position préférentielle auprès du normalisateur. D'ailleurs, selon COLASSE (2005, p.44), « *il est clair qu'une organisation interétatique comme l'Union Européenne n'a ni les moyens ni les prérogatives dont dispose un état nation pour contrôler un normalisateur privé. De plus, les divisions de l'Union dans le domaine de la gouvernance des entreprises l'entravent dans ses relations avec son sous-traitant* ». En outre, l'Europe n'a pas l'exclusivité des IAS/IFRS, puisque des pays comme la Russie, la Chine ou l'Australie, sont en passe ou ont adopté les normes internationales. Pour GÉLARD (2004), « *l'IASB n'est pas aux ordres d'une institution* », ce qui signifie que des compromis sont possibles pour répondre aux attentes européennes, mais qu'une refonte totale ou un changement de conception pour une norme n'est pas envisageable puisque celle-ci doit pouvoir être utilisée en Europe, en Australie ou en Chine, voire peut-être un jour aux États-Unis. À ce propos, un discours de Paul VOLKER en 2005, ancien *trustee*, résumait bien l'état d'esprit de l'IASB : « *l'Union Européenne est un lieu d'enjeux important. Les normes européennes y sont imposées par la loi (...) Mais l'Europe n'est pas seule (...) En même temps il est évident que de véritables normes*

*internationales ne peuvent être totalement efficaces si elles n'englobent pas le plus grand marché du monde, les États-Unis... ».* En somme en choisissant de déléguer la normalisation comptable à un organisme privé sur lequel elle n'a pas de pouvoir coercitif, l'Union Européenne s'est engagée dans une relation déséquilibrée avec un partenaire dont la fidélité reste à prouver.

## **2. LE PROCESSUS D'ADOPTION DES NORMES IAS/IFRS**

Après avoir expliqué pourquoi l'IASB a été retenu comme normalisateur de l'Europe, il est temps à présent de s'interroger sur l'intégration des normes IAS/IFRS dans la législation européenne et française. Afin de garder un certain droit de regard sur le contenu normatif, l'UE a mis en place un processus d'adoption des normes comptables internationales. La compréhension de cette étape normative est particulièrement importante pour être en mesure d'appréhender les circonstances de première application des normes comptables internationales. Nous allons nous intéresser au processus d'intégration des normes privées de l'IASB dans le droit communautaire. Pour cela, nous exposerons d'abord le règlement introduisant les normes de l'IASB, puis nous détaillerons les critères d'adoption et le cheminement d'une norme et enfin nous présenterons les différentes institutions comptables prenant part au processus européen de normalisation.

### **2.1. LE RÈGLEMENT CE 1606/2002 : LA PIERRE ANGULAIRE DE LA RÉFORME**

L'Union Européenne a choisi le chemin du règlement, applicable immédiatement dans tous les états membres, pour ouvrir la voie de la normalisation<sup>62</sup> comptable européenne. Le règlement CE 1606/2002 a été adopté en mars par le Parlement avec 492 voix pour sur 526, 5 voix contre et 29 abstentions. Dans la foulée, le Conseil Européen l'a approuvé à l'unanimité le 19 juillet 2002, puis il a été publié au JOCE le 11 septembre de la même année. L'article 1<sup>er</sup> du règlement pose clairement les objectifs fixés : *« l'adoption et l'application des normes comptables internationales dans la Communauté, dans le but d'harmoniser l'information financière présentée par les sociétés (...), afin de garantir un degré élevé de transparence et de comparabilité des états financiers, et, partant, un fonctionnement efficace du marché communautaire des capitaux et du marché intérieur ».*

---

<sup>62</sup> Ici nous parlons de normalisation et non plus d'harmonisation, car l'objectif est d'appliquer les mêmes règles comptables à un ensemble d'états.

Le règlement 1606/2002 rend obligatoire l'utilisation des normes IAS/IFRS pour les comptes consolidés des groupes faisant appel public à l'épargne sur un marché réglementé de l'Union Européenne et ce à partir des exercices ouverts au 1<sup>er</sup> janvier 2005. Cela représente environ 1 100 sociétés françaises et plus de 29 000 filiales. Le règlement s'applique à toutes les sociétés cotées, quel que soit leur secteur d'activité (y compris la banque et l'assurance), quelle que soit leur taille et même si ces dernières utilisent déjà un référentiel internationalement reconnu comme les US GAAP. Quant aux groupes non cotés, publiant des comptes consolidés, ils ne sont pas pour l'instant dans l'obligation de basculer aux normes internationales. S'ils le souhaitent, ils peuvent opter volontairement pour un passage aux normes IAS/IFRS. Les PME<sup>63</sup>, ainsi que toutes les autres sociétés, sont elles aussi concernées par le règlement, dans le sens où il leur est interdit d'établir leur comptes sociaux dans d'autres règles que celles du plan comptable général. Le tableau suivant présente les modalités d'application des normes internationales selon le règlement 1606/2002.

	Sociétés cotées	Sociétés non cotées
Jusqu'au 31/12/2004	<u>Comptes individuels et consolidés</u> : En règles française Mais convergence vers les normes IAS/IFRS Orientation du CNC Intégration de la directive de la juste valeur dans la réglementation française	
	<u>Comptes consolidés</u> en normes IAS sur option	
À partir des exercices ouverts à compter du 01/01/2005	<u>Comptes consolidés</u> : obligatoirement en normes IAS/IFRS (dés les comptes trimestriels ou semestriels de 2005 ; comptes 2004 à retraiter)	<u>Comptes consolidés</u> en normes IAS sur option
	<u>Comptes consolidés</u> : en règles françaises jusqu'en 2007 sur option pour les sociétés n'émettant que des obligations cotées et celles publiant des comptes en US GAAP	
	<u>Comptes individuels</u> en normes françaises	

Tableau 4 : Les sociétés concernées par l'adoption des normes IAS/IFRS

Par ailleurs, il faut noter que tous les professionnels s'accordent sur une évolution progressive du PCG vers les IAS/IFRS. C'est à cette fin qu'un plan de convergence à long terme a été mis en place par le Conseil National de la Comptabilité (CNC). De plus, toutes les nouvelles règles émises par le Conseil de Réglementation Comptable (CRC) sont élaborées à partir des IAS/IFRS, ce qui conduit DESJARDINS (2004) à considérer que toutes les entreprises sont concernées par le passage aux IAS/IFRS et qu'« à très court terme, toutes les entreprises françaises jusqu'aux PME vont sentir les effets de l'ouragan IFRS ».

<sup>63</sup> Les PME ont fait l'objet d'une attention particulière de la part de l'IASB qui a produit une norme spécifique pour ces entreprises. IAS SME a comme objectif d'adapter les IAS/IFRS au plus petites entreprises n'ayant pas de responsabilité publique et publiant des états financiers présentant un caractère général, pour les besoins des utilisateurs externes.



## 2.2. LE CHEMINEMENT DES NORMES

Si le règlement 1606/2002 instaure l'obligation de basculer aux normes internationales, il ne permet pas de déterminer quelles normes IAS/IFRS sont applicables. Les sociétés sont dans l'obligation d'appliquer seulement les normes adoptées dans le cadre du mécanisme d'adoption édicté par la Commission Européenne. Une fois les normes validées par les différentes instances, elles font l'objet d'une publication sous forme de règlement après avoir été traduites dans toutes les langues nationales des États membres. C'est seulement après ce processus que les normes IAS/IFRS deviennent applicables pour les groupes français. Le mécanisme d'adoption est censé permettre à l'UE de maîtriser les conditions d'application des normes IAS/IFRS et leurs évolutions. Afin d'appréhender le cheminement des normes comptables internationales, nous précisons d'abord les critères d'adoption auxquels elles doivent se conformer, puis nous décrivons le processus d'adoption, enfin nous posons un regard critique sur les conséquences de ce mécanisme en termes d'implémentation des normes IAS/IFRS.

### 2.2.1. Les critères d'adoption

Pour être applicable au sein de l'UE, une norme doit répondre à trois critères fondamentaux émis par les Parlement et Conseil Européen (2002) lors de la publication du règlement CE 1606/2002 (§9) :

- Elle ne doit pas être contraire aux principes énoncés par les 4<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> directives ;
- Elle se doit de répondre à l'intérêt public européen ;
- Elle doit satisfaire aux critères d'intelligibilité, de pertinence, de fiabilité, et de comparabilité exigés de l'information financière.

Notons néanmoins que si le premier critère d'adoption est la conformité des normes internationales avec les directives, qui restent applicables, en réalité ce sont ces dernières qui sont modifiées pour éliminer toute incompatibilité avec les normes IAS/IFRS<sup>64</sup>. Par ailleurs, le critère d'intérêt public européen n'est pas défini en substance, faut-il le voir comme une adaptation aux entreprises européennes ou plus généralement comme une vision économique et politique ? Quant au troisième critère, il est des plus consensuel, il paraît plus qu'évident que les normes adoptées par l'UE doivent répondre aux principes fondamentaux de l'information financière. D'ailleurs les qualités intrinsèques énoncées par l'UE sont identiques

---

<sup>64</sup> Par exemple, la Commission Européenne a proposé de modifier, en février 2000, les 4<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> directives afin d'introduire le concept d'évaluation à la juste valeur.

à celles du cadre conceptuel de l'IASB. Il faut donc voir dans ces critères plus des gardes fous que des règles strictes permettant de mesurer la pertinence des normes IAS/IFRS.

### 2.2.2. Le processus d'adoption des normes IAS/IFRS

Les normes IAS/IFRS ne peuvent être appliquées *de facto* dès leur publication par l'IASB, elles doivent suivre un mécanisme communautaire d'adoption. L'existence de cette procédure repose sur la volonté de l'UE de prendre position sur chaque norme car selon BENYAKHELF et al (2003), il serait « *peu avisé de s'en remettre inconditionnellement et irrévocablement à un organisme privé sur lequel l'Union européenne n'a aucune influence* ». L'adoption des normes se base sur le processus suivant :

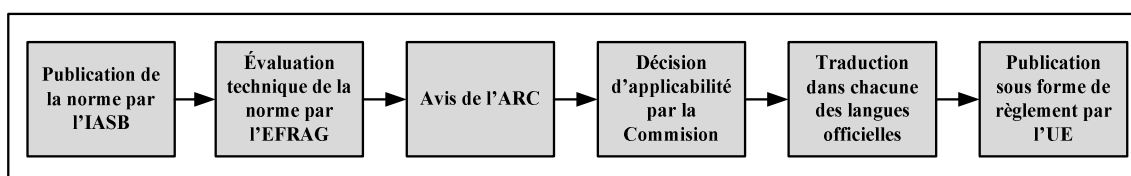


Figure 10 : Le processus d'adoption des normes IAS/IFRS

Par ce mécanisme, l'Europe tente de se donner les moyens de faire pression sur l'IASB. Ce processus peut se solder par une acceptation de la norme ou un rejet, l'Union Européenne n'ayant pas le pouvoir de modifier une norme. En cas de rejet, c'est l'IASB qui se charge de revoir la norme et de négocier avec les instances européennes. C'est ainsi que le 29 septembre 2003, l'Union Européenne a adopté en bloc toutes les normes IAS/IFRS sauf IAS 32 et 39 relatives à la présentation, la comptabilisation et l'évaluation des instruments financiers, les jugeant inadaptées à la situation des entreprises européennes, en particulier les banques et les assurances<sup>65</sup>. Selon VÉRON (2003, p.126), le mécanisme d'adoption des normes aurait dû permettre à l'Union Européenne d'être un levier significatif pour influencer le processus en amont. Or, au regard des différentes adoptions depuis 2003, on constate que l'UE n'a que très marginalement influencé l'IASB. Il semblerait que le processus d'adoption fonctionne plus comme une chambre de validation que comme un organe de débats. Le mécanisme d'adoption est relativement long, environ six mois, ce qui entraîne un manque de réactivité évident des instances européennes. Cette situation peut s'avérer préjudiciable pour les entreprises, dans la

<sup>65</sup> Ce rejet est le résultat d'une levée de boucliers de la part des professionnels des secteurs de la banque et assurance, ainsi que d'une mobilisation d'ordre politique (engagement du président Jacques CHIRAC).

mesure où elles sont dans l'obligation d'appliquer un référentiel qui par nature est amené à évoluer à court terme.

### 2.2.3. *La politique du tout ou rien*

Pour RAFFOURNIER (2007, p.32), nous sommes face à un changement de modèle qui n'implique pas une renonciation à tout contrôle politique, ce dernier a simplement changé de nature, il n'est plus exercé préalablement et systématiquement par l'adoption de textes détaillés par les députés mais *ex post* par la ratification des normes élaborées par l'organisme de normalisation. L'enfermement au sein d'une dichotomie adoption-rejet d'une norme internationale risque de devenir dommageable à long terme. En effet, si l'état de coopération au niveau technique reste au *statu quo*, le rejet d'une norme engendre d'interminables négociations aboutissant à un compromis plus ou moins réussi. Cette situation de vide normatif implique une précarité comptable pour les entreprises appliquant les normes IAS/IFRS. Ainsi, CHIAPELLO et MEDJAD (2006, p.51) estiment que « *l'Union Européenne a vocation à être la première victime de ses propres décisions de rejet de telle ou telle norme de l'IASB, puisque cela induirait un blanc normatif qui laisserait les entreprises libres d'enregistrer à leur guise les opérations concernées* ». Cependant, l'Union Européenne ne semble pas être en mesure d'influencer l'IASB et elle n'a ni les moyens ni les compétences techniques pour amender une norme, la seule solution étant d'accepter ou de rejeter un texte. D'ailleurs, DELESALLE (2001, p.7) estime que l'éventualité de modifier une norme comptable ferait l'effet « *d'une bombe nucléaire car il ne peut être envisagé de construire une norme comptable internationale européanisée et la notion de normes internationales ne reste valable que pour autant que l'ensemble du référentiel soit appliqué sans exception* ». Dans ces conditions, la menace du rejet constitue plutôt une arme de défense des intérêts européens, dont l'utilisation permet de faire pression sur le normalisateur sans pour autant amender unilatéralement une norme internationale.

Maintenant que nous avons compris comment les normes IAS/IFRS étaient adoptées par l'Union Européenne, nous allons nous attacher, dans le paragraphe suivant, à identifier les acteurs de ce processus.

## 2.3. LES INSTITUTIONS COMPTABLES EUROPÉENNES ET FRANÇAISES

Le règlement CE 1606/2002 a prévu la mise en place d'un mécanisme d'adoption fondé sur un processus de comitologie<sup>66</sup> à double niveau :

- L'un politique, l'*Accounting Regulatory Committee* (ARC)<sup>67</sup>;
- L'autre technique, le *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG).

Ces deux organismes constituent le cœur du processus d'adoption des normes IAS/IFRS. En marge de ces deux comités, le *Committee of European Securities Regulators* (CESR) a un rôle consultatif auprès de la Commission Européenne. La figure suivante illustre le système européen d'adoption des normes :

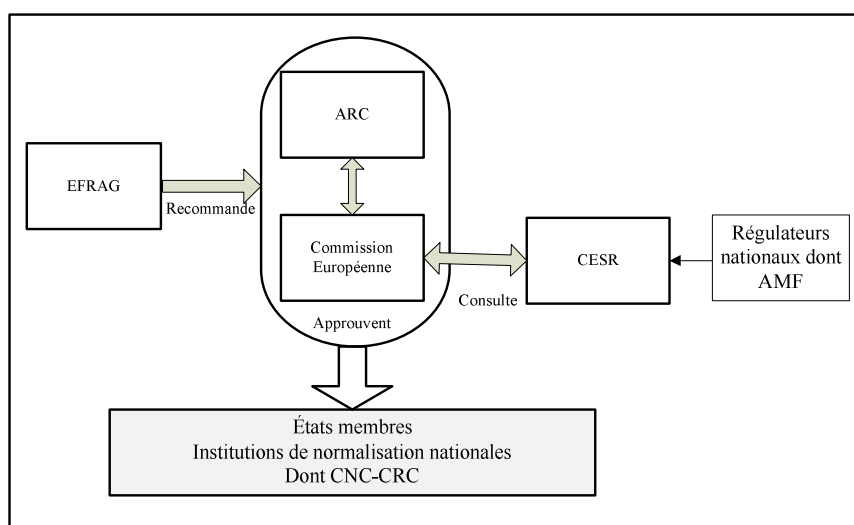


Figure 11 : Les organes de décision comptable européens

Nous nous attacherons à identifier les missions principales ainsi que les principes de fonctionnement de chacune de ces institutions. Nous commencerons par présenter les instances européennes que sont l'EFRAG, l'ARC et le CESR, puis nous aborderons les institutions françaises avec le CNC-CRC ainsi que l'AMF.

### 2.3.1. L'EFRAG : interprétation technique des normes comptables

Le *European Financial Reporting Advisory Group* a pour finalité d'apporter une contribution proactive au travail de l'IASB, tout en conseillant, sur une base technique, la Commission sur l'adoption des normes et des interprétations internationales. L'EFRAG donne son opinion sur

<sup>66</sup> La Comitologie désigne la délégation par le Conseil Européen de pouvoirs d'exécution à la Commission, aux fins d'exécuter la législation communautaire. Un acte législatif de base doit prévoir la constitution d'un comité de comitologie, composé de représentants des états membres et présidé par un représentant de la Commission.

<sup>67</sup> Le nom français de l'ARC est le comité de réglementation comptable européen.

les normes proposées par l'IASB et sur leur application en Europe à travers une analyse technique et une consultation de tous les intéressés. En outre, l'EFRAG doit s'assurer que les normes et interprétations de l'IASB sont conformes aux directives européennes. De même, il doit transmettre des sujets susceptibles de faire l'objet d'interprétation à l'IFRIC. L'EFRAG se prononce sur l'adoption ou le rejet d'une norme internationale au regard du respect de la « *true and fair view* » et de l'adéquation avec les critères de compréhensibilité, de pertinence, de fiabilité et de comparabilité requis pour l'information financière.

Il faut noter que les avis de l'EFRAG orientent la décision de la Commission qui reste néanmoins libre de suivre ou non les recommandations émises par l'organe technique.

L'EFRAG a la capacité d'agir indépendamment des instances européennes pour pouvoir assurer son rôle de conseiller technique en matière de normalisation comptable. Cet organisme est chargé, pour le compte de la Commission, de suivre le déroulement du *due process* et d'intervenir lorsqu'il le faut pour la défense des intérêts européens. Manifestement, l'EFRAG n'a pas su ou n'a pas pu jouer son rôle lors de l'élaboration des normes 32 et 39 ; il semble que la préparation de celles-ci ne se soit pas faite avec le niveau de concertation souhaitable. Cet apparent mutisme, dont semble souffrir l'EFRAG, a deux origines distinctes :

- D'une part, un obstacle technique<sup>68</sup> lié à la publication des exposés sondages sur lesquels il doit se prononcer. Ces derniers bénéficient d'une période d'appel à commentaires jugée trop courte, de plus ils résultent d'un « *processus consultatif déjà très avancé par l'IASB* ». Enfin ils ont déjà fait l'objet de discussions préalables avec le FASB qui empêchent des évolutions sérieuses.
- D'autre part une origine intimement liée à la composition de l'organisation en elle-même. COLASSE (2005, p.43) note que les membres de l'EFRAG sont majoritairement issus des grands cabinets d'audit, dont la culture anglo-saxonne est incontestable. Dans ces conditions l'EFRAG peut-il avoir le charisme d'un véritable contradicteur ?

C'est pourquoi, sans véritablement caricaturer, l'EFRAG semble se contenter d'étudier les normes IAS/IFRS après leur publication par l'IASB. Il n'est pas à l'heure actuelle susceptible d'intervenir dans l'élaboration des normes<sup>69</sup>. Cette situation est problématique pour l'Europe car sa branche technique ne peut pas intervenir à la source et ne donne qu'*a posteriori* son avis sur les normes. Un rejet peut certes intervenir à la fin du processus d'adoption, mais ne serait-il pas plus cohérent de donner les moyens à l'EFRAG de se faire entendre au niveau des

---

<sup>68</sup> Les limites des exposés sondages sont évoquées par le CNCC dans sa communication sur la réforme de l'EFRAG datée du 14 mai 2004.

<sup>69</sup> L'EFRAG ne peut intervenir qu'au moment des consultations publiques émises par l'IASB.

instances de l'IASB dès l'élaboration des normes ? Afin de remédier à cette situation pour le moins délicate, depuis juin 2005 l'EFRAG et les normalisateurs européens ont décidé de coordonner certains de leurs travaux portant sur le programme de travail de l'IASB, afin de permettre à l'Europe de participer plus complètement au développement de normes globales. Ce programme de travail nommé *PAAinE* pour *Proactive Accounting Activities in Europe* devrait permettre à l'Europe de peser plus dans les débats au sein de l'IASB en formulant des propositions soigneusement préparées et présentées suffisamment tôt dans le processus d'élaboration des normes (MADZIAR et BUI, 2007, p.13).

### 2.3.2. L'ARC : la voie de la démocratie

L'*Accounting Regulatory Committee*, présidé par la Commission Européenne, est composé de représentants des états membres. La Commission Européenne communique régulièrement avec l'ARC en ce qui concerne le statut des projets en cours à l'IASB, afin de coordonner leurs positions respectives et de faciliter l'adoption des normes qui pourraient résulter desdits projets. Dans la pratique, l'ARC statue uniquement sur la conformité de la norme avec la législation européenne. Néanmoins, son avis reste prépondérant car il correspond à la seule intervention politique dans l'adoption des normes internationales. Pour RICOL (2002, p.145), l'ARC est le « *garant du système* » d'adoption des normes internationales car il représente « *la voie du peuple* » dans le débat comptable.

Avant toute décision concernant une norme comptable, la Commission Européenne consulte l'ARC qui se prononce, à la lumière des recommandations émises par l'EFRAG, par un vote à la majorité qualifiée<sup>70</sup>. Compte tenu de ce mode de scrutin, l'ARC s'est positionné, pour le rejet de la norme IAS 39 révisée (avec quinze voix pour, quatre farouchement opposées et six ne se prononçant pas) puisque la majorité simple ne suffit pas à entériner un texte.

### 2.3.3. Le CESR : le garant du système

Le *Committee of European Securities Regulators* a été créé le 6 juin 2001 sur décision de la Commission Européenne. Il a pour objectifs de :

- Renforcer la coordination des régulateurs de marchés de valeurs mobilières européens ;

---

<sup>70</sup> La majorité qualifiée impose depuis le traité de Nice (2001) trois conditions pour qu'une décision soit adoptée : Recueil d'un nombre de voix déterminé (varie en fonction des adhésions successives) ; Le vote favorable à la décision doit comporter la majorité des états membres. Cette majorité doit représenter 62% de la population de l'union.

- Conseiller la Commission Européenne, en particulier dans l'élaboration de mesures d'application des directives dans le domaine des valeurs mobilières ;
- Travailler à une mise en œuvre plus cohérente de la réglementation communautaire dans les États membres.

Le CESR est un comité indépendant composé de vingt-sept membres représentant les autorités de régulation des pays de l'UE.

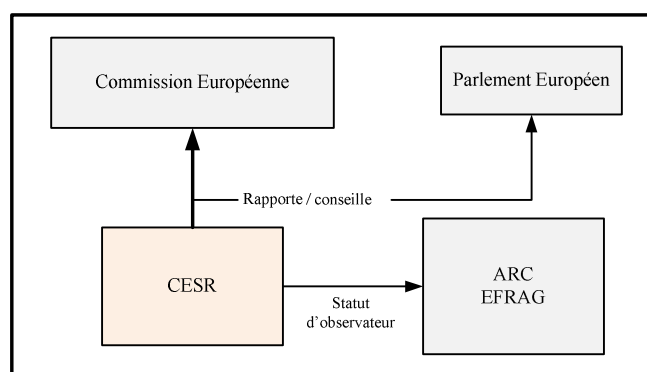


Figure 12 : Fonctionnement du CESR. (Source : [www.cesr-eu.org](http://www.cesr-eu.org))

En matière de normalisation comptable, le CESR est le garant du bon fonctionnement du processus d'adoption. Il a donc un rôle d'observateur au sein de l'ARC et l'EFRAG et conseille la Commission Européenne.

Nous venons d'identifier les institutions européennes en charge de l'intégration des normes comptables européennes dans la législation de l'Union. Dès lors que le processus européen s'achève, c'est aux institutions nationales de prendre le relai pour veiller à la bonne application des normes IAS/IFRS. C'est pourquoi nous allons à présent nous pencher sur les institutions comptables françaises.

#### **2.3.4. Les instances comptables françaises en mouvement**

Les instances de normalisation comptables françaises ont connu plusieurs réformes et sont sur le point d'être à nouveau réformées. Nous présenterons donc les institutions en place lors de la période de transition vers les normes IAS/IFRS, ainsi que les évolutions à venir.

Entre 1998 et 2007, deux institutions régissent la comptabilité française :

- Le Conseil National de la Comptabilité (CNC), créé en 1957 et réformé en 1996, est un organisme consultatif chargé d'émettre dans le domaine comptables, des avis et des recommandations concernant l'ensemble des secteurs économiques ;

- Le Comité de la Réglementation Comptable (CRC), créé en 1998, est l'instance de décision qui adopte les règlements (au vu des avis du Conseil National de la Comptabilité) et met à jour le plan comptable général. Il est aussi chargé d'homologuer en France les normes internationales. Le CRC est investi d'un pouvoir réglementaire, ce qui permet de donner une force juridique et donc plus d'autorité aux avis du CNC.

C'est cette structure bipolaire, contrôlée par le Ministère de l'Économie et des Finances, qui a dû gérer la conversion des comptes consolidés français vers les normes internationales. Le CNC et le CRC ont eu la lourde tâche d'intégrer les normes IAS/IFRS adoptées par l'UE dans le droit comptable français, nécessitant une remise à plat des normes françaises. C'est pourquoi l'actualisation et la modernisation du PCG ont dû être mises en œuvre afin d'éviter, dans la mesure du possible, une distorsion entre comptabilités consolidée et sociale.

Cependant, ROSSIGNOL (2007a) souligne que de nombreux auteurs (HOARAU, 1998 ; COLASSE, 2001 ; SALUSTRO, 2007) ont largement ouvert le débat sur l'efficacité de la structure CNC/CRC. Le système comptable français se caractérise par trois niveaux de normalisation : certaines dispositions relèvent de la loi, d'autres de décrets et enfin d'autres de règlements du CRC homologués par arrêtés ministériels (RF Comptable, 2007). La démarche essentiellement consensuelle et bénévole du CNC semble bien faible face à une organisation internationale tournée vers les marchés comme l'IASB. L'évolution des instances françaises était inévitable. Le projet de réformes des institutions comptables a pris la forme d'un décret publié le 27 avril 2007<sup>71</sup> instaurant une réorganisation du CNC et préfigurant la création d'une autorité administrative indépendante : l'Autorité des Normes Comptables (ANC). Si la mission de ce nouveau CNC n'est guère différente de celle du précédent, sa composition et son fonctionnement le sont assez profondément (COLASSE et POCHET, 2008, p.6).

Selon LEPETIT (2007, p.32, président du CNC), « *il s'agit pour le CNC de passer du stade consultatif à celui d'Autorité des Normes Comptables, organisme de plein exercice représentant de l'ensemble des parties prenantes* ». Pour COLASSE (2007), la transformation du CNC en ANC concrétise le passage d'une conception partenariale de la norme à une conception expertale, ainsi des experts se substituent aux représentants des parties prenantes (professionnels de la comptabilité, État, administrations, patronat, salariés), ceux-ci étant désormais regroupés au sein d'un comité consultatif. La figure ci-dessous préfigure de la future organisation de l'ANC.

---

<sup>71</sup> Décret n°2007-629 du 27 avril 2007 relatif au Conseil national de la comptabilité.



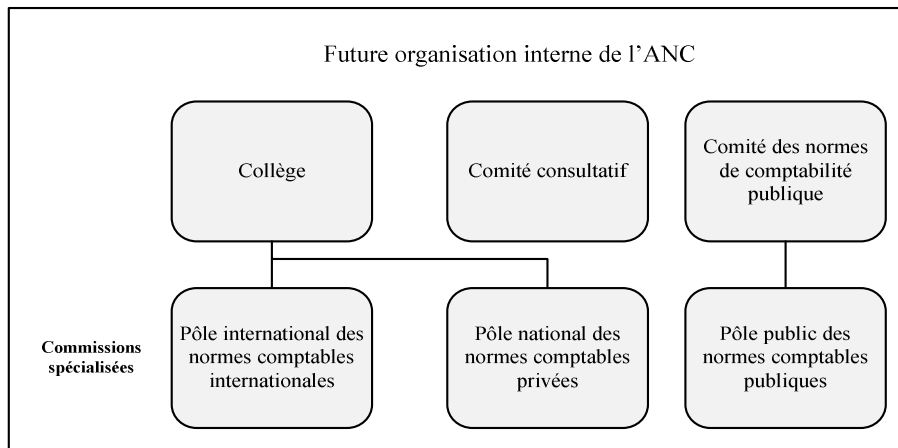


Figure 13 : Organisation prévisionnelle de l'ANC

Pour l'instant, la refonte de la normalisation française a franchi la première étape, c'est-à-dire la réorganisation du CNC, il reste à présent à entériner par la loi la création de l'ANC.

### 2.3.5. L'AMF : l'autorité de régulation française

Le système comptable français repose sur une instance de normalisation et une instance de régulation. Nous venons d'aborder les évolutions en cours du fonctionnement normatif français, maintenant nous allons évoquer le rôle de l'Autorité des Marchés Financiers lors de la première application des normes comptables IAS/IFRS.

Créée par la loi de Sécurité Financière (n° 2003-706) du 1<sup>er</sup> août 2003, l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) est issue de la fusion de la Commission des Opérations de Bourse (COB), du Conseil des Marchés Financiers (CMF) et du Conseil de Discipline de la Gestion Financière (CDGF). Ce rapprochement a pour objectif de renforcer l'efficacité et la visibilité de la régulation de la place financière française. L'AMF est un organisme public indépendant, doté d'une personnalité morale et disposant d'une autonomie financière, ayant pour missions de veiller :

- À la protection de l'épargne investie dans les instruments financiers et tout autre placement donnant lieu à appel public à l'épargne ;
- À l'information des investisseurs ;
- Au bon fonctionnement des marchés d'instruments financiers.

Cette instance a donc pour vocation principale d'assurer l'organisation et le contrôle du marché des capitaux. Pour cela, l'AMF a, entre autres, comme tâche de vérifier que les sociétés publient, en temps et en heure, une information financière complète et de qualité, délivrée de manière équitable à l'ensemble des acteurs. Par ailleurs, l'AMF a un pouvoir de

sanction lui permettant de pénaliser financièrement les entreprises contrevenant aux règles légales du marché<sup>72</sup>. Lors de la première application des normes comptables internationales, l'AMF a été particulièrement vigilante quant au contenu de l'information diffusée par les groupes. Cette institution a contrôlé la qualité et la conformité aux normes IAS/IFRS des documents diffusés. Elle a donc joué un rôle de contrôle de l'information très important. Par ailleurs, au cours de la période de transition vers les normes comptables internationales, l'AMF a publié plusieurs recommandations destinées à améliorer la qualité de l'information diffusée par les groupes. Ainsi, en 2003, l'AMF publie les « Recommandations pratiques concernant l'information à fournir pendant la période de transition 2003-2005 », en 2004 elle édite une synthèse sur « Les nouvelles normes comptables : les IFRS », et en 2005 elle diffuse plusieurs points d'information en termes de communication financière. En somme l'AMF a tenu un rôle de conseil et de contrôle de l'information diffusée.

Cette seconde section nous a permis d'expliquer la relation entre l'Union Européenne et le normalisateur international. Par ailleurs, il était indispensable de nous attarder sur le processus d'intégration des normes IAS/IFRS au sein de la réglementation européenne, ainsi que sur les institutions comptables (européennes et françaises) participant au processus d'adoption des normes comptables internationales. La compréhension du système de normalisation européen est un préalable pour l'exploration de notre objet de recherche. En effet, comment expliquer la manière dont les préparateurs des comptes se sont positionnés au sein des options permises par le référentiel international si l'on ne connaît pas précisément le processus conduisant à l'application de ces normes. Pour être en mesure d'appréhender intégralement le processus de normalisation, il faut à présent prendre le temps d'identifier les concepts clés régissant les normes comptables produites par l'IASB. Ainsi, la compréhension des principes sous-tendant la conception des normes IAS/IFRS mais aussi les normes en elles-mêmes représente la dernière étape du processus d'appropriation par le chercheur du contexte de son objet d'étude préalable à la mise en place du projet de recherche.

---

<sup>72</sup> Le rapport COULON sur la dépenalisation du droit des affaires, remis au garde des sceaux le 20 février 2008, propose de dessaisir l'AMF d'une partie de son pouvoir de sanction afin d'éviter le cumul de sanction pénale et administrative.

## **Section 3 : La comptabilité à l'heure des normes IAS/IFRS**

Après avoir identifié le contexte de l'adoption des normes comptables internationales par l'Union Européenne et avoir présenté les diverses instances prenant part au processus de normalisation de la comptabilité, nous allons nous pencher sur les normes en elles-mêmes. Puisque l'objet de la recherche porte sur l'observation et la compréhension des choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS, il est indispensable d'identifier explicitement les normes ouvrant des options et surtout la teneur de chacune d'elles. C'est pourquoi cette section vise à dresser le panorama des normes comptables IAS/IFRS ; pour cela nous nous attacherons d'abord à présenter les fondements conceptuels des normes internationales, puis nous nous pencherons sur les options permises par le normalisateur international. Nous différencierons les options dites de transition, ayant un usage unique lors de la première application, des options permanentes c'est-à-dire s'appliquant à chaque clôture des comptes.

### **1. UN CHANGEMENT DE PHILOSOPHIE COMPTABLE**

Les normes comptables internationales relèvent d'une conception anglo-américaine de la comptabilité différente en de nombreux points des pratiques dites continentales. C'est pourquoi il convient de préciser les grands principes sous-tendant les normes IAS/IFRS. Cette étape préliminaire est indispensable afin de cerner correctement la transition vers les normes IAS/IFRS. Afin de formuler et d'explicitier les concepts clés de la normalisation internationale, nous aborderons d'abord le cadre conceptuel, véritable recueil de la pensée comptable, puis nous soulignerons la primauté donnée aux investisseurs par l'IASB, ensuite il sera question de la remise en cause du principe de patrimonialité, et enfin nous terminerons en discutant les avantages et les inconvénients de la notion de juste valeur.

#### **1.1. CADRE CONCEPTUEL ET CONCEPTIONS DE LA COMPTABILITÉ**

Le normalisateur international a, jusqu'à la fin des années 1970, élaboré ses normes au coup par coup, en leurs donnant la plus grande flexibilité possible de telle façon qu'elles ne heurtent pas les réglementations nationales et ce, sans faire référence à un cadre théorique

préétabli<sup>73</sup>. Ce n'est qu'en 1989 que l'IASC se dota d'un soubassement théorique pour la préparation de ses normes, intitulé *Cadre de préparation et de présentation des états financiers*<sup>74</sup>, et appelé couramment cadre conceptuel<sup>75</sup>. Selon COLASSE (2001, p.27), « un cadre conceptuel est un texte qui, à des fins de normalisation des pratiques, assigne à la comptabilité la satisfaction de besoins d'information pré-définis et, en même temps, lui impose un ensemble de principes et de concepts voulu cohérent ». Toutefois, le cadre ne fait pas parti du corpus de normes dans la mesure où il n'est qu'un préalable, un passage obligé qui ne s'impose pas à proprement dit aux sociétés appliquant les normes internationales. Il n'a de force obligatoire que vis-à-vis des instances normalisatrices dans leur travail d'élaboration des normes. Le cadre ne constitue ni une norme, ni une interprétation. Dans ces conditions, il n'a pas été adopté par l'Union Européenne. Le cadre conceptuel de l'IASB a comme objectif de faciliter la formulation cohérente et logique des normes internationales. Il s'applique aux états financiers en général, concernant autant les comptes sociaux que consolidés. Le cadre de 1989 définit quatre caractéristiques qualitatives que doivent satisfaire les états financiers pour que l'information fournie soit utile aux destinataires. Les caractéristiques qualitatives sont des repères méthodologiques dont le respect, combiné avec l'application des normes comptables pertinentes, permet normalement aux états financiers de donner une image fidèle de l'information. Le tableau suivant synthétise les caractéristiques attendues pour une information financière de qualité.

Intelligibilité	L'information doit être compréhensible immédiatement par les utilisateurs.
Pertinence	L'information influence les décisions économiques des utilisateurs en les aidant à évaluer des événements passés, présents ou futurs ou en confirmant ou corrigeant leurs évaluations passées.
Fiabilité	Exemption d'erreur et de biais significatifs. La fiabilité se décline en cinq concepts : <u>Image fidèle</u> : présenter la réalité des transactions ; <u>Prééminence de la substance sur l'apparence</u> : les transactions doivent être comptabilisées et présentées conformément à leur substance et à leur réalité économique et non pas seulement selon leur forme juridique ; <u>Neutralité</u> : l'information contenue dans les états financiers doit être sans parti pris ; <u>Prudence</u> : prise en compte d'un certain degré de précaution dans l'exercice des jugements nécessaires pour préparer les estimations dans des conditions d'incertitude ; <u>Exhaustivité</u> : éviter toute omission qui rendrait l'information fausse ou trompeuse et en conséquence non fiable et insuffisamment pertinente.
Comparabilité	Les utilisateurs doivent être en mesure de comparer les états financiers d'une entreprise dans le temps afin d'identifier les tendances de sa situation financière. Ils doivent également être en mesure de comparer les états financiers d'entreprises différentes.

Tableau 5 : Les caractéristiques de l'information selon le cadre conceptuel de 1989

<sup>73</sup> La France ne s'est jamais dotée d'un cadre conceptuel. COLASSE (2001) souligne l'utilité restreinte de ce type d'outil lorsque l'état occupe le poste de régulateur et GÉLARD (2001) démontre l'impossibilité d'un cadre conceptuel franco-français.

<sup>74</sup> *Framework for the preparation and presentation of financial statements.*

<sup>75</sup> Le cadre conceptuel établi en 1989 sert toujours de base aux travaux actuels de l'IASB. Un groupe de travail réunissant IASB et FASB travaille depuis 2006 à l'élaboration d'un nouveau cadre conceptuel commun aux deux instances.

Idéalement, les préparateurs des comptes devraient se reporter aux objectifs du cadre conceptuel avant toute décision comptable. En donnant la priorité à l'information utile aux investisseurs, les groupes devraient de fait sélectionner les méthodes comptables les plus à même de faciliter la décision économique.

Au regard de notre problématique liée à la compréhension des choix comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS, il sera intéressant d'observer la place tenue par le cadre conceptuel dans le processus de prise de décision comptable.

Le cadre conceptuel de 1989 est en voie d'évolution, ainsi l'un des premiers projets communs entre l'IASB et le FASB consiste en la révision simultanée de leurs cadres respectifs. Ce projet a débuté en 2006 et doit se poursuivre par étapes de consultations successives sur une période de cinq années. Pour GÉLARD (2006, p.36), la durée de ce processus marque à la fois son importance et son manque d'urgence. Dès lors la convergence des deux référentiels passe par un cadre conceptuel commun, cependant la relative proximité des cadres existants permet la poursuite des travaux à court terme. COLASSE (2006) estime que l'usage qui en sera fait dans l'avenir aura une forte influence sur les normes futures.

## 1.2. PRIMAUTÉ DONNÉE AUX INVESTISSEURS

Le cadre de l'IASB pose en préalable la présentation des destinataires des normes et leurs besoins d'informations. Sont notamment cités les investisseurs actuels et potentiels<sup>76</sup>, les membres du personnel, les prêteurs, les fournisseurs et autres créanciers, les clients, l'État et les organismes publics et le public en général. Il précise cependant, que tous les besoins d'informations des différents utilisateurs ne peuvent être comblés par les états financiers. Dans ces circonstances, l'IASB suppose « *que les investisseurs sont les apporteurs de capitaux à risque de l'entreprise, la fourniture d'états financiers qui répondent à leurs besoins répondra également à la plupart des besoins des autres utilisateurs* » (§10 du cadre conceptuel IASC, 1989). Ceci constitue un postulat théorique fort lorsqu'on étudie la normalisation internationale, car il est toujours nécessaire de garder à l'esprit les destinataires des normes, en l'occurrence les actionnaires actuels et potentiels. Les normes IAS/IFRS leurs sont donc tout particulièrement dédiées, dans la mesure où l'information transmise par les états financiers doit leur permettre de prendre la bonne décision économique. Cependant, LECLAIR et LA MARTINIRE (*in* VÉRON, 2007b, p.3) estiment que les investisseurs, même

---

<sup>76</sup> Sir David TWEEDIE (2003), président du Board de l'IASB, entretien à la Tribune « *notre cible, ce sont les investisseurs informés, il y a aussi de nombreux actionnaires qui ne savent pas lire les comptes, mais nous ne pouvons pas leurs venir en aide* ».

s'ils sont les destinataires principaux de l'information comptable, sont insuffisamment pris en compte dans le processus de normalisation. En d'autres termes, ce sont les attentes supposées des investisseurs auxquelles répondent les normes IAS/IFRS et non les besoins exprimés.

Cette primauté accordée aux investisseurs relève d'une vision purement anglo-américaine selon laquelle le marché financier est prégnant, contrairement à la législation française censée ne favoriser aucune catégorie d'utilisateurs. Cette position soulève deux controverses principales. D'une part, la mise à l'écart des autres utilisateurs des comptes ne serait-elle pas préjudiciable et ne risque-t-elle pas de mener à des états financiers à destination unique du marché des capitaux ? CHIAPELLO (2005, p.129) craint que les normes IAS/IFRS ne modifient le comportement des groupes en les conduisant à privilégier les investissements les plus rentables à court terme. D'autre part, le cadre pose les investisseurs comme une catégorie d'acteurs homogènes. Or, il n'en est rien, certains investissent sur le long terme, d'autres ont une vision à moyen terme (les salariés par exemple), et certains n'ont qu'un objectif de spéculation à court terme. Il apparaît alors bien naïf de penser que tous ces acteurs recherchent la même information et qu'un même jeu d'états financiers pourra tous les satisfaire.

Les enquêtes menées par VÉRON (2004 et 2007b) auprès d'investisseurs français soulignent les progrès effectués par les normes IAS/IFRS tout en précisant leur sentiment d'être insuffisamment consultés. Même si le cadre conceptuel consacre les investisseurs comme destinataires prioritaires de l'information, dans les faits « *les utilisateurs font souvent figure de grands absents des débats sur les normes comptables* » (VÉRON, 2007b, p.5).

En somme, si l'investisseur est officiellement l'utilisateur prioritaire de l'information comptable selon la conception internationale, on peut se demander si les préparateurs des comptes garderont à l'esprit cet impératif lors de la prise de décision comptable ?

### **1.3. REMISE EN QUESTION DE LA PATRIMONIALITÉ PAR LE PRINCIPE DE SUBSTANCE OVER FORM**

L'IASB a introduit dans son cadre conceptuel le principe de prééminence de la substance sur l'apparence (§35, *substance over form*), autrement dit, la valeur économique prime sur la nature juridique et patrimoniale. Ce principe consiste à accorder davantage d'importance à la substance économique des opérations (prééminence de la réalité économique sur l'apparence) qu'à la forme juridique. Ce principe a de très larges répercussions sur la pratique de la comptabilité. L'exemple le plus fréquemment cité est celui du crédit bail : selon ce principe

les contrats de location financement doivent être inscrits à l'actif du bilan et une contrepartie en dettes, alors que les normes françaises autorisaient une comptabilisation par le compte de résultat.

Le principe de *substance over form* doit de mettre fin à toutes les techniques de montages déconsolidants qui ont notamment joué dans le cas d'ENRON (CHIAPELLO, 2005, p.137). En effet, les groupes ne peuvent plus se cacher derrière des clauses contractuelles et doivent retranscrire dans les comptes les flux économiques existants. Cependant, PAPER (in VÉRON, 2007b, p.41) estime « *qu'à force de se détacher à la fois des conditions contractuelles et des mouvements de trésorerie, la règle comptable risque d'introduire des éléments de doute ; dans le débat sur la substance over form on oublie trop souvent que la vision juridique a l'avantage de la simplicité* ». Par ailleurs, la prééminence du fond sur la forme a des conséquences sur la nature même des chiffres comptables produits et leur valeur juridique en cas de conflit. Ainsi, TELLER (2007) souligne le fait que les normes de l'IASB soient distinctes de la règle juridique entraîne « *la déconnexion entre le traitement juridique d'une opération et son traitement comptable et remet en question la valeur juridique probatoire de la comptabilité* ». Dès lors, il est certain que la comptabilité ne peut plus être considérée comme l'algèbre du droit. La doctrine va devoir s'adapter à la nouvelle représentation comptable de la firme. Pour COLASSE (2004b) l'introduction des normes internationales impose un nouveau droit comptable « *à vocation très économique et fortement marqué par le droit anglo-saxon et sans doute très éloigné du droit, le droit civil, auquel pensait Pierre Garnier quand il disait de la comptabilité qu'elle était à la fois algèbre du droit et méthode d'observation des phénomènes économiques. Mais son avènement est sans doute nécessaire pour qu'elle devienne véritablement une méthode d'observation sinon de tous les phénomènes économiques du moins de ceux, comme le souhaitent les grands investisseurs, qui intéressent les marchés financiers* ».

#### **1.4. JUSTE VALEUR ET JUSTESSE DE LA VALEUR**

Tout d'abord, notons avec CASTA et COLASSE (2001) que l'expression juste valeur est une traduction littérale de *fair value*, traduction se révélant peu française en ce qu'elle place le qualificatif avant le substantif ; ceci sans doute pour éviter de parler de valeur juste. En effet, la valeur dont il s'agit, le plus souvent la valeur de marché, n'est, au regard de l'équité, ni plus ni moins juste qu'une autre. Le problème n'étant pas que la valeur soit équitable mais pertinente. L'IASB la définit comme « *le montant pour lequel un actif pourrait être échangé,*

ou un passif éteint, entre parties bien informées, constantes et agissant dans des conditions de concurrence normale » (IAS 16, §6). Elle s'oppose à l'évaluation dite du coût historique qui consiste à respecter la valeur nominale comptabilisée lors de la transaction.

La juste valeur est considérée par MISTRAL (2003, p.30) et CAPRON (2005, p.20) comme la pierre angulaire des travaux de l'IASB. Elle s'inscrit dans la volonté du normalisateur de donner, aux éléments figurant au bilan, la capacité de refléter leur valeur économique. La juste valeur est abordée par la quasi-intégralité des normes IAS/IFRS<sup>77</sup>. Elle y est soit obligatoire, soit optionnelle lorsque les normes proposent un « traitement de référence » et un « autre traitement autorisé ». La juste valeur représente une valeur économique sur un marché d'échange. Selon GIORDANO-SPRING et LACROIX (2007, p.79), la juste valeur concrétise le rejet de la prise en compte de l'intention managériale dans la valorisation des éléments portés au bilan. Dans cette conception, la valeur financière posséderait une neutralité dont manquerait la valeur comptable empreinte par les choix discrétionnaires (et supposés opportunistes) des managers.

Pour approcher la juste valeur d'un actif ou d'un passif, il existe trois solutions :

- Lorsque l'actif ou le passif peut être échangé sur un marché, la juste valeur est le prix de marché. On parle alors de « *mark to market* » ;
- Lorsque, à défaut, il existe un actif ou passif similaire échangé sur un marché, la juste valeur est le prix de cet élément similaire ;
- Lorsque l'observation des prix de marché est inopérante, la juste valeur est déterminée en utilisant une technique d'évaluation cohérente avec les méthodologies d'évaluation économique généralement acceptées et souvent fondées sur l'actualisation des flux de trésorerie futurs. On parle dans ce cas de valeur « *market to model* ».

S'il n'existe pas de marché liquide et pertinent pour évaluer un actif ou un passif, les préparateurs des comptes doivent déterminer la juste valeur en recourant à des méthodes d'actualisation et des modèles mathématiques. Or, plusieurs auteurs (AGLIETTA et REBÉRIOUX, 2004 ; BIGNON *et al.*, 2004 ; CHIAPELLO, 2005 ; MULLENBACH, 2008) dénoncent les risques d'incertitudes, de variations et de manipulations de ces méthodes.

La détermination de la juste valeur d'un actif ou d'un passif, quelle que soit la méthode, va donc donner lieu à la constatation d'une variation de valeur. La fluctuation entre deux arrêts de comptes est traitée différemment selon la nature de l'élément évalué. Le tableau suivant présente synthétiquement les éléments affectés par la juste valeur.

---

<sup>77</sup> THOUVENIN (2007) décompte 3 996 utilisations du terme juste valeur dans les normes de l'IASB.



Évaluation à la juste valeur	Statut	Comptabilisation de la variation
<b>ACTIF</b>		
Immeubles de placement (IAS 40)	Facultative	Résultat
Immobilisations corporelles (IAS 16)	Facultative	Capitaux propres ou résultat
Immobilisations incorporelles (IAS 38)	Facultative	Capitaux propres
Actifs financiers destinés à être vendus à court terme (IAS 39)	Obligatoire	Résultat
Instruments dérivés ne servant pas à des opérations de couverture (IAS 39)	Obligatoire	Résultat
Actifs financiers disponibles à la vente (IAS 39)	Obligatoire	Capitaux propres
Autres actifs financiers (sauf actions non cotées) (IAS 39)	Facultative	Résultat
Actifs des régimes de retraites (IAS 19)	Obligatoire	Résultat (totalement ou partiellement)
Actifs biologiques (IAS 41)	Obligatoire	Résultat
Production agricole (IAS 41)	Obligatoire	Résultat
<b>PASSIF</b>		
Contrats payables en options (stock-options) (IFRS 2)	Obligatoire	Résultat partiellement
Passifs financiers destinés à être rachetés à court terme (IAS 39)	Obligatoire	Résultat
Instruments dérivés ne servant pas à des opérations de couverture (IAS 39)	Obligatoire	Résultat
Autres passifs financiers (IAS 39)	Facultative	Résultat
Engagements de retraite et assimilés (IAS 19)	Obligatoire	Résultat (totalement ou partiellement)

Tableau 6 : Les postes du bilan évalués à la juste valeur. (Source : DUMONTIER et RAFFOURNIER, 2005)

La juste valeur offre au lecteur des comptes un éclairage nouveau et plus économique que les méthodes traditionnelles. Les normes IAS/IFRS sont en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, nous possédons à présent un léger recul pour apprécier leurs effets sur les comptes. Les exercices 2006 et 2007 ont été riches d'enseignements quant à l'usage de la juste valeur dans les états financiers. Les investisseurs interrogés par VÉRON (2007b), à la fin de l'année 2006 et début 2007, estiment globalement que la volatilité des soldes financiers n'a guère eu de conséquences sur les comptes. Ainsi, immédiatement après la première application, le passage à la juste valeur n'a pas eu les effets prédits. La communauté s'est accordée sur le fait que la révolution de la volatilité n'avait pas eu lieu.

Cependant, l'été 2007 a vu naître aux États-Unis la crise dite des *subprimes* qui, petit à petit, s'est propagée à l'ensemble de la sphère financière et en particulier au secteur bancaire. Tant que les marchés sont liquides, l'application de la juste valeur ne pose pas de difficulté réelle, en revanche, dans une situation d'illiquidité, les banques doivent s'appuyer plus largement sur leurs modèles internes et sur les paramètres de marché difficilement identifiables pour déterminer cette valeur (RENAUD, 2008). Cette crise a conduit à la dépréciation, sur le troisième trimestre 2007, d'environ quarante milliards de dollars d'actifs dans les livres des

banques occidentales<sup>78</sup>. Pour MULLENBACH (2008, p.15), « *alors que l'évaluation des actifs à la fair value était présentée par ses promoteurs comme une garantie de transparence, le constat actuel est que les établissements financiers se méfient les uns des autres et n'ont qu'une confiance relative dans le niveau des dépréciations de portefeuilles constatées par leurs concurrents* ». Cette crise financière a remis en lumière les critiques faites aux normes comptables internationales. Ainsi, quelques patrons de grandes banques pointent du doigt les risques de contagions engendrés par le changement de référentiel comptable (GAY et VIDAL, 2007, p.14). Interrogé à ce sujet, Sir David TWEEDIE (2008, p.40) récusé la place de la juste valeur dans la crise financière ; selon lui, « *plutôt que de remettre en cause les normes IFRS il faut se poser les vraies questions : les entreprises touchées ont-elle correctement contrôlé leurs risques ? Les investisseurs avaient-ils la moindre idée de ce qu'ils achetaient ?* ». Tenant la même position, DANJOU et GÉLARD (2008, p.19) estiment que la juste valeur n'est pas coupable dans la crise des *subprimes*. Cependant, il faut garder à l'esprit que cet emballement du marché repose sur des pertes qui pour l'instant ne sont que virtuelles et il est tout à fait envisageable que les pertes actuelles se transforment en produits exceptionnels dans les mois à venir. En somme pour MULLENBACH (2008, p.15), « *cette crise a le mérite de mettre en exergue les dangers de la full fair value et de l'évaluation en temps réel des actifs des émetteurs qui avait été proposée il y a quelques temps par les thuriféraires des normes IFRS comme une piste intéressante* ».

## **2. LES NORMES À OPTIONS DANS LE RÉFÉRENTIEL COMPTABLE INTERNATIONAL**

Conscient des fondements conceptuels sous-tendant le corpus normatif de l'IASB, il est temps de nous intéresser aux normes à proprement parlé et plus particulièrement aux normes offrant aux préparateurs des comptes une possibilité de choix.

Le référentiel IAS/IFRS contient plusieurs normes proposant des options, puisque dans certains cas l'IASB a jugé opportun de laisser une marge de manœuvre aux préparateurs des comptes. D'une part, leur existence pose la question de la comparabilité des comptes car si chaque groupe peut faire son marché au sein du panier d'options IAS/IFRS, l'exigence d'homogénéité pourra-t-elle être atteinte ? D'autre part, ces normes à options sont

---

<sup>78</sup> Pour l'exercice 2007, les banques françaises affichent une perte globale de 11 milliards d'euros lié à la crise des *subprimes* : Crédit agricole -857 millions d'euros, la banque d'investissement de la Caisse d'Épargne -900 millions d'euros, BNP -1,2 milliard d'euros et 2,6 milliards d'euros pour la Société Générale (hors affaire KERVIEL).

particulièrement intéressantes car elles relèvent d'enjeux profondément stratégiques pour la présentation et le contenu des états financiers des groupes. Les options offertes sont de deux ordres :

- Soit elles sont liées à la première application des normes, c'est-à-dire applicables une seule fois ;
- Soit elles peuvent appartenir à des normes « permanentes », dès lors le choix de méthode s'appliquera pour tous les exercices à venir.

Que l'on se situe sur une application ponctuelle ou une application récurrente, le choix d'options est somme toute capital pour l'entreprise et sa valorisation actuelle et future.

Dans cette section, nous allons d'abord nous attacher à présenter, d'un point de vue normatif, les différentes options. Nous aborderons dans un premier temps les exemptions proposées par la norme IFRS 1, puis dans un second temps nous verrons les différentes options permanentes.

## **2.1. IFRS 1 : LA NORME DE TRANSITION**

La norme IFRS 1 a été publiée en juin 2003 par l'IASB en remplacement de l'interprétation SIC 8<sup>79</sup>, puis elle a été homologuée au sein de l'Union Européenne par le règlement CE n°707/2004 du 6 avril 2004. Nous verrons d'abord les conditions d'application d'IFRS 1, puis nous identifierons les exemptions permises par cette norme.

### ***2.1.1. IFRS 1 : mode d'emploi***

Le principe général des normes IAS/IFRS veut qu'une entreprise retrace ses états financiers rétrospectivement comme si elle avait toujours utilisé ces normes. Or, conscient des difficultés et de la complexité que représente ce travail pour un groupe dans l'obligation de convertir tout son système comptable, l'IASB a promulgué la norme « *IFRS 1 : première adoption des normes IFRS* » afin de faciliter la conversion vers les normes internationales. La norme IFRS 1 « *s'applique lorsqu'une entité utilise pour la première fois les IFRS par une déclaration explicite et sans réserve de conformité aux IFRS* » (IFRS1 §IN2). Les groupes ne peuvent donc mobiliser cette norme qu'une seule fois. Une entreprise qui viendrait à migrer vers les IAS/IFRS après le 1<sup>er</sup> janvier 2005 pourra bénéficier d'IFRS 1. Cependant, cette

---

<sup>79</sup> SIC 8 *First-time Application of IASs as the Primary Basis of Accounting*.

norme ne peut être appliquée par une firme ayant déjà déclaré explicitement et sans réserve appliquer les IAS/IFRS dans des états financiers antérieurs.

Cette norme est censée faciliter le passage du référentiel national vers le référentiel international. IFRS 1 remplace et annule « SIC 8 : première application des IAS », et ce pour répondre aux difficultés d'application de cette interprétation. La problématique principale de SIC 8 résidait dans l'exigence d'application rétrospective intégrale de toutes les normes, sauf en cas d'impraticabilité. Or, ces retraitements pouvaient entraîner des coûts excédant les avantages probables pour les utilisateurs des états financiers.

L'objectif d'IFRS 1 est d'assurer la qualité élevée et la transparence des premiers états financiers. Afin que ces comptes IAS/IFRS constituent « un point de départ approprié pour la comptabilité et puissent être mis en place à un coût qui ne dépasse pas les avantages qu'en retireront les utilisateurs » (IFRS 1 §1-a-b-c). Pour cela, IFRS 1 offre des exemptions aux retraitements rétrospectifs qui étaient obligatoires avant sa promulgation. Selon DELOITTE (2004, p.4), IFRS 1 doit permettre la comparabilité entre tous les nouveaux adoptants à la même date. Elle n'a donc pas vocation à rendre immédiatement comparables les états financiers des premiers utilisateurs avec ceux des entreprises utilisant déjà les normes IAS/IFRS.

### 2.1.2. Le panier d'exemptions

IFRS 1 prévoit deux catégories d'exceptions au principe de rétroactivité, selon lequel le bilan d'ouverture en IFRS d'une entité doit être conforme à chaque norme internationale :

- Les exemptions à certaines dispositions d'autres IAS/IFRS ;
- L'interdiction d'application rétrospective de certaines dispositions d'autres IAS/IFRS.

Compte tenu de notre intérêt pour la problématique des choix comptables, nous ne présentons ici que les exemptions facultatives, c'est-à-dire offrant la possibilité de choisir entre deux traitements.

La norme IFRS 1 publiée en avril 2004 au journal officiel de l'Union Européenne prescrit six exemptions facultatives à d'autres normes IAS/IFRS. Toutefois compte tenu de l'avancée des travaux de l'IASB postérieurs à la publication de cette première norme, il existe d'autres exemptions pour les normes promulguées ultérieurement. C'est le cas d'IAS 39, d'IFRS 2 et IFRS 4 entre autres. Hormis ces exemptions, une entité doit appliquer toutes les normes en vigueur à la date de clôture. Par ailleurs, le normalisateur offre aussi la possibilité d'appliquer de manière anticipée certaines normes. Dès lors, les groupes ont dû prendre position au sein

d'un portefeuille d'options. Selon KPMG-CARTESIS (2005a, p.2), IFRS 1 a permis aux groupes de procéder à un *cherry-picking* comptable afin d'optimiser la présentation de leurs états financiers et de leurs résultats futurs. Ces choix ne sont pas neutres sur la structure et les chiffres des états financiers. En effet, choisir d'anticiper IAS 32 et 39, de retraiter les regroupements d'entreprises antérieurs à 2004, d'imputer les pertes et gains actuariels en capitaux propres ou bien décider de ne pas le faire, sont des choix lourds de conséquences sur les états financiers. En se positionnant stratégiquement au sein de ce faisceau d'options, qui selon le cas ont un impact négatif ou positif sur les états financiers, les groupes ont eu la possibilité de présenter des comptes sur-mesure.

De plus, l'existence de ces options rend difficile la comparaison entre les états financiers en IFRS pour les premiers exercices. Ainsi, ERNST & YOUNG (2006a, p.71) notent que les différentes options retenues par chaque société peuvent créer des différences importantes. Le nombre d'alternatives comptables autorisées par les normes IAS/IFRS est une source de divergence entre les états financiers des entreprises et par conséquent nuit à la comparabilité des comptes (ERNST & YOUNG, 2006b, p.16). L'observatoire de la communication financière (2006) met en évidence qu'autant pour les analystes financiers (55%) que pour les émetteurs (60%), l'hétérogénéité des options retenues est un facteur limitant les bénéfices attendus du passage aux normes IAS/IFRS. L'existence de ce panier d'options pousse l'AMF (2005) à recommander aux « *émetteurs de préciser explicitement (...) s'ils ont choisi d'utiliser ou non l'exemption pour chacune de ces options* ».

Le tableau suivant présente les exemptions ouvertes pour les premiers adoptants.

Exemptions facultatives	Paragraphes
<u>Exemption à IFRS 3</u> : « <i>Un premier adoptant peut décider de ne pas appliquer rétrospectivement IFRS 3 à des regroupements d'entreprises passés (des regroupements d'entreprises qui sont intervenus avant la date de transition aux IFRS)</i> »	IFRS 1 §15 et B1
<u>Exemption à IAS 16, 38 et 40</u> : « <i>Une entité peut décider d'évaluer une immobilisation corporelle, incorporelle ou un immeuble de placement à la date de transition aux IFRS à sa juste valeur et utiliser cette juste valeur comme coût présumé</i> »	IFRS 1 §16 à 19
<u>Exemption à IAS 19</u> : « <i>Un premier adoptant peut choisir de comptabiliser tous les écarts actuariels à la date de transition aux IFRS, même si par la suite il utilise la méthode du corridor pour les écarts actuariels générés ultérieurement ...</i> »	IFRS 1 §20
<u>Exemption à IAS 21</u> : « <i>Un premier adoptant n'est pas tenu, sous certaines conditions, de classer certaines différences de conversion comme une composante distincte des capitaux propres et en cas de cession d'une activité à l'étranger, de transférer le montant cumulé des différences de conversion relatif à cette activité à l'étranger au compte de résultat en l'incluant dans le résultat de cession, de se conformer à ces dispositions concernant les montants cumulés des différences de conversion qui existaient à la date de transition aux IFRS</i> ».	IFRS 1 §21
<u>Exemption à IAS 32</u> : Un premier adoptant n'est pas tenu de distinguer les deux parts d'un instrument financier (passif et capitaux propres) si la composante passif s'est dénouée à la date de transition aux IFRS	IFRS 1 §23

Exemptions facultatives	Paragraphes
<p><u>Exemption « actifs et passifs d'entreprises associées et de coentreprises »</u> : Si une filiale devient un premier adoptant après sa société mère, elle doit évaluer, dans ses états financiers individuels, ses actifs et passifs soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aux valeurs comptables qu'il conviendrait d'intégrer aux états financiers consolidés de sa société mère compte tenu de la date de transition de la société mère aux IFRS, en l'absence d'ajustements liés aux procédures de consolidation et aux incidences liées au traitement du regroupement d'entreprises au cours duquel la société mère a acquis la filiale ;</li> <li>• Aux valeurs comptables requises par le reste de la présente norme, compte tenu de la date de transition de la filiale aux IFRS.</li> </ul> <p>Si une entité devient un premier adoptant après sa filiale, elle doit dans ses états financiers, évaluer les actifs et passifs de la filiale aux mêmes valeurs comptables que celles qui figurent dans les états financiers individuels de cette filiale.</p>	IFRS 1 §24 et 25
<u>Exemption à IAS 39</u> : application anticipée des normes IAS 32 et 39 avant le 1er janvier 2005	Amendements à IAS 39
<u>Exemption à IFRS 2</u> : « <i>Un premier adoptant est également encouragé, sans y être tenu, à appliquer, sous certaines conditions, IFRS 2 aux instruments de capitaux propres attribués après le 7 novembre 2002 et qui ont été acquis avant la plus tardive des dates suivantes : (a) la date de transition aux IFRS et (b) le 1er janvier 2005.</i> ».	IFRS 2 annexe C §25B
<u>Exemption à IFRS 4</u> : Une entité n'est pas tenue d'appliquer les dispositions d'IFRS 4 relatives aux informations à fournir et relatives aux informations comparatives concernant les périodes annuelles ouvertes avant le 1 <sup>er</sup> janvier 2005.	IFRS 4, §42

Tableau 7 : Les exemptions facultatives, d'après les normes IFRS 1, IFRS 2, IFRS 4 et l'amendement à IAS 39

Au-delà des options liées à la première application des normes comptables internationales, l'IASB propose pour plusieurs normes deux traitements possibles. Pour ces normes, l'option retenue sera applicable à la clôture de tous les exercices postérieurs. Par ailleurs, le choix d'option effectué lors de la première application des normes IAS/IFRS constitue « un engagement », puisque si l'entreprise souhaite modifier l'option, elle devra alors appliquer les préconisations de la norme « *IAS 8 : méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreur* », c'est-à-dire appliquer ce changement de méthode de façon rétrospective comme si la norme avait toujours été appliquée. Les options permanentes appartiennent principalement à trois catégories identifiées dans le tableau ci-dessous :

Options de présentation	Option d'évaluation	Option de comptabilisation
IAS 1 : Présentation des états financiers	IAS 16 : Immobilisations corporelles IAS 38 : Immobilisations incorporelles IAS 40 : Immeubles de placement	IAS 19 : Avantages au personnel IAS 23 : Coûts d'emprunt

Tableau 8 : Les options permanentes

Les options de présentation du bilan et du compte de résultats offertes par IAS 1 n'ont pas été étudiées car il a été estimé que ces choix n'avaient pas un intérêt stratégique pour les firmes et surtout n'avaient pas d'impact sur le contenu des états financiers. L'étude est centrée sur les options d'évaluation et de comptabilisation.

## 2.2. LES OPTIONS PERMANENTES D'ÉVALUATION DES IMMOBILISATIONS

Ici, nous nous concentrerons sur les options présentes au sein des normes relatives aux immobilisations. L'objectif n'est pas d'atteindre une présentation exhaustive des normes, mais seulement d'aborder la problématique des options d'évaluation. Le référentiel IAS/IFRS contient trois normes relatives aux immobilisations :

- IAS 16 : immobilisations corporelles ;
- IAS 38 : immobilisation incorporelles ;
- IAS 40 : immeubles de placement.

Ces trois normes proposent aux préparateurs des comptes, le choix entre deux traitements des immobilisations lors de l'évaluation après comptabilisation initiale<sup>80</sup>, à savoir le coût amorti ou bien la juste valeur. Dans un premier temps, nous détaillerons les options permises par IAS 16 et 40, et dans un second temps nous nous pencherons sur la norme IAS 38.

### 2.2.1. IAS 16 et IAS 40 : traitement des immobilisations corporelles

Les normes IAS 16 et IAS 40 traitent des immobilisations corporelles et des immeubles de placement. Les normes françaises considèrent les immeubles de placement comme des immobilisations corporelles et ils ne font pas l'objet d'une réglementation spécifique<sup>81</sup>.

La réglementation française privilégie la définition des immobilisations en fonction du critère de durée (DEGOS et MERLE, 2006), ainsi « *les biens destinés à servir de façon durable dans l'entreprise constituent des immobilisations ; ces biens ne se consomment pas par le premier usage* » (article 10 du décret du 29 mars 1983). La définition donnée par l'IASB associe à la durée le critère d'utilisation des biens. La section 6 d'IAS 16 définit les immobilisations corporelles comme des actifs :

- Détenus par une entité soit pour être utilisés dans la production ou la fourniture de biens ou de services, soit pour être loués à des tiers, soit à des fins administratives ;
- Pour lesquels on s'attend à ce qu'ils soient utilisés sur plus d'une période.

L'usage qu'il est fait de l'immobilisation joue un rôle primordial, en particulier concernant les immeubles. Ainsi, l'IASB différencie :

---

<sup>80</sup> Lors de l'acquisition, l'immobilisation est enregistrée en comptabilité, puis à la fin de chaque exercice comptable, l'entreprise doit déterminer la valeur du bien à enregistrer dans les comptes. C'est cette seconde opération qui est désignée par l'IASB : évaluation après comptabilisation.

<sup>81</sup> Dans les comptes individuels, les immeubles de placement sont une catégorie d'actifs corporels.

- Les immeubles destinés à des fins de gestion interne et utilisés dans le cadre de l'exploitation de l'activité de l'entreprise : immeubles d'exploitation ;
- Les immeubles destinés à des fins locatives : immeubles de placement.

Cette distinction se concrétise par l'existence de deux normes :

- IAS 16 pour la comptabilisation, l'évaluation et l'amortissement des immobilisations corporelles et des immeubles d'exploitation ;
- IAS 40 pour la comptabilisation, l'évaluation et l'amortissement des immeubles de placement.

Par ailleurs, IAS 16 précise que la norme ne s'applique pas aux actifs biologiques en rapport avec l'activité agricole et aux droits sur les minéraux et les réserves minérales (IAS 16§2)<sup>82</sup>.

La norme IAS 40 définit un immeuble de placement comme « *un bien immobilier (terrain ou bâtiment - ou partie d'un bâtiment - ou les deux) détenu (par le propriétaire ou par le preneur dans le cadre d'un contrat de location-financement) pour en retirer des loyers ou pour valoriser le capital ou les deux* » (IAS 40 §5). TORT (2006, p.38) souligne que « *dans le PCG actuel, il n'existe aucune disposition spécifique portant sur les immeubles de placement* », c'est donc la réglementation en matière d'immobilisations corporelles qui s'applique aux immeubles de placement dans les comptes individuels (règlement 2002-10 du CRC).

La norme IAS 16 : immobilisations corporelles est une norme regorgeant d'innovations pour la gestion comptable des immobilisations, que ce soit au niveau de la comptabilisation initiale, de l'amortissement par composants, de la dépréciation ou encore de la réévaluation<sup>83</sup>. Ici, seules les méthodes d'évaluation après comptabilisation seront détaillées. La norme IAS 16 propose deux options :

- Le modèle du coût (traitement de référence) : « *Après sa comptabilisation en tant qu'actif, une immobilisation corporelle doit être comptabilisée à son coût diminué du cumul des amortissements (coût historique) et du cumul des pertes de valeur* » (§30) ;
- Le modèle de la réévaluation (traitement alternatif autorisé) : « *Après sa comptabilisation en tant qu'actif, une immobilisation corporelle dont la juste valeur peut être évaluée de manière fiable doit être comptabilisée à son montant réévalué, à savoir sa juste valeur à la date de la réévaluation, diminuée du cumul des amortissements ultérieurs et du cumul*

---

<sup>82</sup> L'activité agricole est régie par la norme IAS 41, quant à l'extraction de minerai c'est la norme IFRS 6 qui s'applique.

<sup>83</sup> Le Conseil National de la Comptabilité a transposé une part d'IAS 16 dans le règlement CRC n°2002-10 du 12/12/2002 « amortissements par composants et dépréciation des actifs ».



*des pertes de valeurs ultérieures* » (§31). Dans ce cas, l'éventuelle variation (positive) de juste valeur aura pour contrepartie une augmentation des capitaux propres sous le libellé « écarts de réévaluation ». Par contre, si la réévaluation est négative, elle est en principe passée en charges (§38), sauf si des réévaluations positives ont eu lieu auparavant, dans ce cas les réévaluations négatives seront d'abord imputées sur le poste écarts de réévaluation. IAS 16 propose donc, soit une méthode fondée sur le coût historique, soit une réévaluation à la juste valeur, avec pour obligation « *d'appliquer la méthode choisie à l'ensemble d'une catégorie d'immobilisations corporelles* » (§29).

La norme IAS 40 : immeubles de placement envisage les deux possibilités pour l'évaluation après comptabilisation des immeubles de placement : « *une entité doit choisir comme méthode comptable soit le modèle de la juste valeur (...), soit le modèle du coût historique (...), et doit appliquer cette méthode à tous ses immeubles de placement* » (§30). Les variations de juste valeur seront comptabilisées au compte de résultat. Pour IAS 40, le traitement de référence est la réévaluation à la juste valeur et le coût historique constitue l'alternative. Néanmoins, si le choix de la firme s'est porté sur le modèle du coût, elle doit fournir en annexe l'information sur le montant à la juste valeur des immeubles de placement.

L'IASB, à travers IAS 16 et 40, n'impose pas explicitement de règle pour le traitement comptable *post* comptabilisation des immobilisations, même si implicitement le normalisateur encourage une application de la juste valeur aux actifs du bilan.

### **2.2.2. IAS 38 : traitement des immobilisations incorporelles**

La norme IAS 38 s'applique pour la comptabilisation et l'évaluation des immobilisations incorporelles. Elle définit les critères de reconnaissance des immobilisations incorporelles acquises ou générées en interne : « *une immobilisation incorporelle est un actif non monétaire identifiable sans substance physique* » (IAS 38 §8). L'IASB impose qu'une immobilisation incorporelle réponde au critère d'identifiabilité, afin de la distinguer du *goodwill* et d'autres éléments comme les frais de recherche, les marques, la publicité ou les brevets. La section 12 d'IAS 38 pose qu'un actif est identifiable lorsqu'il :

- est séparable, c'est-à-dire qu'il peut être séparé de l'entité et être vendu, transféré, concédé par licence, loué ou échangé, soit de façon individuelle, soit dans le cadre d'un contrat avec un actif ou un passif lié ;

- ou résulte de droits contractuels ou autres droits légaux, que ces droits soient cessibles ou séparables de l'entité ou d'autres droits et obligations.

IAS 38 offre aux émetteurs deux traitements possibles en termes d'évaluation postérieure à la comptabilisation initiale : « une entité peut choisir soit le modèle du coût, soit le modèle de la réévaluation. Si une immobilisation incorporelle est comptabilisée en utilisant le modèle de réévaluation, tous les autres actifs de sa catégorie doivent également être comptabilisés en utilisant le même modèle, à moins qu'il n'existe aucun marché actif » (IAS 38 §72). La difficulté principale de l'option de la juste valeur pour les incorporels est la référence à un marché actif. D'ailleurs, l'IASB souligne « qu'il est rare qu'il existe un marché actif des incorporels » (IAS 38§78). Il est donc probable que l'évaluation à la juste valeur soit très rare. Ceci amène COLETTE et RICHARD (2005, p.268) à estimer que l'IASB décourage l'évaluation à la juste valeur dans le cas des incorporels. On notera que selon les textes français, les immobilisations incorporelles ne peuvent jamais être réévaluées (MAILLET-BAUDRIER et LE MANH, 2006, p.48).

La figure 14 synthétise les différentes méthodes d'évaluation des immobilisations au sein du référentiel IAS/IFRS.

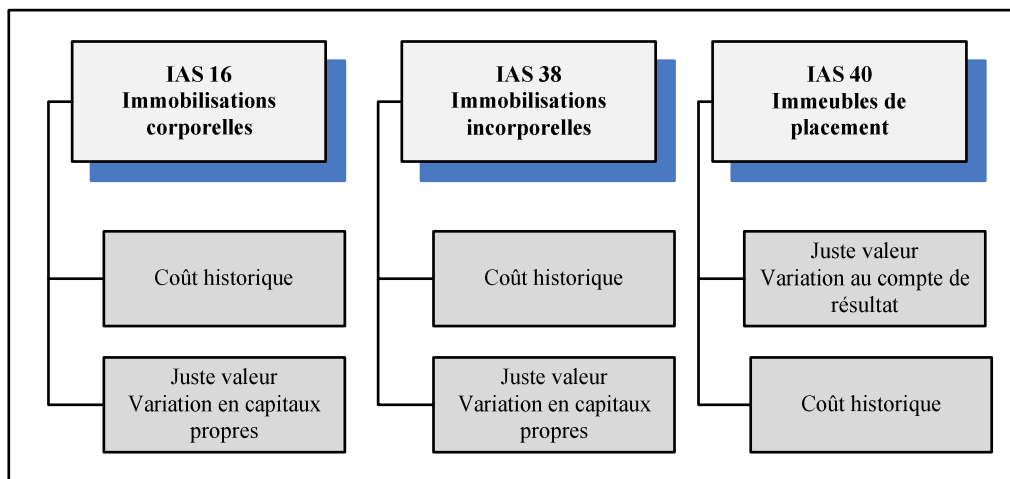


Figure 14 : Les méthodes d'évaluation des immobilisations

### 2.3. LES OPTIONS PERMANENTES DE COMPTABILISATION

Le référentiel IAS/IFRS permet, dans certains cas, de choisir entre deux méthodes de comptabilisation. Nous aborderons d'une part, la comptabilisation des avantages du personnel, et d'autre part, l'enregistrement des coûts d'emprunt.

### 2.3.1. IAS 19 : comptabilisation des avantages du personnel

La norme IAS 19 traite des méthodes de comptabilisation et d'évaluation des avantages du personnel. Ceux-ci sont définis par l'IASB comme : « *toutes formes de contrepartie donnée par une entité au titre des services rendus par son personnel*<sup>84</sup> » (IAS 19 §7). La norme identifie plusieurs catégories d'avantages du personnel (IAS 19 §4)<sup>85</sup>, dont les avantages dits postérieurs à l'emploi, devant faire l'objet d'une comptabilisation spécifique.

Nous ne rentrerons pas dans le détail des différents types de rémunération pour nous centrer sur les pensions postérieures à l'emploi à prestations définies car c'est pour la comptabilisation de ces dernières que l'IASB autorise une option. Les régimes à prestations définies apparaissent lorsque l'employeur s'engage à verser des prestations définies sous forme de pensions ou d'indemnités de départ à la retraite, en fonction de l'ancienneté de l'employé et de son salaire, le risque actuariel et le risque des placements incombant à l'entreprise. Dans ce cas, régi par IAS 19, un engagement de retraite doit être calculé. L'IASB exige que ces engagements soient déterminés selon la méthode dite prospective. Celle-ci établit le coût des prestations attribuables aux bénéficiaires d'un régime au titre des années de service effectuées jusqu'à la date d'évaluation de l'engagement. Le coût des droits acquis doit ensuite être modulé en fonction de l'espérance de vie, du *turn over* de l'entreprise et de la politique salariale. Cependant, des écarts entre les hypothèses actuarielles retenues et les réalisations sont inévitables. Ces écarts doivent être comptabilisés dès l'exercice qui suit leur constatation. C'est à ce niveau qu'une option existe.

La réglementation française reconnaît l'existence des engagements de retraite, la recommandation du CNC 2003 R-01 fixe une méthodologie d'évaluation et de comptabilisation proche d'IAS 19. Toutefois, l'article 123-13 du code de commerce<sup>86</sup>, laisse la faculté aux entreprises de ne pas comptabiliser un passif pour les engagements de retraite à la condition que le montant global en matière de pension soit indiqué en annexe.

Pour la comptabilisation des écarts actuariels liés aux engagements de retraite, trois méthodes sont proposées par l'IASB :

---

<sup>84</sup> Les stock-options sont exclues des avantages du personnel et ne sont pas traitées par IAS 19, mais conformément à la norme IFRS 2.

<sup>85</sup> Les avantages à court terme comme les salaires ; les avantages postérieurs à l'emploi comme les prestations de retraites ; les indemnités de fin de contrat de travail et les autres avantages à long terme notamment les congés liés à l'ancienneté.

<sup>86</sup> « *Le montant des engagements de l'entreprise en matière de pension, de compléments de retraite, d'indemnités et d'allocations en raison du départ à la retraite ou avantages similaires des membres ou associés de son personnel et de ses mandataires sociaux est indiqué dans l'annexe. Par ailleurs, les entreprises peuvent décider d'inscrire au bilan, sous forme de provision, le montant correspondant à tout ou partie de ces engagements.* » Article 123-13 du code de commerce.

- La méthode du corridor (IAS 19 §92) : pour l'évaluation du passif au titre des prestations définies, l'entreprise doit comptabiliser une fraction de ses écarts actuariels en produits ou en charges si les écarts actuariels cumulés non comptabilisés à la fin de l'exercice précédant excèdent la plus grande des deux valeurs ci-dessous :
  - 10 % de la valeur actuelle de l'obligation au titre des prestations définies à la date de clôture (avant déduction des actifs du régime) ;
  - 10 % de la juste valeur des actifs du régime à la date de clôture.
- L'enregistrement intégral au compte de résultat : une entreprise peut adopter toute méthode conduisant à comptabiliser de façon systématique tous les écarts actuariels plus rapidement, sous réserve d'appliquer la même base de comptabilisation pour les gains et pertes actuariels et de l'appliquer de façon permanente d'un exercice à l'autre (IAS 19 §93). Cette possibilité apparaît plus comme une suggestion que comme une véritable option.
- L'enregistrement de l'écart actuariel en capitaux propres lors de son apparition selon la méthode SoRIE (IAS 19 amendée §93a) : une entité peut décider de comptabiliser les écarts actuariels dès leur apparition, en dehors du compte de résultat, autrement dit, directement en capitaux propres. Le montant des écarts actuariels doit être présenté dans un tableau spécifique des produits et charges comptabilisés.

Il faut noter que l'option retenue doit être appliquée à l'ensemble des écarts actuariels et pour tous les régimes à prestations définies du groupe.

Selon l'AMF (2004), la norme IAS 19 et particulièrement la problématique des engagements de retraite, est l'une des options susceptible d'avoir les impacts les plus importants sur les comptes des sociétés françaises.

Par ailleurs, il faut noter que la norme IAS 19 est jugée obsolète et fait l'objet d'un projet de révision conjoint entre l'IASB et le FASB. Un *discussion paper* a été publié courant 2008<sup>87</sup>, et l'IASB souhaite parvenir à une norme révisée en 2011.

### **2.3.2. IAS 23 : comptabilisation des coûts d'emprunt**

La norme IAS 23 prescrit les méthodes d'évaluation et de comptabilisation des coûts d'emprunt. Selon l'IASB, ces coûts « *sont les intérêts et autres coûts supportés par une*

---

<sup>87</sup> L'IASB a publié le 7 avril 2008 le *Discussion Paper Preliminary Views on Amendments to IAS 19 Employee Benefits*, les commentaires sont attendus avant le 26 septembre 2008.

entreprise dans le cadre d'un emprunt de fonds » (IAS 23 §4). IAS 23 permet deux méthodes de comptabilisation des coûts d'emprunt :

- Les coûts d'emprunt doivent être comptabilisés en charges dans l'exercice au cours duquel ils sont encourus (méthode de référence) ;
- Les coûts d'emprunt qui sont directement attribuables à l'acquisition, la construction ou la production d'un actif éligible peuvent être incorporés dans le coût de cet actif (méthode alternative). De tels coûts d'emprunt sont incorporés comme composante du coût de l'actif lorsqu'il est probable qu'ils génèreront des avantages économiques futurs pour l'entreprise et que les coûts peuvent être évalués de façon fiable.

En France, la réglementation a évolué en même temps que l'adoption des normes IAS/IFRS. Ainsi, depuis le 23 novembre 2004 et la publication du règlement CRC 2004-06, les groupes ont la possibilité d'incorporer les coûts d'emprunt au coût d'acquisition des immobilisations incorporelles, corporelles et des stocks. Précédemment cette disposition était limitée aux seuls actifs produits en interne. La législation française, à l'instar d'IAS 23, autorise donc soit la comptabilisation en charges, soit l'incorporation au coût de l'actif des coûts d'emprunt.

Ces deux options étaient en vigueur lors de la transition. Or, l'IASB a publié le 29 mars 2007 une version amendée de la norme IAS 23. La principale modification apportée par rapport à la précédente norme est la suppression de l'une des options proposées. Dorénavant, il ne sera plus possible de comptabiliser immédiatement en charges les coûts d'emprunt directement attribuables à l'acquisition, la construction ou la production d'un actif qualifié. Cet amendement entrera en vigueur pour les exercices ouverts après le 1<sup>er</sup> janvier 2009. Les services de la Commission Européenne ont émis un avis favorable à la reconnaissance d'IAS 23 amendée le 5 mai 2008. Notons qu'au moment de la rédaction, l'Union Européenne n'a pas encore adopté cet amendement.

La publication de cet amendement fera certainement évoluer les choix des groupes en matière de comptabilisation des coûts d'emprunt.

Les principales options incluses dans le référentiel IAS/IFRS étant décrites, il est temps de nous intéresser à la manière dont les groupes français les ont appliquées.

## Conclusion du chapitre 1

Ce chapitre était indispensable afin de comprendre les choix d'options comptables lors de la période de transition. En effet, comment appréhender un phénomène si l'on ne connaît pas exactement ses racines ? Ce premier chapitre nous a permis de poser le cadre contextuel de la thèse. Dès lors, en précisant l'historique de la comptabilité européenne et les circonstances de la délégation de la production comptable à l'IASB, nous sommes plus à même de situer notre travail de recherche. Par ailleurs, c'est en précisant les concepts clés et les options du référentiel international que nous sommes en mesure de poser la problématique de cette thèse. L'existence d'options au sein du corpus engendre la question du choix comptable et par là même celle de ses déterminants. Ainsi si les normes internationales proposent plusieurs méthodes pour une même opération économique, on peut se demander comment les préparateurs des comptes vont se positionner ? Des tendances vont-elles se dessiner aux seins des différents types d'options ? Et surtout, existe-t-il des facteurs permettant de comprendre les choix effectués ? Les chapitres suivants vont s'attacher à répondre à ces questions. Si ce premier chapitre a permis de poser le cadre contextuel du travail, le suivant va s'atteler à décrire le cadre théorique de la thèse.

### **Résumé du chapitre 1 :**

Ce premier chapitre a choisi de porter un regard d'ensemble sur le processus de normalisation comptable européen et mondial. Ainsi, l'échec de la normalisation européenne nous a permis d'appréhender le choix de l'Union Européenne de déléguer à un institut privé la production de ses normes comptables. Nous avons pris le temps de détailler les institutions comptables, parties prenantes de cette formidable transformation de la comptabilité. Les principaux changements de conceptions de la comptabilité ont aussi été abordés afin de comprendre les véritables enjeux de l'adoption des normes comptables IAS/IFRS. Enfin, les différentes options présentes dans le référentiel international ont été balayées.



## CHAPITRE 2

### CADRE CONCEPTUEL MULTI-THÉORIQUE

Objectifs de ce chapitre :

Identifier les courants de recherche capable d'expliquer les choix comptables de transition

Montrer l'intérêt d'un cadre conceptuel multi-théorique

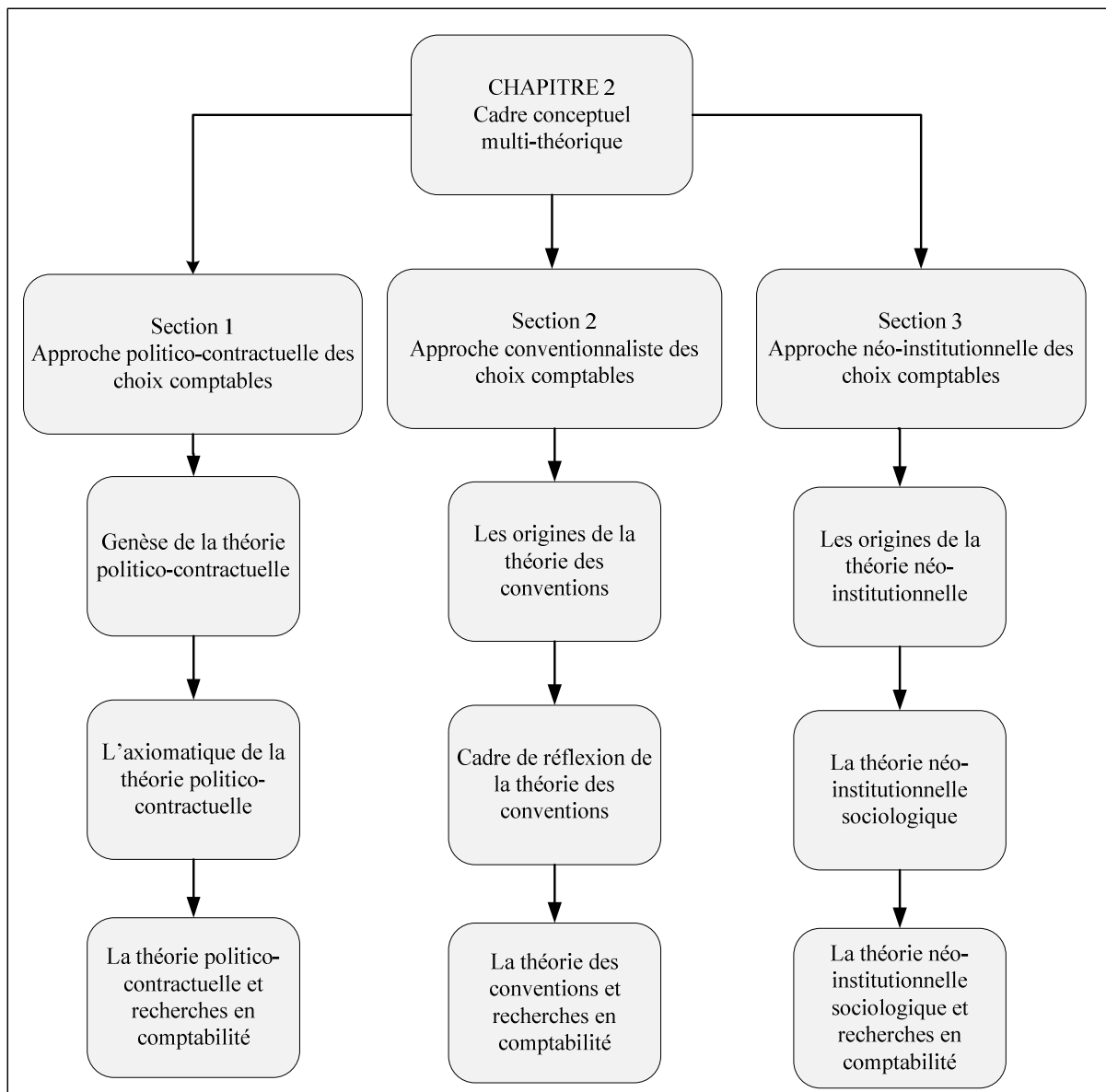


Figure 15 : Articulation du chapitre 2



*« La théorie est si peu opposée à la pratique qu'elle n'est autre chose que la pratique expliquée ».*

BASTIAT (1862)

L'utilisation d'une théorie permet au chercheur de mieux comprendre les pratiques observées sur le terrain. En l'occurrence, le recours à un cadre conceptuel doit nous aider à appréhender les choix comptables des groupes français lors du passage aux normes comptables IAS/IFRS. La littérature comptable est particulièrement vaste et prolifique. Il n'est en aucun cas envisageable d'aborder tous les courants théoriques existants et étudiés au cours de la revue de la littérature ayant servi de point de départ à ce travail doctoral. C'est pourquoi ce chapitre est consacré aux théories sous-tendant la réflexion. Nous présenterons ici les trois courants retenus pour la compréhension des choix comptables. L'objectif n'est pas de retracer notre processus itératif de recherche mais uniquement de présenter et de justifier le choix des trois visions qui, selon nous, permettent de comprendre le processus des choix comptables lors de la première application des normes comptables internationales. Compte tenu de la complexité de la transition vers les normes internationales, fonder le cadre conceptuel sur une seule approche théorique ne nous semble pas être une démarche en mesure d'appréhender efficacement le phénomène. La plupart des théories se focalisent sur un axe explicatif du choix comptable sans adopter une vision globale. Au terme de la revue de la littérature, trois courants ont été retenus pour appréhender les choix comptables :

- La Théorie Politico-Contractuelle (TPC), selon les coûts politiques et contractuels auxquels les firmes sont soumises ;
- La théorie des Conventions (TC), selon les conventions régissant la communauté en fonction du contexte d'affaires ;
- La Théorie Néo-Institutionnelle sociologique (TNIs), selon les pressions institutionnelles exercées sur les firmes.

Chaque approche représente une vision différente de l'explication des choix comptables. La figure suivante présente les trois théories du cadre conceptuel en fonction du mode de coordination entre les acteurs et de la nature des facteurs influençant la pratique. Nous avons retenu ces deux dimensions car elle structure le processus de décision selon l'expression des interactions entre les praticiens ainsi que par l'essence des pressions subies.

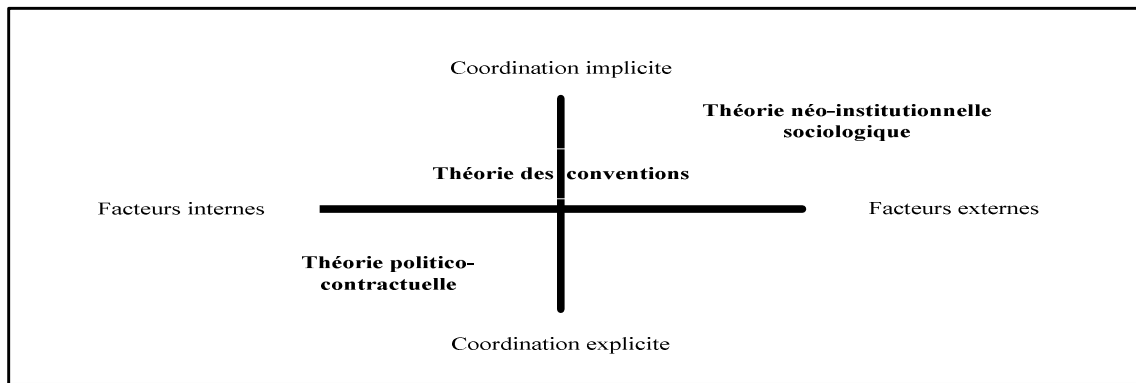


Figure 16 : Cadran théorique

La figure 16 met en exergue les différents ancrages des trois théories en termes de coordination et de facteurs explicatifs des choix comptables. La théorie néo-institutionnelle sociologique analyse les décisions comptables selon une coordination implicite entre les praticiens guidés par la recherche de légitimité au sein de l'environnement socio-économique. La théorie politico-contractuelle est en mesure d'expliquer les choix comptables considérés comme intimement liés aux caractéristiques internes de la firme et permettant une coordination entre les objectifs des praticiens, des actionnaires et du marché. Enfin, la théorie des conventions met en avant le processus de choix contraints par des facteurs à la fois endogènes et exogènes à la firme, tout en soulignant la volonté des praticiens de se coordonner afin de s'insérer au cœur de pratiques conventionnelles.

La démarche générale de la recherche suit un raisonnement déductif, ainsi nous avons d'abord étudié les champs théoriques puis nous les avons utilisés pour comprendre le phénomène au cœur de la thèse. La décision de retenir un cadre conceptuel multi-théorique s'est opérée *a priori* sans présager de la supériorité ou de la complémentarité de l'un ou l'autre des courants. L'objectif étant d'aborder la transition aux normes IAS/IFRS avec un matériau théorique riche décrivant plusieurs facettes de l'objet de recherche. Les trois courants vont être présentés de manière indépendante, en gardant comme fil directeur l'explication des choix comptables. Par ailleurs, dans un souci de clarté et de concision, nous avons décidé d'effectuer une présentation non exhaustive des théories et de nous concentrer sur les axiomes ainsi que les apports les plus à même de nous aider à comprendre le phénomène de première application des normes IAS/IFRS. Nous décrirons d'abord la théorie politico-contractuelle, puis la théorie des conventions, et enfin la théorie néo-institutionnelle sociologique. En conclusion, nous montrerons que ces trois courants peuvent être utilisés au sein d'un même cadre conceptuel. Au terme de cette revue de la littérature, nous poserons les hypothèses explicatives des choix d'options comptables découlant de l'approche multi-théorique.

## Section 1 : Approche politico-contractuelle des choix comptables

Nous débutons ce chapitre théorique par le courant le plus utilisé par les chercheurs en comptabilité, mais aussi le plus critiqué. La Théorie Politico-Contractuelle (TPC) est considérée comme le courant dominant en matière de recherches sur les choix comptables.

Nous préciserons, d'abord, les origines de cette approche, puis nous décrirons les hypothèses fondatrices, avant de clore cette section par une revue de la littérature sur les choix comptables.

### 1. GENÈSE DE LA THÉORIE POLITICO-CONTRACTUELLE

La théorie politico-contractuelle a été initiée à la fin des années 1970 par les chercheurs Ross WATTS et Jérôld ZIMMERMAN. En référence à leur université, on parle d'école de ROCHESTER. La théorie politico-contractuelle est souvent assimilée à la théorie positive de la comptabilité, or ces deux courants ne doivent pas être confondus. En effet, la théorie positive fait référence à la recherche empirique en comptabilité financière et s'inscrit à contre-courant de la théorie normative (CORMIER, 2007, p.439). La théorie positive de la comptabilité se divise en deux branches :

- Les recherches sur le contenu informationnel des données comptables relèvent de la théorie du signal. Dans un contexte d'asymétrie d'informations entre les dirigeants d'entreprises « *insiders* » et les investisseurs externes « *outsiders* », la politique de communication financière revêt une importance capitale. La comptabilité en tant que processus de traitement et de diffusion de l'information constitue alors un signal envoyé au marché.
- Les recherches sur les déterminants contractuels, économiques et politiques des choix comptables. Cette seconde perspective constitue la théorie politico-contractuelle.

Nous identifierons d'abord les origines du courant positif en précisant l'opposition avec le normativisme, puis nous soulignerons la volonté compréhensive de la théorie politico-contractuelle.

#### 1.1. LE REJET DE L'APPROCHE NORMATIVE

La période de l'après-guerre a constitué l'âge d'or de la recherche en comptabilité. En effet, plusieurs courants théoriques sont apparus. Au fur et à mesure, la littérature s'est enrichie de nouvelles doctrines apparaissant en réponse les unes aux autres. Ainsi, en réaction aux

recherches descriptives, un courant normatif s'est développé puis, pour pallier aux limites supposées de celui-ci, une approche dite positive est née.

### 1.1.1. *Qu'est ce qu'une théorie normative ?*

CHAMBERS (1955, p.17) part du constat « *que les comptables ne semblent pas avoir de système de réflexion complet sur la comptabilité, et ceci est un manque fondamental* »<sup>88</sup>. Dans ces conditions, à l'instar des autres disciplines, il est nécessaire de construire un cadre théorique pour la pratique comptable en adoptant une approche déductive. Pour lui, il faut abandonner la démarche inductive inscrite dans les pratiques car « *il est possible de construire une théorie de la comptabilité sans référence à la pratique comptable, cela ne signifiant pas que la théorie soit déconnectée du monde réel* » (ibidem, p.19)<sup>89</sup>. Une telle théorie doit se déduire d'hypothèses relatives à l'entreprise et notamment à ses objectifs en matière d'information financière, à ses relations avec son environnement, à ses caractéristiques socio-économiques ainsi qu'à l'état de l'environnement, ces hypothèses étant posées *a priori* (COLASSE, 2000b, p.1237).

Le normativisme s'affirme avec l'apparition des cadres conceptuels<sup>90</sup> ; ces documents constituent de véritables théories pour la comptabilité en posant des postulats que les normalisateurs doivent respecter lors de l'élaboration des normes comptables. Ainsi, le cadre du FASB postule un environnement où les marchés financiers jouent un rôle majeur en matière de financement et où les investisseurs sont les principaux destinataires de l'information comptable. Par ailleurs, ces investisseurs sont censés avoir un comportement décisionnel que leur prête la théorie néo-classique. Les cadres conceptuels servent de guides pour l'élaboration des normes. La théorie normative, surtout lorsqu'elle est officialisée en tant que cadre conceptuel, joue potentiellement un triple rôle :

- Celui d'instrument d'encadrement et plus généralement de régulation ;
- Celui d'instrument d'analyse pour le traitement des problèmes comptables inédits ;
- Celui d'instrument pédagogique.

La théorie normative est donc pour et au service de la mise en œuvre de la comptabilité. Cependant, la déconnexion de l'approche normative avec la pratique comptable et la volonté

<sup>88</sup> "Accountants do not appear to have any complete system of thought about accounting, and this might well be considered a more fundamental lack".

<sup>89</sup> "It is possible to build up a theory of accounting without reference to the practice of accounting. This does not mean that the theory will have no connection with reality".

<sup>90</sup> Plusieurs organismes de normalisation se sont dotés d'un cadre conceptuel. Ainsi, on peut citer le FASB américain qui initia cette démarche dès 1978 ; le AcSB australien en 1985 ou l'IASB en 1989.

de construire une théorie générale *ad hoc* ont suscité de virulentes réactions dont la manifestation majeure est le développement d'un courant alternatif dit positif.

### 1.1.2. Nécessité d'une théorie positive ?

À la fin des années 1970, la littérature comptable est principalement normative, or cette démarche montre des limites. WATTS et ZIMMERMAN (1979, p.274) partent du constat d'échec du normativisme qui n'arrive pas à satisfaire les comptables et n'est pas accepté comme une théorie générale de la comptabilité par les organismes normalisateurs<sup>91</sup>. Pour contrebalancer la théorie normative, les auteurs plaident pour une « *théorie positive capable d'expliquer les facteurs déterminants de la littérature comptable existante, prédisant comment la recherche va évoluer et permettant d'expliquer le rôle des théories dans la détermination des normes comptables* » (*ibidem*, p.274)<sup>92</sup>. Une théorie positive de la comptabilité est définie par JENSEN (1976, p.7) comme une approche capable d'expliquer « *pourquoi la comptabilité est ce qu'elle est, pourquoi les comptables font ce qu'ils font, et quels effets ces phénomènes ont sur les gens et sur l'allocation des ressources* »<sup>93</sup>. L'approche positive questionne sur « ce qui est » alors que l'approche normative s'interroge sur « ce qui devrait être ».

La théorie positive de la comptabilité, au sens où l'entendent WATTS et ZIMMERMAN, prend ses racines dans les théories de l'agence et de la réglementation, c'est pourquoi on parle de théorie politico-contractuelle.

## 1.2. VOLONTÉ DE COMPRÉHENSION ET D'EXPLICATION

La théorie politico-contractuelle ne vise pas à montrer ce qu'il faut faire mais à comprendre et expliquer les pratiques observées. L'approche positive a pour finalité l'élaboration de lois explicatives des comportements observés. Elle a pour effet de déplacer l'objet de la recherche des méthodes comptables produites par les chercheurs vers les pratiques comptables observées (CASTA, 2000, p.1224).

<sup>91</sup> "(...) *their failure to satisfy all practicing accountants and to be accepted generally by accounting standard setting association*".

<sup>92</sup> "*This theory is intended to be a positive theory, that is, capable of explaining the factors determining the extant accounting literature, predicting how research will change and explaining the role of theories in the determination of accounting standards*".

<sup>93</sup> "*The development of a positive theory of accounting will explain why accounting is what it is, why accountants do what they do, and what effects these phenomena have on people and resource utilization*".

La portée principale de l'approche positive de la comptabilité est d'expliquer et de prédire les choix managériaux en matière de normes comptables et cela, en analysant le rapport coût-bénéfice de l'information comptable<sup>94</sup> (BELKAOUI, 1992, p.156). Pour WATTS et ZIMMERMAN, la science comptable n'a pas pour objet de proposer des normes mais plutôt de décrire, d'expliquer et éventuellement de prédire les comportements concrets des acteurs. La recherche positive permet de construire un modèle à même d'anticiper le comportement du dirigeant en fonction des caractéristiques de l'entreprise, de la fiscalité, de la réglementation, des coûts politiques et de la production de l'information tout en tenant compte des ajustements auxquels procèdent les autres agents (CHANTIRI, 2000, p.32).

## **2. L'AXIOMATIQUE DE LA THÉORIE POLITICO-CONTRACTUELLE**

La théorie politico-contractuelle prend appui sur les théories de l'agence et de la réglementation. Autrement dit, le postulat de départ repose sur l'existence de coûts d'agence et de coûts politiques. Nous aborderons dans un premier temps le comportement supposé des acteurs, puis les hypothèses liées à la firme.

### **2.1. L'OPPORTUNISME MANAGÉRIAL COMME RÈGLE D'ACTION**

WATTS et ZIMMERMAN (1978, p.113) posent comme préalable à une théorie positive la compréhension des motivations des managers<sup>95</sup>. Selon BELKAOUI (1992, p.156), la théorie politico-contractuelle est fondée sur le postulat que les dirigeants, les actionnaires, les régulateurs et les hommes politiques sont rationnels et par conséquent qu'ils tentent de maximiser leur utilité, celle-ci étant directement liée à leur rémunération et donc à leur richesse<sup>96</sup>. Elle infère, sur la base des pratiques observées, un ensemble de règles de comportements empiriquement validables (CASTA, 2000, p.1226). Pour synthétiser, nous pouvons dire que, dans sa pratique effective, la théorie politico-contractuelle est caractérisée par deux éléments :

- Elle s'intéresse aux comportements des acteurs jouant un rôle en matière comptable, il s'agit des dirigeants, mais aussi des investisseurs ou des créanciers ;

---

<sup>94</sup> "The major thrust of the positive approach to accounting is to explain and predict management's choice of standards by analyzing the costs and benefits of particular financial disclosures".

<sup>95</sup> "It seems appropriate that a precondition of a positive accounting theory (...) is understanding management's incentives".

<sup>96</sup> "The positive theory is based on the propositions that managers, shareholders, and regulators/politicians are rational and that they attempt to maximize their utility, which is directly related to their compensation and, hence to their wealth".

- Elle formule des hypothèses de comportement des acteurs reposant sur une conception contractualiste de l'entreprise :
  - L'entreprise est un nœud de contrats conclus entre différentes parties prenantes afin de réduire leurs divergences d'intérêts ;
  - Ces différentes parties (actionnaires, créanciers, managers, ...) cherchent à maximiser les revenus qu'ils tirent de l'entreprise ;
  - Il existe une opposition forte entre les managers (qui disposent de la maîtrise de la comptabilité) et les autres parties prenantes (qui n'ont pas la maîtrise de la comptabilité).

Dans ce contexte, les managers peuvent chercher à tromper les autres agents en essayant, par le biais des choix de méthodes comptables, d'accroître leurs bénéfices présents aux dépens des résultats futurs de la firme. Il découle des axiomes positifs l'idée d'une partialité des choix comptables, toute décision étant par nature intéressée et devant se lire sous le prisme de l'intérêt de son promoteur (DEMARIA et MARTY, 2007, p.1). Ainsi, le chercheur mobilisant la TPC a pour objectif de percer à jour les intérêts sous-jacents au phénomène comptable étudié. Par ailleurs, le soubassement opportuniste des preneurs de décisions est omniprésent dans ce type de recherche. Pour résoudre le risque d'opportunisme des dirigeants, les mécanismes d'agence entrent en fonction et en particulier le *reporting* financier qui contraint les managers à agir dans l'intérêt des actionnaires.

Les tenants de l'approche politico-contractuelle fondent leurs réflexions sur l'individu et par là-même adoptent une posture individualiste méthodologique. Les phénomènes comptables sont expliqués à partir des décisions des individus prises selon des intérêts particuliers. Cependant, cette position proche d'un individualisme pur est souvent critiquée. Pour CASTA (2000, p.1230), « l'acception de l'école de ROCHESTER est particulièrement radicale tant au point de vue de la modélisation économique que de la mise en œuvre empirique ». C'est pourquoi COLASSE *et al.* (2001, p.16) soulignent que de nombreux auteurs valorisant une approche cognitive et explicative refusent de s'enfermer dans un individualisme méthodologique radical.

## 2.2. LE POIDS DES CONTRATS COMME CONTRAINTE D'ACTION

En 1978, WATTS et ZIMMERMAN ont émis des hypothèses qui ont été le point de départ à près de trente années de recherche. Pour comprendre la TPC, il est nécessaire de se pencher sur ses fondamentaux et en particulier sur les relations supposées entre le comportement des

agents et les caractéristiques de la firme. Pour WATTS et ZIMMERMAN (1990, p.132)<sup>97</sup>, il est certain qu'il existe une relation entre les choix comptables et les caractéristiques de la firme. Autrement dit, les choix de nature comptable sont le reflet des relations d'agences au sein de l'entreprise et des coûts politiques que celle-ci subit (RAFFOURNIER, 1990, p.139). La figure ci-dessous présente les choix comptables au regard des différentes influences politico-contractuelles.

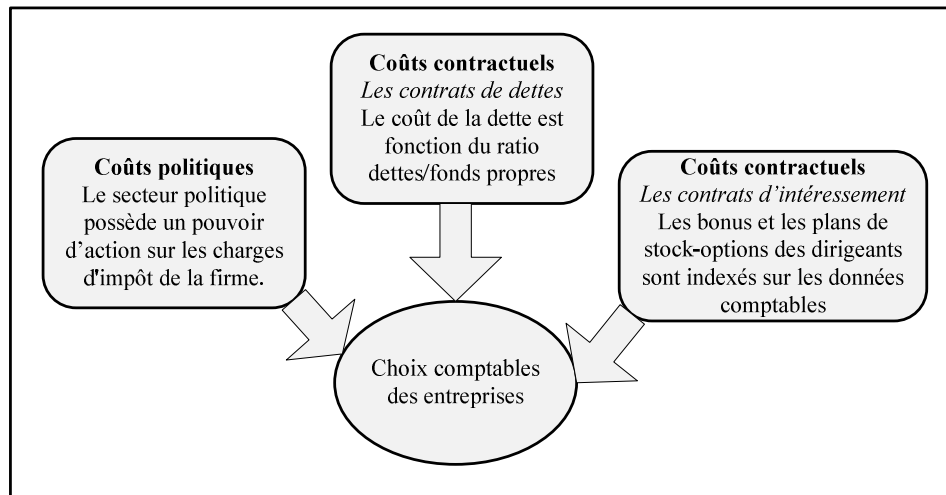


Figure 17 : Choix comptables et coûts. (D'après WATTS et ZIMMERMAN, 1978)

Influence des coûts politiques : La firme est en relation avec son environnement et en particulier avec les différents intervenants institutionnels. Ainsi, les actions et/ou propositions des gouvernements, des hommes politiques et des groupes de pression peuvent influencer l'entreprise. Le pouvoir politique a un poids particulièrement important puisqu'il est en mesure d'ajuster le niveau de la charge d'impôt pesant sur les entreprises. Les détenteurs du pouvoir politique doivent assurer le financement des politiques publiques, or, il est moins préjudiciable, d'un point de vue électoral, d'accroître les prélèvements sur les entreprises que sur les citoyens (WATTS et ZIMMERMAN, 1978, p.115)<sup>98</sup>. Dans ces conditions, plus les entreprises sont visibles (profit, activité internationale, etc.) plus elles risquent d'être taxées. En effet, selon JEANJEAN (2002, p.24) « *les entreprises les plus visibles sur le marché politique (en raison de leur comportement ou de leur rentabilité) ont intérêt à éviter de publier des résultats trop importants dans la mesure où cela légitimerait l'imposition de coûts politiques* ». L'exposition politique peut être illustrée par la place actuelle des groupes pétroliers soumis à l'inquisition générale à chaque annonce de profits et pour lesquels certains

<sup>97</sup> "It is clear there is a relation between firms' accounting choice and other firm variables, such as leverage and size".

<sup>98</sup> "Certain groups of voters have an incentive to lobby for the nationalization, expropriation, break up or regulation of an industry or corporation".



groupes de pression exigent la création de taxes spécifiques<sup>99</sup>. La mesure de la pression politique exercée sur les firmes n'est pas aisée, car comment évaluer de façon juste et individuelle l'action politique. WATTS et ZIMMERMAN (1978, p.115) supposent que l'ampleur des coûts politiques est hautement dépendante de la taille de la firme<sup>100</sup>. Ainsi, ils posent comme hypothèse : « *ceteris paribus, plus une firme est grande et plus elle aura tendance à choisir des méthodes comptables qui diffèrent la sécrétion du résultat vers les périodes futures* » (WATTS et ZIMMERMAN, 1986, p.235)<sup>101</sup>. Cette hypothèse introduit l'obligation de mesurer la grandeur de la firme. Par abus de langage, on parle d'hypothèse de la taille en lieu et place d'hypothèse politique.

L'influence des coûts contractuels apparaît par le biais de deux types de contrat :

Le contrat de rémunération du dirigeant : pour éviter un comportement opportuniste du manager allant à l'encontre des intérêts des actionnaires, une part de sa rémunération est indexée sur la performance de la firme. Or, les chiffres issus de la comptabilité dépendent des méthodes comptables retenues et le dirigeant peut influencer ces choix. Dans ces conditions, si le résultat dépend des pratiques choisies, les dirigeants bénéficiant de contrats d'intéressement devraient préférer celles qui accroissent les résultats (RAFFOURNIER, 1990, p.139). En d'autres termes, selon WATTS et ZIMMERMAN (1986, p.208)<sup>102</sup> « *ceteris paribus, les managers des firmes où il existe un contrat d'intéressement sont plus susceptibles de choisir les procédures comptables qui reportent le résultat des périodes futures vers la période courante* ».

Le contrat de prêt contenant des clauses restrictives : ce type de clauses est fréquent en Amérique du Nord, beaucoup moins en Europe. Ces clauses sont indexées sur des ratios comptables dont il ne faut pas dépasser certains seuils sous peine d'engendrer une renégociation du contrat. « *Ceteris paribus, plus une firme a un ratio dette sur fonds propres élevé, plus cette firme aura tendance à sélectionner des procédures comptables qui reportent les profits des périodes futures vers la période actuelle* » (WATTS et ZIMMERMAN, 1986,

<sup>99</sup> Ainsi, l'UFC-Que Choisir appelle régulièrement à une imposition citoyenne des profits du groupe TOTAL. (<http://www.quechoisir.org/>). « *Le débat sur la taxation des compagnies pétrolières relancé* », article disponible sur [www.lexpansion.com](http://www.lexpansion.com) en date du 4 juin 2008.

<sup>100</sup> « *The magnitude of the political costs is highly dependent on firm size* ».

<sup>101</sup> « *Ceteris paribus, the larger the firm, the more the more likely the manager is to choose accounting procedure that differ reported earnings from current to future periods* ».

<sup>102</sup> « *Ceteris paribus, managers of firms with bonus plan are more likely to choose accounting procedures that shift reported earnings from future periods to the current period* ».

p.216)<sup>103</sup>. DECHOW *et al.* (1996, p.14)<sup>104</sup> estiment que le niveau d'endettement, même en l'absence de clauses contractuelles, est une mesure des pratiques comptables.

Ces trois hypothèses ont servi de socle à trente années de recherche comptable. En effet, en partant de ces présupposés, les chercheurs ont étudié différents types de choix comptables en adoptant une démarche hypothético-déductive. Ainsi, la méthode type consiste à tester, à partir de données empiriques, les hypothèses émises. Les tests effectués sont majoritairement à caractère statistique. Par ailleurs, la volonté de donner une assise scientifique à la recherche aurait progressivement fait évoluer la théorie politico-contractuelle vers une approche empirique (CASTA, 2000, p.1223). Selon, HERRBACH (2001, p.30), « *ce courant de recherche apparaît comme une forme extrême de l'empirisme qui a voulu, par son ancrage dans les données empiriques, éviter les jugements de valeurs et les spéculations théoriques de la recherche normative* ». Les tenants de la TPC ont démocratisé une approche économétrique de la comptabilité. En effet, CHIAPELLO et DESROSIERES (2003, p.2) affirment que la TPC a comme première vertu d'être à l'intersection de la recherche en économie et en comptabilité en faisant grand usage de données quantifiées, de procédures économétriques et statistiques. D'ailleurs, WATTS et ZIMMERMAN s'accordent pour parler d'*economics-based empirical literature*.

### 2.3. ANALYSE DES CRITIQUES ADRESSÉES À LA THÉORIE POLITICO-CONTRACTUELLE

La théorie politico-contractuelle constitue, depuis une trentaine d'années, le courant dominant de la recherche comptable, et comme toute théorie scientifique, elle a été confrontée à la démarche de réfutation poppérienne. De nombreux auteurs se sont penchés sur les carcans de la TPC. Ainsi, la littérature critique est presque aussi abondante que les travaux politico-contractuels eux-mêmes. Notre intention n'est pas de dresser une critique acérée de ce courant, d'autres auteurs l'ont fait avant nous<sup>105</sup>, mais plutôt de mettre en lumière ses limites, ce qui nous permettra, d'autant mieux, de l'exploiter et de mesurer ses apports. Nous dresserons un panorama des critiques en deux temps, d'abord les limites liées aux hypothèses de la TPC, puis celles issues de la méthodologie préconisée.

---

<sup>103</sup> "Ceteris paribus, the larger a firm's debt/equity ratio, the more the firm's manager is to select accounting procedures that shift reported earnings from future periods to the current period".

<sup>104</sup> "Leverage ratios may explain earnings manipulation even in the absence of binding debt covenants".

<sup>105</sup> Entre autres STERLING (1990), JEANJEAN (1999), CHANTIRI (2000), CHABRAK (2002).

### 2.3.1. Carcan axiomatique

De nombreuses critiques du courant positif portent sur les hypothèses de comportement du dirigeant et les variables choisies pour décrire la firme. D'une part, la maximisation de l'utilité et l'opportunisme des agents sont des postulats forts et, semblerait-il, critiquables. Le tableau suivant présente les différents points de critiques opposés à trois postulats de l'approche politico-contractuelle quant au comportement des acteurs.

Élément critiqué	Teneur de la critique	Auteurs
Maximisation de l'utilité	Hypothèse non empiriquement fondée ; Hypothèse « fourre-tout » car tout peut être justifié en ayant recours à l'utilité ; La maximisation n'est pas une hypothèse mais une tautologie c'est-à-dire une affirmation vraie par définition et qui ne peut être réfutée ; La maximisation de l'utilité se fait sans qu'il n'y ait aucune référence aux périodes futures et aux conséquences des choix sur l'avenir.	STERLING (1990) BOLAND et GORDON (1992) JEANJEAN (1999) CHABRAK (2002)
Opportunisme	L'opportunisme ne peut pas expliquer tous les comportements.	HOLTHAUSEN (1990) LAMBERT et SPONEM (2005)
Passivité des agents	Les agents subissent les contraintes de l'environnement et décident en conséquence mais ils ne tentent pas de le faire évoluer. Les agents sont des objets passifs	GOMEZ (1996) JEANJEAN (1999) KABIR (2006)

Tableau 9 : Synthèse des critiques liées au comportement de l'acteur

D'autre part, les mesures des coûts politiques et contractuels sont soumises à controverses. Le tableau suivant présente les limites des hypothèses enchâssées dans les caractéristiques de la firme.

Élément critiqué	Teneur de la critique	Auteurs
Coût politique	La mesure des coûts politiques par la taille suppose que les grandes firmes sont plus imposées, ce qui n'est pas toujours prouvé.	CHABRAK (2002) MILNE (2002)
Coût contractuel : contrat de rémunération	En France, en particulier, la part variable des rémunérations ainsi que les attributions de stock-options sont bien moins répandues qu'aux États-Unis.	JEANJEAN (1999) CASTA (2000)
Coût contractuel : contrat de dettes	Les clauses contractuelles sont propres à chaque contrat d'emprunt. Le codage 0 ou 1 fait perdre une grande partie de l'information. Les clauses contractuelles sont très répandues en Amérique du nord mais peu en Europe.	HALL (1994) SAADA (1995) DUMONTIER et RAFFOURNIER (1999) BILODEAU <i>et al.</i> (2005)

Tableau 10 : Synthèse des critiques liées aux hypothèses de la TPC

Les critiques adressées à la TPC se situent à tous les niveaux de la réflexion axiomatique du courant, autant au regard du comportement des acteurs que des variables potentiellement explicatives des pratiques comptables.

### 2.3.2. Carcan méthodologique

Un second pan de critiques se situe au plan de la volonté de scientificité de l'école de ROCHESTER. Ainsi, WATTS et ZIMMERMAN (1990, p.150), tout comme la littérature issue de leurs travaux se réclament d'une méthodologie découlant des sciences économiques, financières et de la science en générale<sup>106</sup>.

WATTS et ZIMMERMAN (1986, p.11) soulignent l'intérêt des études statistiques sur de grands échantillons<sup>107</sup>, or, pour KABIR (2006, p.9), ce type de méthodes utilisées seules risque d'omettre de nombreux phénomènes comptables intéressants<sup>108</sup>. En d'autres termes, les travaux sont fondés sur la recherche de régularités statistiques au sein d'un échantillon de firmes. La plupart du temps, l'analyse se fait par le biais de bases de données chiffrées collectées ou non par le chercheur. De plus, le recueil des informations se fait sans intrusion sur le terrain, il est le plus souvent réalisé par l'intermédiaire des sites financiers ou des rapports annuels. Dans une revue des critiques sur la théorie politico-contractuelle, JEANJEAN (1999) met en lumière des failles au sein de l'outil empirique de la TPC. Les principales limites méthodologiques opposées au courant sont synthétisées par la figure ci-après.

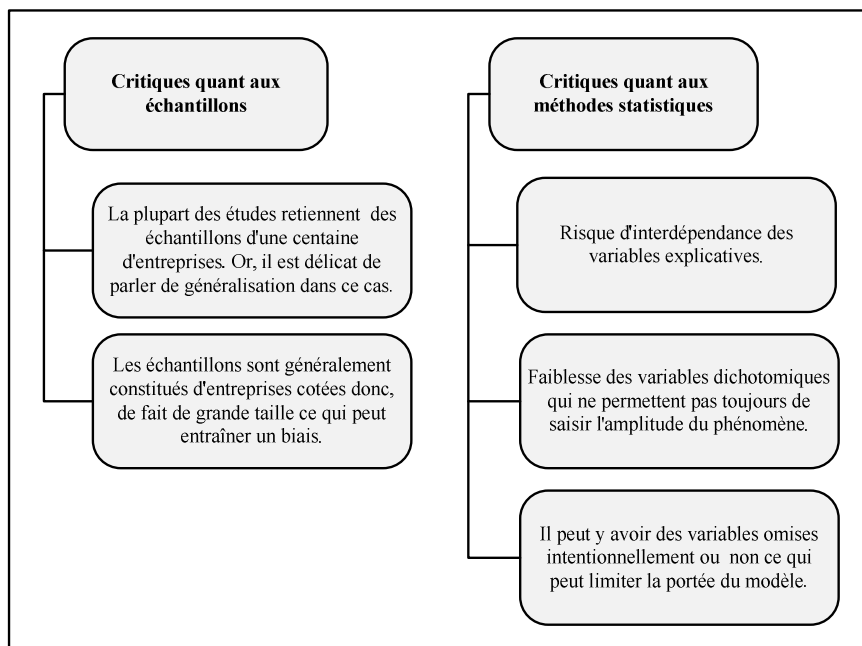


Figure 18 : Synthèse des critiques liées à la méthodologie. (D'après JEANJEAN, 1999)

<sup>106</sup> "The methodology we and the subsequent literature use is the methodology of economics, finance, and science generally".

<sup>107</sup> "Researchers prefers large sample that they can use to test their hypothesis for statistical significance".

<sup>108</sup> "(...) this approach will leave out many interesting accounting phenomena from research".

Pour CHIAPELLO et DESROSIERES (2003, p.8), la TPC a, dans son souhait de devenir scientifique, tourné le dos à toute conception réaliste de celle-ci, c'est-à-dire à toute prétention de mesurer quoi que ce soit qui préexisterait à l'exercice comptable. En effet, les recherches positives se concentrent sur les chiffres contenus dans les états financiers et ne s'interrogent pas ou peu sur la manière dont ils sont obtenus. Ainsi, si la volonté d'expliquer les décisions comptables est l'objectif, le processus de production est ignoré. Or, entre la volonté du dirigeant et le résultat, il y a un monde oublié par la TPC. Selon STERLING (1990, p.101), « *WATTS et ZIMMERMAN considèrent les états financiers comme une collection de nombres et de mots vagabonds au lieu de les appréhender comme les représentations des événements* »<sup>109</sup>. La TPC adopte une attitude schizophrénique puisque le mode de démonstration choisi fait une large part aux données quantitatives tandis que le cadre théorique et ses hypothèses mettent en scène des quantifications soumises aux intérêts des acteurs et ne reflétant *in fine* que ceux-ci (CHIAPELLO et DESROSIERES, 2003, p.9).

Le rejet catégorique du normativisme comptable comme axe de recherche peut être considéré comme un manque d'ouverture scientifique de la part des tenants du positivisme. Pour KABIR (2006, p.9), cette attitude relève d'une intolérance méthodologique vis-à-vis d'autres courants théoriques dont la place est légitime au sein de la discipline comptable. Par ailleurs, STERLING (1990, p.119) remarque que WATTS et ZIMMERMAN, qui abhorrent au plus haut point le normativisme, n'ont de cesse de louer la vocation d'enseignement de la TPC, or qu'y a-t-il de plus normatif que la théorie enseignée ?

Dans leur article de 1990 mettant en perspective les dix premières années d'existence de la TPC, WATTS et ZIMMERMAN jugent que les critiques d'ordre méthodologique ne sont pas parvenues à influencer la recherche comptable<sup>110</sup>.

En tout état de cause, il est nécessaire de garder à l'esprit les différentes limites énoncées lorsque nous mobiliserons ce courant théorique pour expliquer les choix d'options comptables lors de la transition vers les normes IAS/IFRS. En procédant de la sorte, nous serons en mesure de mettre en lumière les apports de la théorie politico-contractuelle, tout en relativisant nos propos pour tenir compte des travaux antérieurs. À présent, nous allons dresser un rapide panorama des recherches mobilisant la théorie politico-contractuelle pour appréhender les phénomènes comptables.

---

<sup>109</sup> “Apparently WATTS and ZIMMERMAN think of financial statements as free floating collections of words and numerals instead of as representations of things and events”.

<sup>110</sup> “The debate over methodology has been less useful than the discovery and explanation of empirical regularities” (p.149).

### 3. LA THÉORIE POLITICO-CONTRACTUELLE ET RECHERCHES EN COMPTABILITÉ

La théorie politico-contractuelle est une approche initiée par des chercheurs en comptabilité, elle lui est donc complètement dédiée. Elle a su s'imposer comme une théorie au pouvoir explicatif fort et constitue depuis des décennies le courant dominant de la littérature comptable. Les travaux fondateurs avaient vocation à comprendre le positionnement des entreprises lors des appels à commentaires publiés par le normalisateur américain. Par la suite, les recherches issues de ce champ théorique se sont penchées sur nombres de choix comptables<sup>111</sup>. Aborder, ici, l'intégralité des travaux mobilisant la théorie politico-contractuelle ne serait pas pertinent compte tenu de la diversité des thématiques de recherche. C'est pourquoi nous ferons une synthèse des voies de recherche de la TPC pour nous concentrer ensuite sur les développements traitant des choix comptables. Enfin, nous expliciterons les intérêts de la TPC pour la lecture de la première application des normes comptables internationales.

#### 3.1. REVUE DE LA LITTÉRATURE POLITICO-CONTRACTUELLE

Dans un premier temps, nous exposerons les différentes voies de réflexion empruntées par les chercheurs, puis, dans un second temps, nous aborderons les travaux sur les choix comptables.

##### 3.1.1. *État de la recherche politico-contractuelle*

Plusieurs revues de la littérature ont été réalisées autour des développements de l'approche positive : RAFFOURNIER (1990), DUMONTIER et RAFFOURNIER (1999) et FIELDS *et al.* (2001). Nous présenterons, succinctement, les potentialités de la théorie politico-contractuelle. Il faut préciser que la TPC connaît deux voies de recherche (présentées dans le tableau ci-dessous) : l'une orientée vers l'étude des réactions des marchés financiers (étude de d'événement et d'association) et l'autre centrée sur les décisions comptables :

Recherches axées sur l'information et le marché	Recherches axées sur les décisions comptables
... se proposent principalement de mesurer et d'expliquer les réactions du cours boursier lors de la publication des données comptables.	... ont pour but d'expliquer les choix comptables à partir des relations d'agence et des coûts politiques auxquels les entreprises sont soumises.

Tableau 11 : Les deux axes de la théorie politico-contractuelle

<sup>111</sup> Se reporter à la revue de la littérature réalisée par RAFFOURNIER (1990, p.144).

Le tableau ci-après constitue une représentation synoptique des différents axes de recherche développés par les travaux issus de la théorie politico-contractuelle.

Thèmes	Définitions	Cas étudiés	Auteurs
Choix des méthodes comptables	Le test consiste, pour des méthodes alternatives ayant des effets inverses sur les chiffres comptables, à identifier quelle méthodes les entreprises choisissent.	Valorisation des stocks	HAGERMAN et ZMIJEWSKI (1979)
		Mode d'amortissement des immobilisations	DHALIWAL <i>et al.</i> (1982)
		Capitalisation des frais de R&D	BAH et DUMONTIER (2001) DING <i>et al.</i> (2004a),
		Choix multiples	MISSIONIER-PIERA (2004)
Changements de méthodes	Est-ce que les entreprises procédant à des changements de méthodes comptables ont des caractéristiques communes ?	Changement de méthode d'amortissement	HOLTHAUSEN (1981)
		Changement de méthode d'évaluation des stocks	JOHSON et DHALIWAL (1988)
		Divers	LABELLE (1990)
Attitude vis-à-vis des projets de normes comptables	La participation des firmes au <i>due process</i> leur donnent la possibilité d'infléchir les normes dans un sens qui leur est favorable.	Projet du FASB GPLA	WATTS et ZIMMERMAN (1978)
		Projet divers FASB	FRANCIS (1987) SUTTON (1988) DECHOW <i>et al.</i> (1996)
		Projet divers IASB	EL GAZZAR et JAGGI (1997)
Rapidité d'application des nouvelles normes	La rapidité d'adoption d'une nouvelle règle peut être considérée comme une mesure de la préférence de l'entreprise.	SFAS 52 SFAS 96	AYRES (1986) BALSAM <i>et al.</i> (1995)
		Adoption des normes internationales	DUMONTIER et RAFFOURNIER (1998) AFFES et CALLIMACI (2007)
		SAB 51	HAND et SKANTZ (1998)
Déterminants des réactions du marché	Intérêt pour les réactions du marché face à tel ou tel événement comptable, on relie les rendements anormaux observés à plusieurs variables représentatives des coûts d'agence et des coûts politiques.	Études d'événements suite à des choix réalisés par la firme	SALATKA (1981) ARMSTRONG <i>et al.</i> (2007)

Tableau 12 : Panorama des recherches de la TPC. (D'après RAFFOURNIER, 1990 ; DUMONTIER et RAFFOURNIER, 1999 ; FIELDS *et al.*, 2001)

D'après COLASSE (2000b, p.1239), les travaux mobilisant la théorie politico-contractuelle s'orientent vers deux axes principaux : soit au niveau des instances de normalisation, soit au niveau de l'entreprise lorsque le normalisateur laisse à celle-ci la possibilité de choisir entre plusieurs possibilités. Nous nous situons dans la seconde perspective, en posant notre regard sur l'entreprise ayant un choix comptable à effectuer. C'est pourquoi au vu de notre problématique de recherche, à savoir observer et comprendre les choix d'options comptables

réalisés lors de la première application des normes IAS/IFRS, nous nous focaliserons sur la littérature consacrée aux décisions comptables.

### 3.1.2. La littérature sur les choix comptables

Lorsque la réglementation laisse une opportunité de choix aux entreprises, l'observation des décisions prises par un échantillon de firmes soumises à la même législation est révélatrice des préoccupations, des attentes et de la vision des équipes dirigeantes. La robustesse des capacités explicatives de l'approche politico-contractuelle en ont fait la théorie de référence dès lors que l'on s'intéresse aux décisions comptables. Pour appréhender les choix de pratiques, les chercheurs tentent de modéliser les comportements à partir d'un faisceau d'hypothèses. Selon HOLTHAUSEN (1990, pp.207-208), l'approche positive des choix comptables peut se faire selon trois angles (identifiés dans le tableau ci-après), chacun reposant sur des postulats différents :

L'opportunisme des gestionnaires	L'efficacité contractuelle	L'efficacité informationnelle
« Les choix comptables effectués par un manager sont guidés par l'impact de ces choix sur les contrats existants sans considérer comment les contrats à venir seront rédigés. » <sup>112</sup>	« Les méthodes comptables sont sélectionnées pour minimiser les coûts d'agence entre les différentes parties prenantes de la firme. » <sup>113</sup>	« Si les managers ont un avantage comparatif à diffuser de l'information sur l'entreprise, on peut s'attendre à ce qu'ils soient rémunérés en partie sur leur capacité à fournir l'information sur les cash flow futurs. » <sup>114</sup>

Tableau 13 : Angles d'analyse de choix comptables

Selon HOLTHAUSEN, ces trois axes d'explication des choix de méthodes comptables ne sont pas mutuellement exclusifs. Cependant, il estime que la littérature se penche davantage sur les motivations liées à l'opportunisme qu'aux effets des contrats sur les choix, l'efficacité informationnelle n'étant que très peu testée.

CASTA (2000, p.1226) estime que la modélisation des comportements des acteurs face aux choix comptables vise à :

- Rendre compte des facteurs associés aux choix de méthodes particulières ;

<sup>112</sup>« Under the condition, the accounting method a manager would choose is driven by how the choice affects the existing contracts without considering how future contracts might be written ».

<sup>113</sup> « The efficient contracting perspective with respect to accounting choice implies that accounting methods (...) will be selected to minimize agency cost amongst the various parties of the firm ».

<sup>114</sup> « If managers have a comparative advantage in providing information about their firms, we would expect them to be compensated in part on the basis of their ability to provide information about the future cash flows of the firm ».



- Mettre en évidence les motivations de la politique comptable menée par les dirigeants ;
- Prévoir les méthodes comptables retenues par les dirigeants en fonction des caractéristiques de l'entreprise ;
- Expliquer le processus d'élaboration des normes comptables.

Dans ce travail de thèse, notre objectif, en mobilisant la théorie politico-contractuelle est de rendre compte des facteurs associés aux choix d'options comptables lors de l'application des normes IAS/IFRS. À l'instar du constat d'HOLTHAUSEN (1990), nous plaçons la recherche dans la perspective de l'efficacité contractuelle et, dans une moindre mesure, nous prendrons en considération l'opportunisme des managers. Ce positionnement est cohérent avec les travaux antérieurs. Ainsi, les études portant sur l'adoption de méthodes comptables relevant du courant de l'efficacité contractuelle montrent que les managers effectuent des choix comptables efficaces du fait de l'existence de contrats qui intègrent leur comportement opportuniste (TOURON, 2002, p.3).

Enfin, les études consacrées aux choix comptables peuvent être consacrées soit à l'étude d'une méthode en particulier (méthode d'évaluation des stocks, de comptabilisation des instruments financiers,...) soit à celle de l'adoption d'un référentiel comptable. Dans le contexte de la présente recherche, nous nous situons dans le cadre de l'étude de méthodes comptables et non dans celui de l'adoption d'un référentiel. En effet, l'application des normes IAS/IFRS est rendue obligatoire par la législation, la marge discrétionnaire se situe au cœur des normes elles-mêmes, là où certaines laissent le choix entre deux méthodes de traitement pour une même opération économique.

### **3.2. LA PROBLÉMATIQUE DES NORMES COMPTABLES**

À l'heure actuelle, encore peu de publications sont consacrées à la première application des normes comptables internationales. Les recherches sur la normalisation comptable internationale s'orientent vers deux problématiques principales :

- L'étude des déterminants de l'adoption anticipée des normes internationales au sein de différents pays européens ;
- L'étude des impacts de l'adoption des normes IAS/IFRS.

Nous présenterons successivement les différents travaux abordant la question de la normalisation internationale dans une optique politico-contractuelle.

### 3.2.1. L'adoption volontaire des normes internationales

Les travaux sur l'adoption volontaire d'un référentiel comptable se sont largement développés au cours des années 1990 avec la multiplication des corpus normatifs (locaux, US GAAP, IAS/IFRS). Nous présentons les principales recherches consacrées à l'adoption de normes internationales au regard d'une approche politico-contractuelle.

DUMONTIER et RAFFOURNIER (1998) estiment que ce sont les coûts politiques et la pression des marchés financiers étrangers qui expliquent le recours volontaire des firmes suisses aux normes IAS. L'enquête de LEUZ et VERRACHIA (2000) montre que l'adoption des normes internationales (IAS ou US GAAP) par les groupes allemands favorise une diminution de l'asymétrie d'information et, par conséquent, du coût du capital. Leurs travaux montrent que la taille de la firme (mesurée par la *market value*), la cotation à l'étranger et la performance sont des facteurs explicatifs de l'adoption volontaire des normes internationales.

STOLOWY et DING (2003) mettent en lumière la tendance des groupes français à favoriser davantage les US GAAP et soulignent un net recul des normes de l'IASC pour la période 1995 et 2000. Selon les auteurs, cette variabilité est révélatrice d'un certain degré d'opportunisme de la part du management qui arbitre constamment au sein du rapport coût-bénéfice.

L'enquête menée par LARSON et STREET (2004), au sein de 17 pays européens, souligne que la majorité des groupes de l'échantillon n'envisageait pas d'anticiper l'adoption des normes internationales. Par ailleurs, les auteurs mettent en évidence un rejet des normes IAS/IFRS quant à leur application dans les comptes sociaux.

L'étude européenne menée par CUIJPERS et BUIJINIK (2005), sur les rapports annuels de l'exercice 1999 montre que les groupes adoptant volontairement des normes internationalement reconnues sont généralement cotés à l'étranger et ont une activité internationale. Par ailleurs, les auteurs montrent que ces groupes sont domiciliés dans des pays où la qualité de l'information comptable est considérée comme faible<sup>115</sup>.

Sur un échantillon de firmes allemandes, GASSEN et SELFHORN (2006) concluent que l'adoption anticipée des normes IFRS est expliquée par la taille de la firme, l'exposition internationale et la dispersion de l'actionnariat.

AFFES et CALLIMACI (2007) mettent en lumière les motivations menant à l'adoption anticipée des normes IAS/IFRS par les groupes allemands et autrichiens cotés. Les auteurs

---

<sup>115</sup> La qualité de l'information comptable de chaque pays est mesurée à partir du score publié par le *Center for International Financial Analysis and Research* (CIFAR). Ce score est construit à partir de 90 items prélevés dans les rapports annuels.

estiment que l'anticipation des normes internationales s'explique par la taille de la firme, son intensité capitalistique et la dispersion de l'actionnariat.

Enfin, FRANCIS *et al.* (2008) identifient le poids des motivations intrinsèques de la firme ainsi que celui du contexte institutionnel sur l'adoption volontaire des normes IAS. L'enquête porte sur un échantillon de 3 722 PME appartenant à 56 pays en 1999-2000. Les auteurs concluent que, dans les pays développés, les facteurs explicatifs liés à la firme ont plus d'influence sur l'adoption des normes IAS que les facteurs contextuels, alors qu'ils constatent l'inverse pour les pays en voie de développement.

### ***3.2.2. La première application européenne des normes internationales***

La mise en application des normes IAS/IFRS est un phénomène extrêmement contemporain, c'est pour cela que les premiers travaux sont plutôt de nature observatoire et exploratoire. Ainsi les chercheurs se focalisent sur l'application et les impacts des IAS/IFRS en adoptant soit un regard national, soit en croisant les observations de différents pays européens. Très peu de travaux font référence à un ancrage théorique quel qu'il soit. Les travaux relevant d'une approche politico-contractuelle fournissent des résultats mitigés.

CAZAVAN-JENY et JEANJEAN (2007) montrent que l'impact de la transition a globalement été limité et que cette stabilité s'explique par les choix d'options comptables effectués lors de la première application des normes internationales. Les auteurs soulignent l'impact de l'endettement sur les choix d'options et l'effet négatif de la taille. Ils mettent également en évidence la volonté des managers de gommer, dans la mesure du possible, les effets de l'application des normes IAS/IFRS.

CORMIER *et al.* (2007) proposent un double modèle de compréhension des déterminants des choix d'exemptions permis par la norme IFRS 1 lors de la transition et d'estimation de la valorisation par le marché de ces choix comptables. Le modèle économétrique est ancré au sein de l'approche politico-contractuelle. Il ressort que chaque option peut être expliquée par différentes variables issues des hypothèses classiques. Par ailleurs, les auteurs soulignent qu'en matière d'explication des choix, le recours à une modélisation binaire des options est insuffisant pour permettre de comprendre en profondeur les décisions prises.

DEMARIA et DUFOUR (2007) se penchent sur les choix d'exemptions comptables lors de la première application des normes comptables IAS/IFRS par les groupes français. L'étude met en relation les hypothèses politico-contractuelles au regard du principe de prudence. Les auteurs soulignent le pouvoir explicatif mitigé du cadre conceptuel dans le cas particulier d'un

changement de normes. De même, HJELSTROM et SCHUSTER (2008) démontrent que la théorie politico-contractuelle n'est pas satisfaisante pour expliquer les motivations des choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS en Suède. Les entretiens menés ne font apparaître ni l'impact économique ni l'opportunisme managérial, seule l'hypothèse relative aux coûts politiques ressort de l'étude empirique.

Par ailleurs, des travaux<sup>116</sup> sans assise théorique étudient la première application des normes comptables internationales. Les choix effectués, les variations entre référentiels locaux et internationaux, les impacts quantitatifs et qualitatifs des nouvelles normes, la comparabilité entre états financiers de plusieurs pays sont autant de thématiques exploitées par les chercheurs en comptabilité. La migration vers les normes comptables internationales représente un champ de recherche diversifié.

La première application des normes internationales est une période exceptionnelle de changements profonds des méthodes comptables des groupes. De plus, les normes comptables internationales sont assises sur des principes, c'est-à-dire qu'elles n'édicte pas de règles *stricto sensu* mais donnent des axes permettant de déterminer les méthodes à appliquer. Dans cette optique, le normalisateur laisse une marge de manœuvre aux entreprises en permettant pour certaines opérations de choisir entre deux méthodes. Compte tenu de la portée particulièrement stratégique du passage aux normes IAS/IFRS, les choix effectués ne sont pas anodins. D'autant plus qu'il existe plusieurs catégories d'options régissant la première application : options pour les *primo adoptants* ainsi qu'options applicables lors des clôtures de comptes ultérieurs. Le passage vers les normes IAS/IFRS par l'intégralité des groupes faisant appel public à l'épargne est une opportunité de recherche incontournable. L'observation des choix effectués quasiment en temps réel permet de cerner au plus juste les tendances comptables françaises. Au-delà de l'observation, l'objectif de compréhension et d'explication des choix observés constitue un apport de premier ordre. La théorie politico-contractuelle représente le courant dominant pour expliquer les choix comptables des firmes, elle est un passage nécessaire pour la compréhension des décisions comptables prises lors de la transition aux normes IAS/IFRS. Conscients de son pouvoir explicatif fort mais aussi de ses limites, nous souhaitons mesurer les capacités explicatives de la théorie politico-contractuelle

---

<sup>116</sup> L'étude menée par BOUKARI et RICHARD (2007) sur une base exhaustive de tous les groupes français cotés (hors secteur financier), témoigne d'un effet globalement modéré sur les capitaux propres et l'endettement financier. L'enquête réalisée par MARCHAL *et al.* (2007) pour la Banque de France révèle des disparités conséquentes entre les groupes quant à l'étendue et au sens des impacts des normes IFRS sur les comptes. On peut aussi citer les enquêtes réalisées par les cabinets d'audits : ERNST & YOUNG (2005b), KPMG-CARTESIS (2005b), MAZARS (2005a) *etc.*

face au cas particulier de la première application des normes IAS/IFRS. En effet, l'observation et la compréhension de la première application d'un référentiel global et d'un portefeuille de choix représentent une étude novatrice. La revue de la littérature ne nous ayant pas permis d'appréhender de publication similaire, la présente recherche constitue donc un premier pas en termes de compréhension de la transition. En raison du peu de littérature sur la question au début de la recherche doctorale<sup>117</sup>, nous avons procédé par tâtonnement méthodologique, afin de cerner au plus juste la transition.

La théorie politico-contractuelle a prouvé sa robustesse et ses capacités explicatives en matière d'explication des choix comptables. Cependant, de nombreux auteurs ont souligné ses carences aussi bien axiomatiques que méthodologiques. En prenant rigoureusement en compte tous ces paramètres, nous avons souhaité utiliser l'approche politico-contractuelle pour aborder le cas particulier de la première adoption des normes comptables internationales. Néanmoins, il nous semble que si la théorie politico-contractuelle peut éclairer le phénomène de façon considérable, son outillage ne peut nous permettre de saisir de manière globale la première application des normes IAS/IFRS. En effet, l'efficacité contractuelle et l'opportunisme des managers sont des axes explicatifs très ciblés et il nous semble qu'en nous focalisant uniquement sur les hypothèses de la théorie politico-contractuelle, nous omettrions des voies d'explications. Ainsi, à l'instar de HEEM (2002), nous estimons que l'action économique est immergée dans un contexte social et ne peut être expliquée par les seules motivations individuelles. C'est pourquoi il est important de se tourner vers d'autres axes théoriques abordant le phénomène de manière contextuelle et sociale. Par ailleurs, la position volontairement objective de la TPC, consistant à focaliser la recherche sur les documents comptables produits, ne nous semble pas complètement satisfaisante pour appréhender globalement un phénomène. Ainsi, nous estimons qu'il est important de diversifier les méthodes de collecte des données afin d'adopter une approche à la fois objective et compréhensive des choix comptables.

---

<sup>117</sup> La plupart des travaux ont été publiés à partir de 2007, or la recherche doctorale a débuté en 2004.

## Section 2 : Approche conventionnaliste des choix comptables

Afin d'aborder la transition aux normes comptables internationales de manière compréhensive, nous nous sommes tournés vers des approches théoriques replaçant l'acteur au centre de l'analyse. La théorie des conventions analyse le contexte d'action et le comportement des acteurs lors du processus de décision dans un environnement incertain. Or, la première mise en œuvre des normes IAS/IFRS a introduit une dose d'incertitude dans la pratique comptable du fait de l'adoption d'un référentiel très différent des normes locales. Nous mobilisons la théorie des conventions afin d'expliquer les choix d'options comptables au regard du contexte et des présupposés comportementaux de l'acteur, ceci nous conduisant à identifier le recours aux conventions comptables régissant la profession. Compte tenu de l'intérêt de la thèse pour l'observation et la compréhension des choix d'options comptables réalisés par les groupes français, nous situons l'étude au niveau de l'identification des choix de pratiques et donc des conventions comptables inter-firmes<sup>118</sup>. La recherche porte sur l'ensemble des choix effectués par les praticiens français lors de la transition aux normes IAS/IFRS. La décision comptable est analysée comme un processus de choix contraint par le contexte conventionnel. Nous adoptons une approche interprétative<sup>119</sup> de la convention, c'est-à-dire qu'elle est un moyen de coordination des comportements des individus auxquels nous attribuons une rationalité procédurale tout en leur prêtant une capacité de décision (BATIFOULIER et DE LARQUIER, 2001, p.20). Nous ne mobilisons pas les travaux économiques ancrés dans la théorie des jeux.

D'abord, nous exposerons les origines de la théorie des conventions, puis nous détaillerons les caractéristiques de l'approche, et enfin nous soulignerons son intérêt pour la recherche en comptabilité.

### 1. LES ORIGINES DE LA THÉORIE DES CONVENTIONS

Préalablement, force est de constater l'hétérogénéité de ce courant théorique. On attribue à l'économiste KEYNES en 1936 la primauté de l'usage de la notion de convention appliquée au fonctionnement des marchés financiers. En 1977, SCHELLING s'est lui intéressé à la coordination spontanée entre acteurs. En 1966, le logicien LEWIS a proposé une étude de la

---

<sup>118</sup> Nous ne mobilisons pas la littérature consacrée à la coordination grâce aux conventions intra-firme, en particulier les travaux de LEIBENSTEIN (1987) ne seront pas abordés.

<sup>119</sup> La seconde approche de la convention est dite stratégique, elle permet de modéliser les comportements grâce aux apports de la théorie des jeux.

notion de convention vue comme un acte de la vie quotidienne. Parallèlement, la convention est aussi un objet sociologique étudiée par BOLTANSKI et THEVENOT dans leurs ouvrages fondateurs « Les économies de la grandeur » et « De la justification ». La convention relève donc d'un espace transdisciplinaire<sup>120</sup>, au sens où elle devient le cœur de réflexion de courants de recherches hétérogènes sans pour autant être appropriée par l'un d'eux. On ne peut alors que constater l'existence de différents cadres de lecture des conventions selon l'angle d'analyse retenu. D'abord, nous précisons la définition de la convention pour ensuite présenter les auteurs clés de l'école conventionnaliste.

### 1.1. QU'EST-CE QU'UNE CONVENTION ?

Définir le concept de convention n'est pas une chose aisée, d'ailleurs, à l'heure actuelle, aucune définition ne fait l'unanimité au sein de communauté conventionnaliste. Même si les acceptions ne sont pas fondamentalement éloignées, des nuances persistent entre les définitions. Après un examen minutieux des différentes significations, nous retenons celle donnée par AMBLARD *et al.* (2003) : « *la convention est un ensemble de repères socialement construits, permettant aux individus de résoudre des problèmes récurrents en coordonnant leurs comportements dans un espace normé* ». Une convention s'identifie selon deux éléments, définis par GOMEZ (1996, p.193) :

- L'énoncé véhicule un contenu donnant du sens à la convention : à quoi sert-elle ? Comment s'organise-t-elle ? Qu'exclut-elle de son champ ?
- Le dispositif matériel assure techniquement le transfert d'information sur l'existence de la convention auprès de chaque individu.

Une même convention a donc deux niveaux d'intelligibilité, lesquels sont indispensables à son application : l'un rhétorique et l'autre technique. Ainsi, elle doit pouvoir être expliquée aisément dans un langage connu de tous et ceci par le biais d'un support technique efficace. Les conventions ont une dimension locale ou nationale mais très rarement internationale, en raison de l'énoncé qui reste propre à chaque culture.

---

<sup>120</sup> La transdisciplinarité peut être définie, ainsi que le préfixe « *trans* » l'indique, par ce qui est à la fois *entre* les disciplines, *à travers* les différentes disciplines et *au-delà* de toute discipline.

## 1.2. LES PÈRES FONDATEURS DE L'ÉCOLE CONVENTIONNALISTE

Il n'est pas rare que la paternité d'une école théorique soit le fait d'un seul homme, or en matière de conventionnalisme, il n'en est rien. Ainsi, plusieurs auteurs, appartenant à des disciplines différentes, ont posé les bases de l'approche par les conventions. Que ce soit l'économiste KEYNES, le logicien philosophe LEWIS, ou les auteurs de « l'école française », chacun a participé à l'élaboration d'un courant théorique émergent.

### 1.2.1. KEYNES : l'économiste précurseur

John Maynard KEYNES, en 1936 dans la « Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie », est le premier auteur à utiliser la notion de convention pour la prise de décision sur le marché financier. Cet économiste précurseur définit la convention comme une méthode qui règle l'activité prévisionnelle : « *dans la pratique, nous sommes tacitement convenus, en règle générale, d'avoir recours à une méthode qui repose à vrai dire sur une pure convention. Cette convention consiste essentiellement dans l'hypothèse que l'état actuel des affaires continuera indéfiniment à moins qu'on ait des raisons définies d'attendre un changement* » (*ibidem*, p.167). La principale préoccupation de l'auteur réside dans l'explication de la logique mobilisée par les acteurs pour anticiper les cours boursiers. Selon lui, l'acteur agit en se référant aux autres investisseurs, il adopte un comportement mimétique, c'est-à-dire qu'il prend la décision d'investir en fonction de ce qu'il suppose que les autres agents feront et non pas selon la valeur attendue de rendement de l'actif. Il spéculait donc sur la logique que lui-même attribue à ses condisciples (*ibidem* p.170). KEYNES démontre que, cette logique mimétique tendant à se répandre, tous les acteurs, qu'ils connaissent ou non la valeur fondamentale d'un titre, prendront leurs décisions en fonction des autres. Ainsi selon l'auteur, « *la sagesse universelle enseigne qu'il vaut mieux pour sa réputation échouer avec les conventions que réussir contre elles* » (*ibidem*, p.172). KEYNES multiplie les exemples qui ont fait date, « les experts et les ignorants », « le concours de beauté », pour étayer sa vision de la décision fondée sur le mimétisme conventionnel. La convention keynésienne, appliquée au marché financier, permet donc de décider de manière mimétique, en supposant la stabilité de l'état des affaires.



La convention keynésienne est un modèle particulier de dispositif de coordination des acteurs appliqué au marché financier, elle est empreinte de limites liées à son application exclusivement destinée à la prise de décisions financières<sup>121</sup>.

### 1.2.2. LEWIS : la convention de coordination

Le second auteur clé pour l'approche conventionnaliste est David LEWIS. Philosophe logicien, il a soutenu en 1966, sa thèse de doctorat<sup>122</sup> sur l'analyse des conventions linguistiques à partir de la théorie des jeux. LEWIS, contrairement à KEYNES, étudie les conventions ordinaires, c'est-à-dire qu'il fait référence aux actes de la vie quotidienne qui sont moins importants qu'une décision d'investissement par exemple, mais plus fréquents. Néanmoins, comme le note BATIFOULIER *et al.* (2002, p.1), l'objectif de LEWIS n'est pas de proposer une théorie des petites décisions quotidiennes mais de « rendre compte des conditions dans lesquelles des individus rationnels parviennent à se coordonner de manière spontanée sans accord préalable ». LEWIS prend comme point de départ la volonté des individus d'organiser leurs relations dans différents domaines de la vie<sup>123</sup>. Or, plusieurs possibilités de coordination se présentant aux acteurs, la solution adoptée sera certainement arbitraire. Cette solution est la convention de LEWIS. Plus précisément la convention au sens de Lewis est une régularité de comportement où chacun se conforme au comportement qu'il croit que l'autre adoptera. L'auteur énonce six critères qui caractérisent une convention :

1. Chacun se conforme à la convention ;
2. Chacun croit que les autres se conforment à la convention ;
3. Cette croyance que les autres se conforment à la convention donne à chacun une bonne et décisive raison pour se conformer à la convention ;
4. Tous préfèrent une conformité générale à la convention plutôt qu'une conformité légèrement moindre que générale ;
5. Il existe au moins une alternative à la convention ;
6. Les différents faits énumérés de 1 à 5 sont affaires de savoir commun : *Common Knowledge* (CK).

---

<sup>121</sup> L'analyse de ce type de convention sera approfondie par ORLÉAN.

<sup>122</sup> Ses recherches furent publiées en 1969 sous le titre « *Convention : a philosophical study* ».

<sup>123</sup> SCHELLING (1977) souligne qu'il existe dans la plupart des situations concrètes des données contextuelles dont les individus savent tirer parti, il introduit le concept de « point focal » qui correspond à l'émergence d'un choix qui se distingue sans ambiguïté des autres choix possibles. Cette notion peut s'analyser comme la production spontanée, à partir de données contextuelles communes au groupe, d'un repère collectivement reconnu qui permet d'échapper à la logique spéculaire des anticipations croisées (HEEM, 2000).

L'objectif du CK lewisien est de rendre publiques les conditions d'existence de la convention et d'assurer ainsi sa stabilité : il doit permettre de supprimer le doute. La stabilisation de la convention est pour LEWIS un passage nécessaire. Ainsi, dès lors que tous les acteurs sont imprégnés par l'ensemble des caractéristiques conventionnelles, ils acquièrent la conviction que la convention en question est la solution reconnue.

La notion de *common knowledge* proposée par LEWIS soulève des critiques, puisque de nombreux auteurs conventionnalistes rejettent le CK. Cependant, ils n'en défendent pas moins la position selon laquelle une coordination réussie nécessite la présence d'une convention proche de la définition lewisienne à ceci près que la connaissance commune y est remplacée par une forme affaiblie de savoir collectif (ORLÉAN, 2004c, p.66). Il est important de noter que pour LEWIS la convention concerne les membres d'une population placés dans une situation récurrente, qui fondent essentiellement leurs décisions sur la saillance et la force du précédent. Or, les choix effectués lors de la première application des normes IAS/IFRS ne correspondent pas à une situation récurrente, au contraire, les acteurs se trouvent dans une incertitude généralisée car ils doivent faire face à une situation complètement nouvelle.

### ***1.2.3. L'école conventionnaliste française***

Cette école s'appuie sur le constat d'échec de la littérature économique classique et néo-classique pour expliquer le fonctionnement du marché en dehors d'une posture pure et parfaite. Elle place la convention au centre du renouvellement de la vision économique. En 1989, un groupe de chercheurs français<sup>124</sup> expose les principaux développements, les critiques et les perspectives de la théorie des conventions, dans un numéro spécial de la Revue Économique (n°2, mars 1989). Ces auteurs souhaitent « *prendre en compte la réalité des relations marchandes, ce qui exige de traiter rigoureusement, en construisant un cadre d'analyse en partie original, la relation entre le modèle de marché et des notions qui lui sont à l'origine étrangères parce qu'elles trouvent leurs racines dans d'autres sciences de l'homme* ». D'autres auteurs empruntent la voie conventionnaliste comme le gestionnaire GOMEZ et l'économiste BATIFOULIER qui sont des représentants d'une communauté de pensée active mais néanmoins hétérogène. Deux approches théoriques peuvent être identifiées :

---

<sup>124</sup> Les auteurs initiateurs du développement du courant sont : DUPUY, EYMARD-DUVERNEY, FAVEREAU, ORLÉAN, SALAIS, THEVENOT. C'est en France que la théorie des conventions a trouvé l'écho le plus important, c'est ainsi que certains auteurs américains, comme BIGGART, font référence à « *the french ecole* ».

- D'une part, l'approche dite stratégique, enracinée dans une convention lewisienne est « une règle de comportement, permettant aux individus de se coordonner ou de coopérer (...) résultat d'une interaction stratégique, elle est modélisée avec le langage de la théorie des jeux » (GENSSE, 2003, p.16). Elle repose sur une vision de la convention en termes d'ordre spontané résultant d'une interaction stratégique marquée par une rationalité économique<sup>125</sup> (parfois mise à mal par la recherche pragmatique). De ce point de vue, les auteurs proposent une analyse syntaxique des conventions (BATIFOULIER et DE LARQUIER, 2001, p.21).
- D'autre part, l'approche interprétative<sup>126</sup>, est quant à elle sous influence keynésienne, « les conventions ne sont pas seulement des règles de comportement mais aussi des modèles d'évaluation facilitant l'interprétation des règles » (GENSSE, 2003, p.16). Cette approche relativise la recherche de l'intérêt privé et privilégie la conception de la convention comme élément normatif. Il est alors nécessaire de reconnaître le caractère procédural de la rationalité des individus, tout en leur prêtant une capacité d'interprétation et de décision. C'est sur ce point particulier que se focalisera l'approche interprétative.

Cette dichotomie a le mérite de proposer un éclaircissement et une tentative de regroupement au sein du courant conventionnaliste. Elle ne recueille cependant pas l'unanimité au sein de la communauté scientifique. ORLÉAN (2004, p.17), qui lui reconnaît néanmoins une certaine pertinence, souligne qu'un ancrage profond au sein de cette opposition « sous-estimerait fortement le « quelque chose de plus » présent dans toute convention ». Ainsi, peuvent être mêlées une approche par la théorie des jeux (*a priori* stratégique) et une vision de la convention comme « force sociale douée d'autonomie, apte à transformer les consciences et les comportements » (*ibidem*, p.18).

### 1.3. LE REJET DE LA THÉORIE ÉCONOMIQUE CLASSIQUE

L'économie des conventions s'est développée en réaction à la théorie économique classique<sup>127</sup> du fonctionnement des marchés régulés par un prix fixé *deus ex machina*. Rejetant de même

<sup>125</sup> Selon BO (2006), l'approche stratégique ne remet pas en cause l'hypothèse de rationalité substantielle stricte, et intéresse plus l'économiste et le théoricien des jeux dans une perspective instrumentale.

<sup>126</sup> ORLÉAN fait quant à lui la distinction entre convention évolutionniste et convention légitimée. Cette dichotomie peut être rapprochée, selon l'auteur lui-même, des approches stratégique et interprétative.

<sup>127</sup> L'école classique (dont les principaux auteurs sont SMITH, RICARDO et SAY) est caractérisée par : la théorie de la valeur du travail ; une théorie de la répartition du produit entre les différentes classes sociales ; la croyance dans les vertus de la liberté économique ; une grande importance accordée aux problèmes de la croissance et du développement dans une perspective de long terme.

l'approche néoclassique<sup>128</sup> qui assimile la firme à un point et un automate, ainsi que l'approche contractualiste qui associe le phénomène entrepreneurial à une cascade de relation d'agence régie par des contrats. Le contrat<sup>129</sup> est certes un outil de coordination<sup>130</sup>, néanmoins, il n'est pas apte à illustrer l'intégralité des méthodes d'organisation des relations, tant au niveau collectif qu'individuel, qui ne sont ni imposées, ni explicitées, mais qui unissent les acteurs dans leurs actions. La répulsion de l'orthodoxie classique trouve un second ancrage dans le refus de la conception de l'agent maximisateur proche de l'omniscience. En effet, selon un conventionnaliste, acquis à une vision simonienne, l'acteur a des capacités cognitives limitées et vise un choix considéré comme satisfaisant et non optimal. L'idée est ainsi de montrer que la coordination des actions ne peut se faire sans un cadre commun, c'est-à-dire un ensemble de repères et de ressources partagées par les individus (BIENCOURT *et al.*, 2001, p.201). Pour GENSSE (2003, p.13), « *l'ambition de l'approche conventionnaliste est d'améliorer la compréhension des mécanismes socio-économiques en étudiant l'élaboration, l'articulation et la signification des règles conventionnelles* ». Selon l'auteur, la théorie des conventions conduit à un renouvellement de la vision de la firme et une relecture des problèmes de gestion. Afin de situer la théorie des conventions par rapport aux autres courants, nous reprenons la matrice proposée par FAVEREAU (1989, p.280).

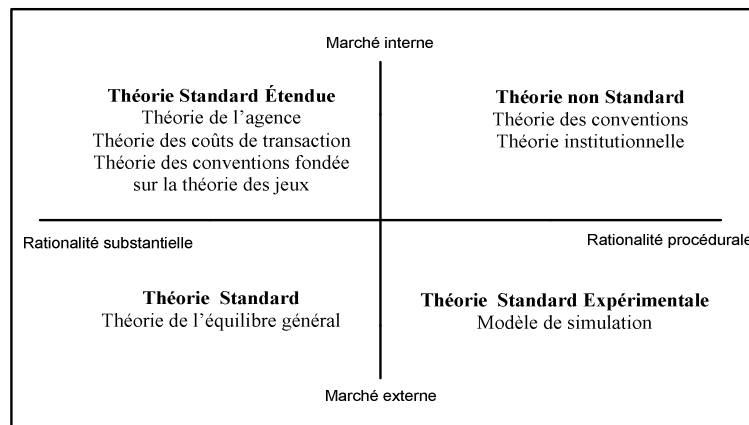


Figure 19 : Carte des positions théoriques. (Source : FAVEREAU, 1989)

<sup>128</sup> Théorie selon laquelle il faut chercher l'explication ultime des phénomènes économiques au niveau du comportement individuel en faisant l'hypothèse que les agents économiques sont guidés par le principe de rationalité maximisatrice. Dans le contexte néoclassique, l'analyse de la firme n'est qu'une composante de la théorie des prix et de l'allocation des ressources. Les principaux auteurs sont WALRAS, MARSHALL ou FRIEDMAN.

<sup>129</sup> Le Petit ROBERT (1993) définit un contrat comme « *une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire, ou à ne pas faire quelque chose* ». On remarquera qu'ici le contrat est défini comme une convention ! Néanmoins le contrat n'est pas une convention, au sens théorique du terme, car il ne constitue pas une régularité, sa création permet de dénouer une situation particulière et ne vise en aucun cas à réguler une incertitude récurrente (HEEM, 2000).

<sup>130</sup> Coordination (du latin *coordinatio* « mise en ordre ») : agencement des parties d'un tout selon un plan logique, pour une fin déterminée.

GENSSE (2003, p.16) souligne que la théorie non standard, dans la lignée des travaux de SIMON (1947, 1976, 1979), fournit une alternative aux théories contractualistes car « *l'interaction entre les individus préoccupés de coordination y est appréhendée autrement, que ce soit sur les marchés ou dans les entreprises* ».

## **2. CADRE DE RÉFLEXION DE LA THÉORIE DES CONVENTIONS**

À présent, nous allons décrire plus précisément les principaux axiomes de la théorie des conventions. Nous nous concentrerons sur les éléments permettant d'appréhender l'objet de la recherche. Ainsi, nous mobilisons la théorie des conventions afin d'identifier les éléments de contexte et les caractéristiques comportementales lors de la première application des normes IAS/IFRS. Nous n'affichons pas la volonté de déterminer les moyens de coordination au sein de l'organisation comptable des firmes, mais seulement de tenter de cerner les facteurs explicatifs des choix comptables.

D'abord, nous présenterons le contexte au sein duquel la théorie des conventions s'avère être pertinente, puis nous expliciterons les hypothèses quant au comportement de l'acteur, et enfin nous soulignerons les critiques opposées à ce courant.

### **2.1. LE CONTEXTE CONVENTIONNALISTE**

La théorie des conventions pose trois hypothèses permettant de caractériser le contexte d'action des acteurs. D'abord, nous identifierons les situations d'incertitude, puis nous montrerons que les conventionnalistes accordent à l'acteur un pouvoir de décision enchâssé dans un collectif dont il tient compte, enfin nous aborderons le phénomène d'extériorisation de la convention.

#### ***2.1.1. Situation d'incertitude***

D'une façon générale, l'incertitude est définie comme « *l'état de ce qui n'est pas fixé, déterminé à l'avance* »<sup>131</sup>, plus précisément en termes économiques, elle a trait à une situation caractéristique d'un futur non prévisible<sup>132</sup> qui rend difficile la décision dans le présent. Selon ORLÉAN (1989, p.245), l'incertitude apparaît lorsque rien n'autorise l'acteur à penser que

---

<sup>131</sup> Définition donnée par Le Petit ROBERT (1993).

<sup>132</sup> L'incertitude se distingue du risque qui concerne une connaissance du futur représentable par une distribution de probabilités.

l'état futur du monde sera le même que celui dans lequel il décide aujourd'hui. GOMEZ (1997, p.1061) identifie deux sources d'incertitude :

- L'incapacité de comparer les conséquences d'une décision avec une expérience passée identique<sup>133</sup> ;
- La décision ne prend de sens pour un individu qu'à la condition que les autres acteurs prennent une décision identique au même moment.

L'incertitude est dite radicale<sup>134</sup> dès lors qu'il n'existe pas de référentiel dans le passé et que le choix de chaque acteur est dépendant de celui des autres, ce qui peut être assimilé à une situation non probabilisable. Or, tous les auteurs s'accordent à dire que le monde économique et social est pétri d'incertitudes radicales. Que ce soit sur les marchés financiers, dans l'entreprise<sup>135</sup>, ou pour les choix quotidiens, les prises de décision ne relèvent pas de calculs mais bien d'autre chose : la convention. Dans une situation incertaine lorsque l'action devient complexe et la décision difficile à prendre, une solution consiste alors en « *l'adoption d'un comportement que l'on sait communément admis dans ces conditions : la convention* » (AMBLARD, 2004, p.49). C'est pourquoi MONTMORILLON (1999, p.171) estime que « *la convention (...) permet à l'acteur confronté à une situation où ni le calcul rationnel ni l'établissement d'un contrat précis et exhaustif ne détermine l'action, de pourtant opter pour un comportement adéquat* ».

En somme, lorsqu'il est confronté à une situation d'incertitude, l'acteur ne pourra prendre seul une décision sans tenir compte du système normal de règles, qui dépend lui-même de son adoption par la communauté (BEAU, 2005, p.200).

### **2.1.2. Action individuelle dans un cadre collectif**

Adopter une convention est un acte individuel toutefois enchâssé dans un collectif auquel on se réfère. Cet antagonisme s'inscrit au sein même de la notion de convention, « *ce qui doit être appréhendé à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets* » (introduction collective de la Revue Économique, 1989, p.143). On peut alors s'interroger sur la posture méthodologique qui sied à l'approche conventionnaliste,

---

<sup>133</sup> Cet élément rend explicitement obsolète le critère de décision fondé sur la force du précédent.

<sup>134</sup> Au sens de KNIGHT (1921).

<sup>135</sup> Dans une analyse pragmatique des recherches en organisation, GOMEZ identifie l'incertitude dès lors qu'un collaborateur souligne avec insistance que « ça ne marche pas », ce type d'énoncé constitue un signal d'alarme, (GOMEZ, 2003).

individualisme ou holisme méthodologique<sup>136</sup> ? Les auteurs du numéro spécial de la Revue Économique (1989, p.143) estiment que la place du collectif dans la convention ne doit pas conduire à un abandon de l'individualisme méthodologique car l'acteur doit rester au centre de la réflexion. Selon DEFALVARD (1992, p.134), les conventionnalistes s'appuient sur l'individualisme d'AGASSI qui « *accepte un point commun avec le holisme en reconnaissant l'existence des objets collectifs, mais s'en écarte avec soin en proposant le principe selon lequel on ne peut prêter aux objets collectifs en dépit de leur existence reconnue ni désirs ni intérêts spécifiques* ». Cette posture conduit à placer la convention dans un champ de réflexion dépassant individualisme et holisme : un individualisme méthodologique dit renouvelé. La convention est issue d'individus pris dans leur unité, mais une fois reconnue et adoptée, elle s'impose à eux contraignant leur action. BIENCOURT *et al.* (2001, p.199) affirment « *qu'une fois établie, la convention apparaît extérieure aux agents et se perpétue, sans que l'on s'interroge sur le pourquoi* ». L'individualisme est donc prédominant lors de l'apparition de la convention<sup>137</sup>, mais son adoption et son application relèvent du holisme. À l'instar de HEEM (2000, p.85), nous supposons que « *le tout englobe l'unité mais ne la réduit pas ; une convention existe en même temps grâce à chaque agent et en dehors d'eux* ». En somme, l'action individuelle prend place dans un modèle de coordination collective<sup>138</sup>.

### 2.1.3. « L'extériorisation » de la convention

L'exercice de définition de la convention met en évidence la dimension tacite inhérente à l'analyse conventionnelle. Ainsi, la convention est une règle de comportement non exprimée, sous-entendue entre plusieurs personnes. L'implicite de la convention a très tôt été mis en avant par les auteurs. KEYNES (1939, p.167) suppose que « *nous sommes tacitement convenus, d'avoir recours à une (...) pure convention* » ; de même LEWIS voit la convention

<sup>136</sup> Nous rappelons brièvement le sens de ces approches : l'individualisme méthodologique voit en l'individu l'objet immanent d'étude, celui-ci va agir selon ses intérêts par rapport à une procédure mise en place. Le holisme méthodologique, quant à lui, désigne la manière de considérer globalement une totalité au lieu de la considérer comme un assemblage de parties. Le postulat est que le tout a des propriétés irréductibles à la somme des propriétés de ses parties.

<sup>137</sup> Il est intéressant de noter que pour les sociologues individualisme méthodologique et conventionnalisme ont un lien de parenté étroit. Ainsi, dans leur ouvrage, DURAND et WEIL (1997) ont choisi de réunir ces deux notions dans le même chapitre car « *l'individualisme méthodologique et le conventionnalisme stigmatisent tous deux l'explication des conduites individuelles par les structures sociales, par les systèmes sociaux, en un mot, par les faits sociaux* ».

<sup>138</sup> Le débat pourrait alors se déplacer pour déterminer si l'individualisme prédomine sur le holisme ou l'inverse, ainsi on peut arguer que si la création relève de l'interconnexion d'acteurs, celle-ci est plus rare que l'application de la convention, qui elle prend une dimension collective généralisable. Ne pourrait-t-on pas alors parler de holisme renouvelé ? Il est néanmoins notable que l'heure n'est pas à l'union sacrée sur cet aspect pour le moins intellectuellement délicat, et que l'hétérogénéité des points de vue entre les contributeurs reste de mise.

comme un phénomène social qui n'est pas fondé sur un accord préalable. Cependant, nous en conviendrons, la plupart des conventions sont énoncées et exprimées par les acteurs soit sous forme de règles, de lois ou de communautés de pratiques. Les acteurs extériorisent<sup>139</sup> les conventions tacites afin de les porter à la connaissance commune et de légitimer leurs actions. Plusieurs auteurs soulignent le fait que la convention ne doit pas être assimilée à la loi (BATIFOULIER et DE LARQUIER, 2001 ; AMBLARD, 2004 ; COLASSE, 2005). Ainsi, la législation apparaît comme la formalisation des conventions non exprimées mais néanmoins connues de tous. Toutefois, la loi ne s'imposera réellement qu'à la condition d'emporter l'adhésion du plus grand nombre, ceci peut être illustré par l'application plus ou moins stricte de certaines réglementations comptables qui ne sont pas adaptées aux conventions en vigueur chez les praticiens de la comptabilité<sup>140</sup>. La référence réglementaire possède une dimension punitive légale non négligeable, laquelle n'est pas de mise dans le creuset conventionnel. Néanmoins, le non-respect d'une convention peut entraîner des sanctions qui relèveront soit de la culpabilité (sentiment de trahison), soit de la désapprobation sociale (exclusion d'un groupe). Enfin, pour caractériser ce processus d'extériorisation de la convention, nous soulignerons que même si la convention prescrit le comportement à adopter sans avoir systématiquement une forme explicite à laquelle on peut se référer, elle peut dans la majorité des cas être décrite en quelques phrases (BATIFOULIER et DE LARQUIER, 2001, p.11).

## 2.2. L'ACTION CONVENTIONNALISTE

Nous présenterons ici les présupposés théoriques qui marquent la conduite de l'acteur au sein de l'approche conventionnaliste. Dans un premier temps, nous préciserons le niveau de rationalité accordé à l'acteur, puis dans un deuxième temps, nous soulignerons la place du mimétisme dans le processus de décision en situation incertaine, enfin dans un troisième temps, nous montrerons que les conventions ne sont adoptées que si elles sont supposées légitimes.

---

<sup>139</sup> L'extériorisation est le processus, identifié par NONAKA et TAKEUCHI (1995, p.94), par lequel des savoirs tacites sont convertis en savoirs explicites.

<sup>140</sup> Sur le point des conventions comptables, il sera intéressant d'observer comment celles-ci vont évoluer sous l'effet de l'entrée en vigueur des normes comptables internationales IAS/IFRS qui auront force légale mais qui n'ont absolument pas été choisies par les praticiens.



### 2.2.1. *La rationalisation du processus décisionnel*

La théorie des conventions se positionne dans le déni des écoles classique et néo-classique, en particulier au sujet de la cognition des acteurs. Pour les économistes orthodoxes, les agents orientent leurs décisions selon une logique de maximisation de leur intérêt personnel, et cela en procédant à un calcul d'optimisation des solutions possibles, l'ensemble prenant forme dans un contexte de marché pur et parfait. Cette rationalité maximisatrice est rejetée par les conventionnalistes qui y voient une stigmatisation erronée de la réalité et qui préfèrent mettre en avant une rationalité simonienne davantage en adéquation avec l'observation pragmatique. Les travaux d'Herbert SIMON sur la rationalité font office de référence en termes de prise de décision. L'auteur dénonce la rationalité omnisciente véhiculée par les classiques, où l'environnement et la logique parfaite de l'individu déterminent intégralement son comportement (SIMON, 1979, p.496). Il met en avant les capacités cognitives limitées des agents qui ne peuvent pas déterminer l'action optimale car ils n'ont ni les capacités de recueil et d'analyse, ni les capacités de calcul nécessaires. La réflexion de SIMON suit deux étapes :

- La première, celle de la rationalité limitée ne s'avère pas complètement satisfaisante car elle peut être détournée et ne constituer qu'une contrainte interne à un agent optimisateur<sup>141</sup> ;
- La seconde, qui s'avère être la plus féconde, où de limitée la rationalité devient procédurale c'est-à-dire que « *la décision n'est pas séparée de la procédure de décision et le jugement de rationalité porte sur l'ensemble* » (FAVEREAU, 1989, p.279). Dans ces circonstances, la décision est prise non pas parce qu'elle semble être la meilleure, mais parce que le processus qui a conduit à celle-ci est le plus satisfaisant compte tenu des contraintes qui pèsent sur l'acteur<sup>142</sup>.

L'approche conventionnaliste adhère unanimement à la conception procédurale de la rationalité. En effet, particulièrement en situation d'incertitude, l'acteur ne peut, d'une part, pas connaître l'ensemble des états de la nature susceptibles de se réaliser ni les effets de ses propres actions, et d'autre part, il est incapable de calculer l'option optimale. Dans ces

<sup>141</sup> D'ailleurs, les évolutions de la théorie néo-classique lui ont permis de faire sienne le concept de rationalité limitée, laquelle est à présent parfaitement intégrée aux calculs d'optimisation et aux développements de la théorie des jeux (AMABLE et PALOMBARINI, 2004).

<sup>142</sup> Dès lors que le principe de rationalité limitée, et d'autant plus celui de rationalité procédurale, est admis, la coordination exclusive par le contrat devient inopérante. Ainsi, comme le fait justement remarquer MONTMORRILON (1999), si les capacités cognitives sont limitées, le contrat devient incomplet. Il n'est plus alors un moyen de coordination efficient et la nécessité d'outil alternatif se fait incontestable, ce qui donne à la convention une place d'autant plus pertinente.

conditions, c'est le processus qui conduit à la décision qui est primordial et qui permet de rationaliser le choix.

### 2.2.2. Comportement mimétique

Le recours à la convention permet à l'acteur d'agir en situation d'incertitude et compte tenu de ses capacités cognitives limitées. Le processus conduisant à la décision est marqué par un comportement mimétique<sup>143</sup>. Ainsi, GOMEZ (1997, p.1062) estime que « *dans une situation d'incertitude, le choix rationnel de l'individu consiste non pas à décider selon des critères correspondant à son propre goût mais à découvrir comment les autres vont vraisemblablement décider* ». Le mimétisme<sup>144</sup> tient une place essentielle au sein de la théorie des conventions, puisque l'intégralité des contributeurs de ce mouvement lui confère un pouvoir explicatif primordial. ORLÉAN (1989, p.260) définit le mimétisme comme l'anticipation qu'obtient l'agent *i* lorsqu'il fait sienne l'anticipation d'un autre agent ou groupe d'agents lui permettant de prévoir l'opinion moyenne et ainsi de diminuer les risques. Lorsqu'un acteur doit prendre une décision, d'investissement par exemple, il retiendra l'opération qu'il suppose que les autres individus choisiraient. Ainsi, plutôt que choisir en fonction de ses valeurs personnelles, il imitera les autres même s'il n'approuve pas nécessairement ce choix. La convention naît alors de la spécularité<sup>145</sup> mimétique collective. La recherche du consensus et de l'opinion moyenne constitue donc le cœur du modèle conventionnaliste.

Le mimétisme est un comportement individuel et collectif possédant un pouvoir explicatif fort, lors de l'adoption d'une convention, mais au-delà, il a des conséquences sur l'organisation et l'évolution de la communauté, du marché et de la firme. Ainsi, si l'on se penche sur le fonctionnement mimétique, on comprend que si l'ensemble des acteurs fondent leurs décisions sur une norme issue du mimétisme collectif, peu à peu l'état du monde finit par ressembler effectivement aux attentes des acteurs par un processus d'anticipations auto-réalisatrices (ORLÉAN, 1989). La décision est prise en fonction du comportement supposé des autres intervenants, conduisant à faire un choix fondé sur une anticipation et non pas sur des fondamentaux. Ce phénomène est qualifié par ORLÉAN (2004b, p.31) de rationalité

<sup>143</sup> Selon Le Petit ROBERT (1993), le mimétisme est un processus d'imitation ; une ressemblance produite par imitation machinale.

<sup>144</sup> Il est important de noter que la théorie économique classique considère le mimétisme comme « un phénomène relevant de la pure irrationalité ».

<sup>145</sup> La spécularité est définie par ORLÉAN (1989, p.258) comme un processus d'anticipations croisées de niveau croissant jusqu'à l'infini.

autoréférentielle, c'est-à-dire une forme spécifique de rationalité tournée exclusivement vers les opinions des autres. La conséquence négative du mimétisme et de la rationalité autoréférentielle<sup>146</sup> repose sur la variabilité de l'opinion moyenne. Ainsi d'une part, le mimétisme peut s'ancrer sur des évaluations infondées rationnellement, et d'autre part la polarisation de l'opinion publique, très évolutive, peut se retourner imperceptiblement. Cette instabilité est à l'origine de nombreux renversements de conventions, que l'on peut illustrer aisément par les phénomènes de bulles spéculatives sur les marchés financiers<sup>147</sup>. Par exemple, les entreprises Internet qui ont été valorisées en oubliant les fondements économiques rationnels se sont écroulées en laissant derrière elles une hécatombe de petits actionnaires qui s'étaient ralliés sans questionnement à l'opinion générale.

La théorie des conventions accorde une place de choix au mimétisme<sup>148</sup> et à l'autoréférentialité pour la compréhension des comportements.

### 2.2.3. La légitimité de la convention

Pour qu'une convention soit adoptée, il est nécessaire que l'acteur estime que les autres membres de sa communauté y adhèrent. Ainsi, la convention doit être légitime et l'acteur doit être convaincu qu'elle sera suivie par les autres. C'est donc la conviction<sup>149</sup> qui, en légitimant la convention, permet aux individus de l'assimiler. Dans un premier temps, commençons par comprendre d'où provient la légitimité de la convention. Nous analyserons ensuite la notion de conviction.

WEBER (1995, p.68) considère qu'il existe deux ordres de légitimité : le droit et la convention. Cette dernière est définie comme une « *coutume dont la légitimité est approuvée au sein d'un groupe humain et qui est garantie par la réprobation de tout écart (...) sans instance spécialisée qui en régit l'application* » (*ibidem*, p.69). Convention et légitimité sont donc des notions intimement liées. Il en ressort qu'une convention est légitimée dès lors qu'elle est approuvée par une communauté. GOMEZ et JONES (2000, p.701) postulent de façon concomitante que la légitimité naît du fait que chaque individu pense que les autres ont

---

<sup>146</sup> L'autoréférentialité se caractérise par une circularité vertueuse. En effet, l'opinion moyenne est simultanément le résultat des anticipations individuelles et l'objet qui sert de base à la détermination de ces mêmes anticipations.

<sup>147</sup> Se reporter aux différents travaux d'ORLÉAN sur l'analyse des marchés financiers.

<sup>148</sup> Le mimétisme conventionnaliste a de nombreuses similitudes avec l'isomorphisme institutionnaliste, en particulier l'isomorphisme mimétique. La divergence se situe sans doute dans le fait que la théorie institutionnaliste se focalise sur les comportements organisationnels alors que la théorie des conventions se penche davantage sur l'individu. Néanmoins ces deux courants sont très proches en termes d'analyse mimétique.

<sup>149</sup> Acquiescement de l'esprit fondé sur des preuves évidentes, certitude qui en résulte (Le Petit ROBERT, 1993).

la même croyance<sup>150</sup>. La légitimité de la convention doit convaincre l'acteur de l'intérêt d'adhérer et de mettre en pratique l'énoncé conventionnel. En somme, de la légitimité naît la conviction.

À présent, penchons-nous de plus près sur la notion de conviction. Elle est définie par GOMEZ (1996, p.182) comme « *la croyance d'un individu selon laquelle les autres individus agissent d'une certaine façon dans une circonstance donnée* ». Une convention n'a de sens que si une population y adhère. GENSSE (2003, p.17) estime que « *la conviction introduit la croyance comme élément essentiel à la compréhension des comportements et évite de ne concevoir dans les modèles que des individus super-calculateurs* ». Étroitement liée à la conviction la notion de confiance est primordiale pour l'adoption de la convention. La confiance est définie par BIDAULT et JARRILLO (1995) « *comme le sentiment que l'autre partie va se comporter de façon conforme à nos intérêts* ». L'acteur adopte une convention car il a confiance dans le fait que les autres vont eux aussi l'adopter et ainsi se conformer à un intérêt supposé commun. AMBLARD (2003a, p.68) conclut en observant les pratiques comptables que « *chaque praticien sait que la convention comptable qu'il applique est aussi respectée par ses pairs et cette conviction constitue le ciment de l'édifice comptable (...) la convention devient alors un système de justification en indiquant à chaque individu ce qu'il est convenu de faire sachant que chacun est convaincu que les autres agissent de la sorte* ».

### 2.3. LA DYNAMIQUE CONVENTIONNELLE

Le praticien se réfère continuellement aux conventions qui ont cours dans son corps de métier pour éviter un questionnement sur chaque décision. Or, il est difficile d'imaginer que les pratiques conventionnelles restent figées, il semble évident qu'elles évoluent avec le temps.

La convention lewisienne, dont la plupart des postulats sont généralement admis, suppose qu'il existe au moins une alternative<sup>151</sup> à la convention. L'existence de cette suspicion est incontestable, car en son absence, l'acteur ne serait pas en situation d'incertitude, et l'action résulterait d'une solution imposée. L'alternative se définit comme « *une proposition délivrant une prescription comportementale différente de la convention établie* »<sup>152</sup> et qui plus est « *une régularité alternative qui pourrait être la convention en place* » (LEWIS, 1969)<sup>153</sup>. Cependant,

<sup>150</sup> « *The essential condition is that the individuals believe that others believe in it* ».

<sup>151</sup> GOMEZ utilise le terme de suspicion pour désigner l'alternative, nous userons des deux termes sans leur attribuer de divergence sémantique.

<sup>152</sup> Définition issue du « *Lexique conventionnaliste* » AMBLARD *et al.* (2003).

<sup>153</sup> Cité par URRUTIAGUER et BATIFOULIER (2001).

il ne faut pas croire que cette alternative est neutre ou constitue un faire-valoir, elle peut mettre en danger, voire remplacer la convention en place. Une alternative initiée par un faible nombre d'individus ne saurait renverser le comportement conventionnel dominant (SUDGEN, 1989 ; BOYER et ORLÉAN, 1991) mais une convention peut être remise en cause par l'apparition d'une alternative convaincante. AMBLARD (2003b, p.143) distingue deux types de facteurs d'émergence d'une dynamique conventionnelle :

- Des facteurs exogènes à la convention, c'est-à-dire que « *les causes à l'origine de l'alternative sont étrangères aux déterminants de la convention établie* » : contact entre plusieurs conventions ou introduction d'une alternative par les pouvoirs publics ;
- Des facteurs endogènes, correspondant aux « *agents générateurs d'alternatives consubstantiels à la nature même de la convention en place* » : dissidence d'un groupe d'acteurs décidant de suivre l'alternative, la convention en place délivre un discours inadéquat par rapport aux évolutions du contexte, un groupe d'influence agit pour l'adoption de l'alternative.

Pour illustrer ces propos prenons le cas de la convention d'évaluation au coût historique, plusieurs alternatives sont apparues : dès les années 1970, certains utilisateurs estimant la méthode peu représentative de la réalité de l'entreprise ont tenté d'introduire une évaluation fondée sur la valeur comme alternative (valeur de remplacement par exemple). Dans ce cas nous sommes face à un facteur endogène. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, les groupes français doivent appliquer les normes IAS/IFRS, lesquelles proposent le choix entre deux méthodes d'évaluation à savoir le coût historique et la juste valeur. Dans ce second cas le facteur d'émergence est exogène.

La cohabitation d'une convention et d'une alternative convaincante crée un conflit conventionnel. Selon GOMEZ (1996, p.189), « *les zones de décisions où plusieurs conventions peuvent être invoquées constituent des zones de tension sociale, de trouble de la conviction individuelle mise à mal par le constat de pratiques qui peuvent se justifier différemment selon des conventions différentes ; ces zones de frottement jettent la suspicion sur les conventions en compétition* ». Dès lors, une confrontation aura lieu, laquelle pourra suivre plusieurs processus conduisant soit au maintien de la convention en place, soit à son remplacement par l'alternative. BOYER et ORLÉAN (1991, p.245) dressent une typologie<sup>154</sup> des processus entraînant la transformation d'une convention A à une convention B. Le tableau suivant identifie les différents états de la dynamique conventionnelle.

---

<sup>154</sup> AMBLARD (2003b) propose une typologie distinguant des réactions de coopération entre conventions et des réactions d'affrontement.

Effondrement	Invasion	Traduction	Accord	Bricolage
L'utilité sociale que procure la convention B est supérieure.	Les tenants de la convention B sont plus nombreux et plus motivés.	Il existe une compatibilité entre les conventions A et B.	L'avantage au changement de convention est reconnu par la communauté.	Les conventions A et B sont intégrées et permettent l'émergence d'une nouvelle convention.

Tableau 14 : Processus de transformation conventionnelle. (D'après BOYER et ORLÉAN, 1991)

La dynamique conventionnelle est un processus d'évolution enchâssé dans un espace temporel long, car les conventions sont des processus stables et leur mutation se fait graduellement.

Maintenant que nous avons identifié et explicité les différentes hypothèses de la théorie des conventions, nous allons nous attacher à préciser les critiques adressées au courant.

## 2.4. DISCUSSION SUR LA THÉORIE DES CONVENTIONS

Compte tenu de sa relative jeunesse et de la diversité des apports relevant de l'approche conventionnaliste, certaines ambiguïtés sont à souligner. D'ailleurs, les économistes AMABLE et PALOMBARINI (2005) consacrent un ouvrage entier à la réflexion sur les limites de la théorie des conventions dans sa forme actuelle. Ces auteurs parlent d'un « *courant à la fois modeste sur le plan des accomplissements académiques et très ambitieux pour son projet : refonder les sciences sociales* » (*ibidem*, p.21). Nous soulignerons donc les principaux points de discussion soulevés par la littérature conventionnaliste.

### 2.4.1. Un manque d'unité préjudiciable

Les travaux relevant de l'approche conventionnaliste sont le fruit de plusieurs disciplines différentes, nous avons cité entre autres la logique, l'économie, la sociologie et la gestion. Cette pluralité introduit des distances dans les différents développements, en effet, même si les travaux restent comparables, les approches et méthodes divergent. Cette diversité s'affiche dans la conception même de la convention, car sa définition évolue selon la discipline à laquelle on appartient. Compte tenu de cette transdisciplinarité, la notion de convention devient floue, variant en fonction des filières. Par ailleurs, chaque auteur aborde la convention sous un angle précis, la convention financière d'ORLÉAN, la convention de qualité développée par EYMARD-DUVERNAY, la convention de travail analysée par SALAIS, la convention d'effort de GOMEZ, la convention comptable d'AMBLARD. Mais il existe peu

de recherches faites par d'autres auteurs pour poursuivre, approfondir ou critiquer chacun de ces travaux. Il semblerait que la théorie des conventions se développe selon quelques axes de réflexion mais qu'aucun courant fédérateur n'arrive à unifier les différents apports. C'est pourquoi, la théorie des conventions ouvre de multiples possibilités d'analyse des conventions mais n'offre pas un outil global d'analyse des processus conventionnels.

Plusieurs auteurs ont dénoncé la difficile opérationnalisation de ce courant théorique en termes d'analyse empirique (GOMEZ, 2003 ; ISAAC, 2003 ; MAYMO, 2007). Ainsi, la réflexion conventionnaliste se situe souvent à un niveau relativement abstrait, par exemple avec la théorie des jeux. Peu de travaux appliquent concrètement les axiomes de la théorie des conventions à des cas pratiques. Or, du point de vue des sciences de gestion, ceci constitue un manque réel.

#### ***2.4.2. À propos du common knowledge***

L'axiomatique proposée en 1969 par LEWIS a suscité de nombreux débats et plus particulièrement, l'hypothèse finale du *common knowledge* (CK) soulève de nombreuses controverses compte tenu de la force des présupposés qu'elle véhicule. D'abord, le *common knowledge* annule l'asymétrie informationnelle et conduit théoriquement les acteurs à avoir une opinion commune que certains qualifieront d'identique et y verront une négation de la réflexion individuelle. D'autant plus que LEWIS postule le collectif, puisque, comme le note DUPUY (1989, p.375) l'ordre collectif est déjà constitué pour le philosophe et il ne s'interroge guère sur sa constitution. C'est pourquoi, pousser la logique du CK jusqu'à son terme revient à nier l'existence de l'autre en tant qu'être autonome. Or, ceci s'avère en contradiction avec la perspective individualiste méthodologique renouvelé. De même, FAVEREAU (1989, p.291) estime que compte tenu de son absence totale de plausibilité cognitive, le CK ne peut rendre compte des conventions. Dans la continuité de cette réflexion, le *common knowledge* introduit implicitement une rationalité parfaite<sup>155</sup>. Selon BARBIER (1999, p.107), le CK est une « *hypothèse héroïque d'une transparence complète du collectif pour chaque individu qui le compose suppose toujours le maintien d'une rationalité pure dans une absence de communication entre les personnes* ». Tous les acteurs connaissent la convention et ses alternatives, ou tout au moins anticipent les décisions des autres, dès lors la prise de décision individuelle relève d'une optimisation personnelle. En effet, en fonction des

---

<sup>155</sup> La rationalité parfaite est une rationalité optimisatrice, au sens néoclassique, considérant que l'information est parfaite, tout les choix sont possibles et toutes les conséquences prévisibles.

informations communément diffusées, chacun adopte ou rejette la convention selon une rationalité maximisatrice. D'autant plus que la conception Lewisienne du CK trouve ses fondements dans l'observation de situations de coordination analysées sous l'angle de la théorie des jeux<sup>156</sup>. De ces jeux, LEWIS tire la convention comme solution d'un problème de coordination qui, ayant réussi à concentrer sur elle l'imagination des agents, tend à se reproduire, mais il n'introduit pas de communication entre les agents. Il apparaît alors que la convention relève d'une spécularité proche de l'infini, qui représente pour l'auteur la meilleure preuve de stabilité possible pour une coordination réussie. Pourtant, si cette vision est plus ou moins pertinente au sein de la réflexion économique théorique, il n'en est pas de même sur un plan pragmatique. En effet, le monde socio-économique n'est pas une succession de coordinations manichéennes sans communication interindividuelle, où une spécularité infinie est appliquée par des acteurs aux capacités de calculs incommensurables. C'est pourquoi certains auteurs souhaiteraient « *un affaiblissement de la charge de rationalité contenu dans la notion de CK (...) pour renoncer au moins aux certitudes sur les intentions et les actions des autres* » (KECHIDI, 2000, p.2). À tel point que LEWIS, lui-même, relativise le concept de CK et de spécularité infinie qui lui est corrélé, pour reconnaître que les individus se contentent d'un nombre d'anticipations croisées finies.

### 3. THÉORIE DES CONVENTIONS ET RECHERCHES EN COMPTABILITÉ

Pour COLASSE (2005, p.29), « *la comptabilité s'apparente à une convention ou à un ensemble de conventions ; en ce sens, elle obéit à des principes qui sont « inventés » au cours du temps par ses praticiens, auxquels ils adhèrent collectivement et qui leur servent de guides comportementaux pour assumer leurs activités et faire les divers choix que ces activités impliquent* ». Dès lors, étudier les phénomènes comptables à la lumière de la théorie des conventions semble être une évidence. Nous présenterons les travaux mobilisant l'approche conventionnaliste au regard des préoccupations comptables, puis nous expliciterons l'intérêt de cette théorie pour la problématique de l'observation des choix comptables effectués lors de la transition aux normes IAS/IFRS.

<sup>156</sup> Un équilibre de coordination est un équilibre de NASH qui est défini comme une situation d'interaction stable dans laquelle aucun agent n'a intérêt à changer sa stratégie.



### 3.1. LES APPORTS POUR LA RECHERCHE COMPTABLE

Les multiples fonctions de la firme peuvent être disséquées sous l'angle conventionnel, d'ailleurs, nombre de chercheurs se sont engouffrés dans cette voie. Ainsi, MARION (1997) explore le champ du marketing, les conventions salariales sont étudiées par SALAIS (1989) et la convention financière est développée autour des différents travaux d'ORLÉAN. Le champ de la comptabilité fait l'objet de plusieurs travaux, on peut citer par exemple :

- ZECRI (2000) qui a appliqué les conventions à la gestion budgétaire ;
- HEEM (2000) qui analyse le contrôle interne dans le secteur bancaire au regard des conventions ;
- AMBLARD (2003a) qui propose une modélisation comptable conventionnaliste ;
- BEAU (2005) qui décrit le comportement des responsables comptables grâce aux conventions.

La comptabilité est un modèle de représentation de l'entreprise, néanmoins, comme toute représentation, elle est réalisée pour le compte d'un individu (le dirigeant) et à destination d'un tiers (l'actionnaire). Elle est régie par des pratiques communément admises par les membres de la profession, rendant ainsi possible une homogénéité de l'information comptable diffusée aux parties prenantes. Sur le terrain, « *le comptable oriente ses actes en se référant à un ensemble de pratiques communément admises dans sa profession, les conventions comptables* » (AMBLARD, 2004, p.50). Il semble évident que la comptabilité ne peut relever de choix purement individuels, en effet, par mesure de comparabilité, il est indispensable d'avoir un cadre d'orientation applicable et appliqué par tous. Les conventions comptables constituent un ensemble de pratiques, du Plan Comptable Général<sup>157</sup> aux pratiques informelles propres à chaque secteur, permettant de coordonner les comportements des praticiens.

La comptabilité est une discipline foisonnante en matière de prises de décisions, or, il est impensable que le praticien recense l'intégralité des solutions admises pour traiter un événement, c'est pourquoi il se réfère aux méthodes généralement appliquées<sup>158</sup> par ses pairs, d'où l'apparition des conventions comptables. Le tableau ci-après identifie les principales conventions régissant la pratique de la comptabilité.

<sup>157</sup> « *Le plan comptable n'est ni une loi, ni un corps de doctrine officiel ; il tire son autorité du consentement et de l'approbation des utilisateurs* » (introduction du PCG de 1957).

<sup>158</sup> COLASSE (2004) souligne que les principes comptables américains (*generally accounting accepted principles*), du moins à leur origine, avait pour vocation de fixer et d'encourager l'application des conventions comptables les plus répandues et faisant consensus au sein de la communauté comptable américaine, ce qui c'est traduit par « principes comptables généralement admis ».

Les conventions comptables	
Conventions d'observation	Elles permettent de délimiter le champ de l'entité comptée.
Conventions de procédure	Elles sont constituées des conventions de la partie double et de présentation des comptes.
Conventions de rattachement	Elles indiquent au comptable que tout produit ou charge doit être rattaché à l'exercice concerné.
Conventions de prudence	Elles sont destinées à prescrire une appréciation « raisonnable » des faits.
Conventions de reconnaissance	Elles permettent de comptabiliser les produits lorsqu'ils sont acquis et les charges quand elles sont engagées.
Conventions de qualification	Elles permettent au praticien de repérer dans un flux ce qui correspond à une charge ou à un produit.
Conventions de mesure	Elles sont composées de la convention de quantification monétaire et de la convention du coût historique.

Tableau 15 : Taxinomie de conventions comptables. (D'après AMBLARD, 2002)

Les conventions comptables sont multiples, et ce afin de borner le comportement des praticiens. C'est pour cela que bon nombre de conventions deviennent des pratiques instituées et que très souvent, elles sont confortées par une réglementation. Il ne faut pourtant pas confondre les conventions avec les normes<sup>159</sup> comptables, car toutes les conventions ne possèdent pas de dimension réglementaire, cependant elles peuvent faire l'objet d'un consensus si fort qu'il est inutile de les instituer (COLASSE, 2005, p.30). Symétriquement certaines normes comptables n'ont pas le statut de conventions, ce qui rend leur application sensible. « Une norme sous-tendue par une convention s'applique en général plus facilement qu'une règle contestée ou simplement mal connue » (*ibidem*, p.31).

Jusqu'à présent les chercheurs conventionnalistes n'ont pas exploré le terrain des choix comptables, se focalisant sur d'autres facettes de la discipline : définir l'entité comptable, analyser les processus de coordination du contrôle interne et de la budgétisation. Appliquer cette théorie au cas particulier des choix comptables en période de changement de normes semble être une opportunité d'étude encore peu exploitée.

### 3.2. CONTRIBUTIONS POUR LA COMPRÉHENSION DES CHOIX COMPTABLES

Le comptable se réfère continuellement aux conventions appliquées dans son corps de métier afin d'éviter un questionnement sur chaque décision. Néanmoins, les conventions ne sont pas figées, elles évoluent avec le temps. Cette dynamique conventionnaliste peut prendre plusieurs formes, une évolution naturelle de la convention ou l'apparition d'une convention adverse (alternative) venant remettre en question la pratique actuelle. Sur le plan comptable, l'adoption du référentiel normatif international IAS/IFRS introduit des alternatives aux

<sup>159</sup> Une norme permet de parler un langage commun et d'harmoniser les pratiques. C'est un document qui fait référence. Une norme est la concrétisation d'un savoir et d'un savoir-faire reproductibles, reconnus et acceptés.

conventions jusque-là en vigueur, leur application constitue un facteur incontestable d'évolution de la comptabilité et de ses conventions.

La première application des normes comptables IAS/IFRS s'est révélée être une période de changement profond de la pratique comptable et par là-même une remise en cause des conventions généralement utilisées. Compte tenu de notre volonté de comprendre les choix d'options comptables dans leur ensemble et non pas au sein d'une organisation en particulier, nous nous intéressons à l'adoption des conventions inter-organisationnelles, autrement dit aux choix de conventions répondant à des questionnements comptables communs à tous les groupes français dans l'obligation d'appliquer les normes comptables internationales. Cependant, si nous identifions certaines conventions en place et leurs alternatives introduites par le référentiel IAS/IFRS, nous ne les analyserons pas en profondeur car l'objet central de l'étude reste d'observer ainsi que de comprendre le choix d'options comptables. La théorie des conventions peut permettre d'appréhender le contexte et certains facteurs explicatifs du comportement des préparateurs des comptes.

Si l'approche conventionnaliste semble à même d'éclairer le processus de choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS, il apparaît que la dimension institutionnelle est omise par ce courant. Les conventionnalistes s'accordent sur le fait que l'acteur est enchâssé dans un collectif et qu'il n'agit pas de manière complètement autonome. Ainsi, l'action économique est immergée dans un contexte social et ne peut être expliquée par les seules motivations individuelles (HEEM, 2002, p.10). Les recherches conventionnalistes omettent ces facteurs supérieurs pouvant influencer l'acteur. Pour BESSY (2002, p.5), l'approche conventionnaliste a relégué la notion d'institution car elle n'a pas voulu rompre avec l'individualisme méthodologique qui accorde le primat aux représentations des acteurs lorsqu'ils sont amenés à résoudre des problèmes de coordination en situation d'incertitude.

Au regard de notre problématique, les instances institutionnelles peuvent avoir influencé les choix d'options comptables. Ainsi, l'adoption des normes IAS/IFRS est avant tout une décision politique et institutionnelle et c'est la communauté comptable (entreprises, praticiens, commissaires aux comptes, *etc.*) dans son ensemble qui a été affectée par cette transformation de la philosophie du corpus normatif. C'est pourquoi nous souhaitons adopter aussi un regard en termes de collectif pour comprendre le processus de choix comptables. Nous avons donc décidé de mobiliser un troisième courant théorique pour étoffer le cadre conceptuel. La section 3 va s'attacher à présenter la théorie néo-institutionnelle sociologique.

## Section 3 : Approche néo-institutionnelle des choix comptables

La théorie politico-contractuelle et la théorie des conventions adoptent une perspective explicative centrée sur l'acteur, tout en admettant que le collectif et les institutions peuvent l'influencer. Cependant, le poids du contexte institutionnel n'est pas développé. C'est pourquoi afin de porter un regard complet sur le phénomène de transition aux normes IAS/IFRS, nous avons décidé de mobiliser un courant théorique permettant d'aborder les influences institutionnelles sur les choix d'options comptables. Nous précisons d'abord les origines de la théorie néo-institutionnelle sociologique, nous détaillerons ensuite ses principaux axiomes, et enfin nous mettrons en perspective ses contributions en termes de recherche sur les choix comptables.

### 1. APPARITION DE LA THÉORIE NÉO-INSTITUTIONNELLE

L'étude des institutions pour comprendre les faits sociaux est un axe de recherche ancien et empruntant plusieurs voies distinctes : l'institutionnalisme ou le néo-institutionnalisme, ce dernier peut être dit économique, sociologique voir historique. Ces démarches théoriques se sont développées autour de la notion d'institution. C'est pourquoi, nous prendrons le temps d'identifier le concept d'institution ainsi que son évolution, puis nous nous pencherons sur l'évolution des théories institutionnelles.

#### 1.1. DE L'INSTITUTION

Pour mobiliser une approche institutionnaliste, il faut comprendre ce qu'est une institution, pour cela nous soulignerons les divergences entre les différentes définitions et préciserons notre acception de ce concept. Dans un premier temps nous définirons l'institution, et dans un second temps nous nous pencherons sur le processus d'institutionnalisation et de désinstitutionnalisation.

##### 1.1.1. Qu'est-ce qu'une institution ?

Son origine latine, *institutio*, signifie « *disposition, arrangement* ». L'encyclopédie UNIVERSALIS souligne qu'historiquement l'institution « *désignait l'ensemble des lois qui régissent une cité : la manière dont les pouvoirs publics et privés s'y trouvent répartis, les sanctions et les ressorts qui mettent en œuvre leur exercice régulier* ». Actuellement, on prête

à l'institution un sens plus large. Selon le dictionnaire de l'Académie française<sup>160</sup>, il existe trois acceptions principales de ce terme :

- Action par laquelle on institue, on établit. *L'institution d'un ordre religieux. L'institution du mariage.*
- Ce qui a été institué pour le gouvernement des hommes. *Les institutions d'un pays, d'une nation, d'un État, l'ensemble de ses lois fondamentales.*
- Organisation ou organisme institué pour une mission particulière. *Les institutions culturelles. Les institutions financières.*

Les organismes comptables de normalisation et de régulation de la pratique financière peuvent être assimilés au troisième type d'institution.

L'intérêt pour les institutions remonte au début du siècle avec l'article de COMMONS en 1931 *Institutional economics*. Déjà l'auteur soulevait le halo de références liées à cette notion. Ainsi, il s'interroge sur « *la difficulté de définir le champ de l'économie institutionnelle compte tenu de l'incertitude entourant le sens du terme institution* » (*ibidem*, p.1). L'interrogation sur le sens des institutions n'est toujours pas achevée puisque MENARD (2003) et PESQUEUX (2007) estiment encore que l'institution est une notion floue pour laquelle il n'y a pas de définition communément acceptée. L'étude de ce courant amène à croiser de nombreuses acceptions de l'institution. Néanmoins, elles ont toutes en commun de souligner la relative permanence sociale engendrée par l'institution (ZUCKER, 1977, p.726)<sup>161</sup>. Nous retiendrons la définition donnée par FLIGSTEIN (2001, p.108) identifiant l'institution comme un système de « *règles et de sens partagés, qui définissent les relations, aident à définir la position de chacun au sein de ces relations, et qui guident les interactions, en donnant aux acteurs des structures cognitives et de significations pour interpréter le comportement des autres* »<sup>162</sup>. On constatera cependant, que beaucoup d'auteurs restent abstraits sur leur conception de l'institution. Ainsi, comme le soulignent BENSEDRINE et DEMIL (1998, p.88), les auteurs se contentent souvent de citer les effets de l'institution sur les organisations, sans approfondir sa substance. C'est le cas en particulier de DIMAGIO et POWELL (1983, 1997), ces auteurs considérés comme les références du courant néo-institutionnel sociologique, éludent l'effort de définition. SCOTT (1991, p.48) est un des seuls auteurs à se livrer à un véritable travail d'explication du concept d'institution : les institutions

<sup>160</sup> <http://www.academie-francaise.fr/dictionnaire/index.html>

<sup>161</sup> ZUCKER (1977) : “*the only idea common to all usages of the term institution is that some sort of establishment of relative permanence of a distinctly social sort*”.

<sup>162</sup> “*Rules and shared meaning, that define relationships, help define who occupies what position in those relationships and guide interaction, by giving actors cognitive frames or sets of meaning, to interpret the behavior of others*”.

sont des structures sociales composées d'éléments cognitifs, culturels, normatifs et réglementaires ayant atteint un haut degré de résilience, les institutions inspirent la stabilité mais sont sujettes au processus de changement à la fois incrémental et discontinu.

BROUSSEAU (2000, p.18), suivi par HEEM (2002), propose une dichotomie des institutions en les différenciant selon leur nature publique ou privée :

- Les institutions publiques et générales s'imposent aux agents qui sont de leur ressort ;
- Les institutions privées et spécialisées sont fondées sur un principe d'adhésion volontaire.

Pour leurs parts, BENSEDRINE et DEMIL (1998, p.89) estiment qu'une institution est composée parallèlement de dimensions matérielles et immatérielles. L'association de ces deux visions de l'institution nous conduit à présenter la matrice suivante.

	Dimensions matérielles	Dimensions immatérielles
Institutions publiques : Elles sont fondées sur l'ancrage territorial des individus et des collectifs. La population ne peut s'y soustraire.	Union Européenne État et gouvernements	Directives Lois
Institutions privées : Elles participent à la définition des règles spécifiques et contribuent à rendre exécutoires ces règles en organisant la circulation de l'information au sein de la communauté.	Organismes de normalisation Associations professionnelles Syndicats	Normes NF, ISO Code de déontologie

Tableau 16 : Matrice des institutions. (D'après BENSEDRINE et DEMIL, 1998 ; BROUSSEAU, 2000)

Le processus de normalisation comptable s'effectue autour des deux types d'institutions, mêlant ainsi instances privées et publiques autour de l'objectif d'homogénéisation des pratiques comptables européennes.

Après avoir pris le temps de définir l'institution, nous abordons à présent leur apparition et disparition.

### 1.1.2. De l'institutionnalisation à la désinstitutionnalisation

Une entité n'est pas intrinsèquement considérée comme une institution, elle doit être institutionnalisée, autrement dit, la communauté doit reconnaître son existence en tant qu'institution. L'institutionnalisation est considérée par BROOM et SLEZNICK (1955)<sup>163</sup> comme une idée neutre permettant d'appréhender l'émergence de l'ordre, de la stabilité, et d'intégrer socialement les modèles instables et mal-organisés<sup>164</sup>. Pour leur part, MEYER et ROWAN (1977, p.341) définissent l'institutionnalisation comme « *le processus par lequel les processus sociaux, les obligations ou les réalités en viennent à prendre un statut de règles*

<sup>163</sup> Cité par SELZNICK (1996, p.272).

<sup>164</sup> "The emergence of orderly, stable, socially integrating patterns out of unstable, loosely organized or narrowly technical activities".

dans la pensée et l'action sociale »<sup>165</sup>. L'institutionnalisation d'une entité lui permet d'augmenter sa légitimité et ses chances de survie par l'obtention du soutien de l'environnement, et ce sans aucun lien avec la valeur intrinsèque de ses politiques, procédures et pratiques (BARBU, 2006b, p.38). Selon ZUCKER (1983), « dans la tradition sociologique, l'institutionnalisation est à la fois un processus phénoménologique par lequel certaines relations sociales et actions deviennent évidentes et un état de chose dans lequel des connaissances partagées définissent ce qui a du sens et les actions qui sont possibles ». Pour DIMAGGIO et POWELL (1983), le processus d'institutionnalisation suit quatre étapes présentées par la figure ci-dessous :

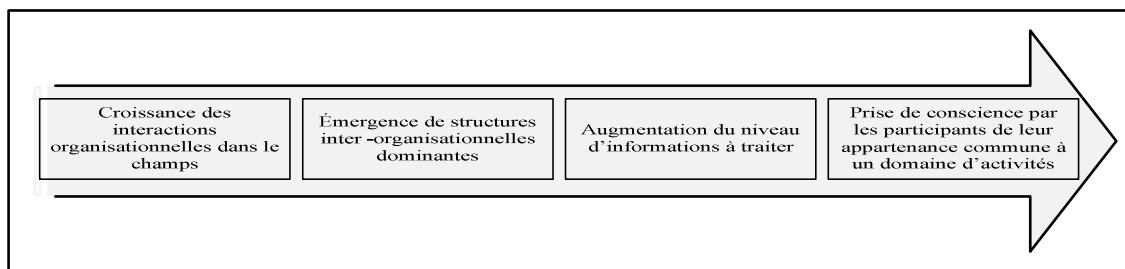


Figure 20 : Le processus d'institutionnalisation. (D'après DIMAGGIO et POWELL, 1997)

Si l'institutionnalisation des organisations est au cœur de la littérature, la désinstitutionnalisation est beaucoup moins présente. Ce phénomène est défini par SCOTT (2001, p.182) comme « le processus conduisant une institution à s'affaiblir ou à disparaître »<sup>166</sup>. La privatisation peut être considérée comme un processus allant dans le sens d'une désinstitutionnalisation de l'institution (PESQUEUX, 2007).

## 1.2. DE L'INSTITUTIONNALISME AU NÉO-INSTITUTIONNALISME

Si l'on parle de néo-institutionnalisme cela suppose qu'il existe un institutionnalisme plus ancien. Nous allons retracer brièvement l'historique des théories ancrées dans les institutions, puis nous différencierons l'ancien et le nouvel institutionnalisme.

### 1.2.1. Chronologie de la recherche sur les institutions

COMMONS, dans les années 1930, est le premier à poser les bases de l'économie institutionnelle et à utiliser le terme institutionnalisme. À sa suite SELZNICK en 1957 s'attache à différencier l'organisation de l'institution : la première est un outil rationnel pour

<sup>165</sup> "Institutionalization involves the process by which social processes, obligations, or actualities come to take rule like status in social thought and action".

<sup>166</sup> "Deinstitutionalization refers to the process by which institutions weaken and disappear".

accomplir une tâche alors que la seconde est le produit naturel des pressions et des besoins sociaux. Dans un article de synthèse consacré aux travaux sur l'institutionnalisme, SELZNICK (1996) revient sur les articles fondateurs du courant (dont les siens). D'après lui, « *la théorie institutionnelle retrace l'apparition de formes distinctes de processus, de stratégies, de perspectives et compétences émergeant de modèles d'interaction et d'adaptation organisationnelle ; de tels modèles doivent être compris comme la réponse aux exigences de l'environnement autant interne qu'externe* » (*ibidem*, p.271). C'est à la fin des années 1970 que le néo-institutionnalisme se développe. MEYER et ROWAN (1977) clarifient les principes de l'analyse institutionnelle dans l'étude des organisations. Dans leur lignée, les travaux de DIMAGGIO et POWELL (1983) portent sur l'étude du comportement des entreprises selon le contexte institutionnel (on parle de théorie néo-institutionnelle sociologique TNIs). Leur article « *the iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields* » marque une étape dans l'étude de la légitimité en développant des notions telles que l'isomorphisme et le champ organisationnel. Notons, avec STONE (1992) et GIUGNI (2002) que la paternité de la formulation néo-institutionnalisme revient à MARCH et OLSEN, dans leur article de 1984<sup>167</sup>.

Par ailleurs, les travaux initiés par Ronald COASE en 1937, puis repris par WILLIAMSON en 1985, constituent aussi une voie néo-institutionnaliste. La théorie des institutions est ici abordée sous l'angle économique des coûts de transaction, des droits de propriété, de l'agence et de l'évolutionnisme (on parlera de théorie néo-institutionnelle économique TNIE). Selon ARROW (1987, p.734), « *le néo-institutionnalisme économique ne répond pas aux questions traditionnelles de l'allocation des ressources ou de leur utilisation, il consiste à répondre à de nouvelles interrogations à savoir, pourquoi les institutions économiques apparaissent et de quelles façons* »<sup>168</sup>.

Après avoir identifié les différents institutionnalismes, nous allons dorénavant marquer leurs divergences.

<sup>167</sup> March et Olsen (1984), "The New Institutionalism", *American Political Science Review*, Vol. 78, No. 3 pp.734-749.

<sup>168</sup> "The New Institutional Economics movement (...) does not consist of giving new answers to the traditional questions of economics-resource allocation and the degree of utilization. Rather, it consists of answering new questions, why economic institutions emerged the way they did and not otherwise".



### 1.2.2. Quelles différences entre ancien et nouvel institutionnalisme ?

Selon DIMAGGIO et POWELL (1997), le néo-institutionnalisme est apparu en réaction au *behaviorisme*<sup>169</sup>, mais le nouveau courant ne renie pas la filiation et assume prendre racines dans le vieil institutionnalisme de COMMONS et SELZNICK. Selon SELZNICK (1996), il n'y a pas de différence significative dans la façon dont l'institution et l'institutionnalisation sont définies, néanmoins, de nouvelles voies de recherches sont développées par les néo-institutionnalistes. Le tableau suivant compare l'ancien institutionnalisme au néo-institutionnalisme pris dans sa globalité. Nous ne différencions pas les approches économique et sociologique car elles sont proches en termes de perspectives, c'est au niveau de la mise en œuvre analytique que les divergences apparaissent.

Perspectives	Ancien institutionnalisme	Néo-institutionnalisme
Économique	Critique de la théorie standard.	Importance des lois, de la culture pour le développement économique.
Sociale	Équivalence des définitions entre l'institution et l'organisation.	Analyse du pouvoir dans l'organisation.
Politique	Centré sur l'État.	Souveraineté supranationale.
Environnementale	Les organisations sont imbriquées dans des communautés locales.	Environnement non local.
Institutionnalisation	Les organisations sont des unités institutionnalisées et les lieux clés du processus d'institutionnalisation.	L'institutionnalisation se produit au niveau sectoriel ou sociétal et corrélativement au niveau inter-organisationnel.
Lieu de l'institutionnalisation	L'organisation.	Le champ ou la société.
Source d'inertie	Les droits acquis.	L'impératif de légitimation.
Force structurelle	La structure informelle.	Rôle symbolique de la structure formelle.
Forme de la cognition	Valeurs, normes et attitudes.	Classifications, routines, scénarii.
Fondements cognitifs de l'ordre	L'engagement.	L'habitude, l'action pratique.

Tableau 17 : Les institutionnalisations. (D'après DIMAGGIO et POWELL, 1997 et PESQUEUX, 2007)<sup>170</sup>

Pour GIUGNI (2002), « *l'apport principal du nouvel institutionnalisme réside dans la place accordée aux facteurs d'ordre culturel. Ceci est manifeste dans le néo-institutionnalisme sociologique, (...) dans cette perspective, les institutions sont définies de façon large, comme non seulement un ensemble de règles, de procédures, de routines organisationnelles et de structures de gouvernance, mais aussi comme des conventions et des mœurs qui déterminent les choix et les comportements individuels* ».

<sup>169</sup> Le béhaviorisme (ou comportementalisme, le terme vient de l'anglais *behavior* qui signifie « comportement ») est une approche de la psychologie à travers l'étude des interactions de l'individu avec le milieu. Le béhaviorisme peut être décrit comme une approche qui se concentre sur l'étude du comportement observable et du rôle de l'environnement en tant que déterminant du comportement.

<sup>170</sup> Séminaire de PESQUEUX, le 3 mai 2007, « Pour une critique de la théorie néo-institutionnelle... », GREDEG Sophia-Antipolis.

Un courant s'est ouvert pour une réconciliation des deux institutionnalismes. SELZNICK (1996) se prononce en faveur de travaux reliant les préoccupations de l'ancien et du néo-institutionnalisme afin de réfléchir à des thèmes communs aux deux approches. « *Les questions d'accountability et de responsabilité, de bureaucratie publique et privée, de régulation et d'auto régulation, de management et de gouvernance et de nombreux autres thèmes vont requérir une nouvelle compréhension de la politique administrative, légale et morale* » (ibidem, p.277)<sup>171</sup>. La figure ci-dessous propose une synthèse des évolutions du courant institutionnaliste.

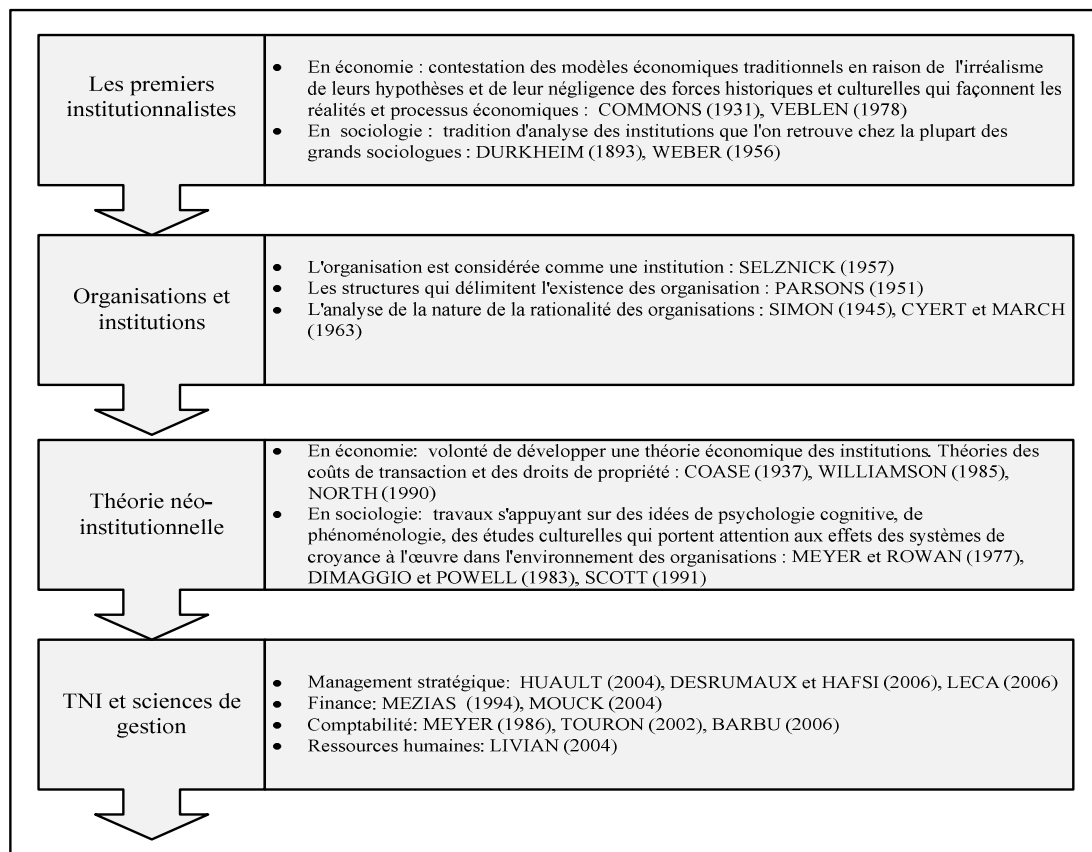


Figure 21 : Évolutions de l'institutionnalisme. (D'après SCOTT, 2001 ; DESREUMAUX, 2004 ; PESQUEUX, 2007)

Nous venons de préciser les fondements des recherches sur les institutions en définissant les concepts principaux et en identifiant les différents courants de pensée. Pour aborder la problématique des choix d'options comptables lors du passage aux normes IAS/IFRS, nous avons retenu l'approche néo-institutionnelle dans son acception sociologique.

<sup>171</sup> "Problems of accountability and responsiveness, public and private bureaucracy, regulation and self regulation, management and governance and many others will require new understanding of administrative political, legal and moral experience".

## 2. LA THÉORIE NÉO-INSTITUTIONNELLE SOCIOLOGIQUE

Maintenant, nous allons nous attacher à présenter les principaux concepts de la théorie néo-institutionnelle sociologique mais avant de nous consacrer au cadre de réflexion retenu nous précisons les divergences avec l'approche économique. Dans un premier temps, nous décrirons les deux axes de développements néo-institutionnels, puis nous justifierons le choix de l'approche dite sociologique en la développant plus en profondeur. Enfin nous exposerons les carcans et évolutions potentielles du courant.

### 2.1. APPROCHE SOCIOLOGIQUE VERSUS APPROCHE ÉCONOMIQUE DES INSTITUTIONS

La nouvelle théorie institutionnelle n'est pas un courant unifié. En effet selon DESREUMAUX (2004, p.30) « *le néo-institutionnalisme fait figure de véritable nébuleuse dont les contours ne sont évidemment pas clairement identifiables, notamment parce que ce même vocable est employé pour désigner une variété de théorie différentes, voire opposées, s'inscrivant dans plusieurs champs disciplinaires* ». On distingue deux voies d'analyse au sein du néo-institutionnalisme, l'une économique (TNIe) et l'autre sociologique (TNI).

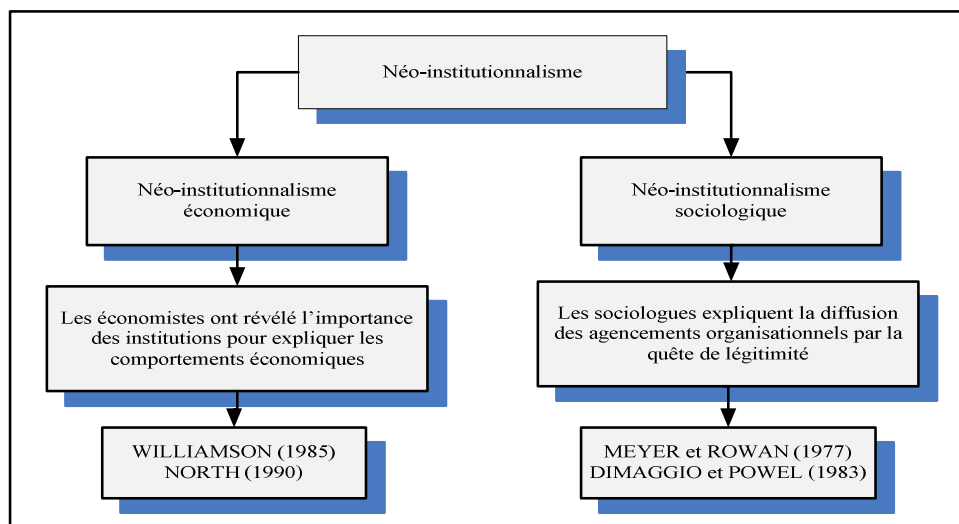


Figure 22 : Les branches du néo-institutionnalisme. (D'après DESREUMAUX, 2004)

Les deux axes de recherches TNIe et TNI s'expliquent respectivement, grâce aux institutions et au processus d'institutionnalisation, les comportements économiques et la légitimation des comportements organisationnels. Nous nous devons de préciser qu'un troisième type de néo-institutionnalisme peut être identifié, il s'agit d'une approche dite historique. Le néo-institutionnalisme historique permet d'expliquer la stabilité des institutions à travers la notion

de dépendance de sentier. COLASSE et POCHE (2008, p.14) soulignent que l'approche historique des institutions est peu utilisée en sciences de gestion car son terrain d'analyse privilégié est l'État sous ses diverses formes institutionnelles. C'est pourquoi nous n'irons pas plus avant dans l'étude de cette voie de réflexion.

L'approche économique des institutions repose sur la théorie des coûts de transaction postulant que tout échange engendre des coûts<sup>172</sup> :

- Coûts de recherche et d'information : prospection, comparaison du rapport qualité/prix des différentes prestations proposées, étude de marché, *etc.* ;
- Coûts de négociation et de décision : rédaction et conclusion d'un contrat, *etc.* ;
- Coûts de surveillance et d'exécution : contrôle de la qualité de la prestation, vérification de la livraison, *etc.*

D'après WILLIAMSON (1985, p.18)<sup>173</sup>, l'étude des institutions du capitalisme économique repose sur la transaction comme unité d'analyse ainsi que sur les formes d'organisations. Les coûts de transaction peuvent être importants, c'est pourquoi les agents sont amenés à chercher des arrangements institutionnels alternatifs permettant de les minimiser. La réduction des coûts de transaction se fait au sein du continuum entre le marché et l'organisation. NORTH (1991, p.98)<sup>174</sup> affirme que l'intérêt majeur de la littérature sur les institutions et les coûts de transaction a été de considérer les institutions comme des solutions efficaces aux problèmes organisationnels dans un milieu concurrentiel. Ainsi, selon DIMAGGIO et POWELL (1997), les institutions permettent aux économistes des organisations de réduire l'incertitude en fournissant des cadres fiables et efficaces aux échanges économiques. Pour la TNIE, le contrat est au cœur de la réflexion car il est le lien entre les acteurs. Les contrats jouent un rôle structurant dans l'organisation des transactions et permettent de traduire de façon précise la dimension relationnelle inhérente au concept même de transaction. Toutefois, l'incomplétude des contrats conduit naturellement à l'exigence d'une analyse approfondie des dispositifs de

---

<sup>172</sup> Un coût de transaction est un coût lié à un échange économique, plus précisément une transaction sur le marché. Les coûts de transaction peuvent avoir trois origines :

- WILLIAMSON (1985) postule que l'opportunisme (la recherche de l'intérêt personnel par la ruse) est à l'origine des coûts de transaction ;
- MATTHEWS (1986) insiste sur la nature purement cognitive des coûts d'organisation et de contrôle des transactions, même lorsque les parties sont honnêtes ;
- NORTH (1990) définit plus largement les coûts de transaction en les considérant comme des frais généraux de maintien d'un système de propriété, dans le contexte de spécialisation croissante et d'une division du travail complexe.

<sup>173</sup> "The study of the economic institutions of capitalism, as herein proposed, maintains that the transaction is the basic unit of analysis and insists that organization form matters".

<sup>174</sup> "The major focus of the literature on institutions and transaction costs has been on institutions as efficient solutions to problems of organization in a competitive framework".

coordination complémentaires aux accords contractuels. En somme pour WILLIAMSON (2000, p.602)<sup>175</sup> « *la nouvelle économie institutionnelle répond au besoin d'aller au-delà de la conception de la firme comme fonction de production et de la considérer comme une structure de gouvernance dans laquelle les structure internes ont des objectifs et des impacts* ».

La seconde alternative de recherche institutionnaliste est celle dite sociologique. Contrairement à la TNiE qui concentre son attention sur la transaction, la TNiS cherche à expliquer les pressions culturelles, professionnelles et institutionnelles poussant les acteurs à agir. La TNiS se focalise sur les relations entre l'acteur ou l'organisation (prise comme un groupement d'acteurs) avec les autres organisations et institutions. Ainsi, enchâssé dans le monde social, culturel, commercial, économique et financier, l'acteur subit des influences institutionnelles. Dans ces conditions, il agit en fonction de ce qu'il estime reconnu par l'environnement et ce pour atteindre une reconnaissance et une légitimité.

Dans le cadre de cette thèse, nous avons décidé de retenir l'approche sociologique des institutions pour deux raisons principales :

- La TNiS permet d'éclairer le processus de décision au regard des structures institutionnelles ;
- La TNiE centre son approche sur les relations contractuelles, ce qui en soi est relativement proche de la démarche politico-contractuelle. C'est pourquoi, il nous semble que retenir la TNiE ne nous apporterai pas de voies d'explications supplémentaires.

En somme, nous estimons que la théorie néo-institutionnelle sociologique sera plus à même d'apporter un éclairage novateur pour la compréhension des choix d'options comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS.

## **2.2. LE CADRE DE RÉFLEXION DE LA TNiS**

Le point de départ de la TNiS est formulé par DIMAGGIO et POWELL (1997, p.122) en ces termes : « *le néo-institutionnalisme dans la théorie des organisations et la sociologie englobe à la fois un rejet du modèle de l'acteur rationnel, un intérêt pour les institutions comme variables indépendantes, un déplacement vers des explications culturelles et cognitives, et un attrait pour les propriétés d'unités d'analyse supra-individuelles qui ne peuvent pas être réduites à des agrégations ou aux conséquences directes d'attributs ou de mobiles*

---

<sup>175</sup> "The need to get beyond the analytically convenient (...) conception of the firm as a production function (...) to consider the firm as a governance structure (...) in which internal structure has economic purpose and effect".

*individuels* ». L'acteur n'est pas considéré comme calculateur et parfaitement rationnel, il a des capacités cognitives limitées et agit en fonction des pressions qu'il subit. L'individu est enchâssé dans un contexte qu'il ne peut ignorer. Cependant, le collectif n'est pas aliénant, et bien que les acteurs soient immergés dans le social, ils gardent leur libre arbitre. C'est pourquoi l'analyse néo-institutionnelle sociologique se situe à un niveau méso-scopique, à mi-chemin entre le holisme et l'individualisme méthodologique (BENSEDRINE et DEMIL, 1998, p.87).

La TNI met en exergue les systèmes de règles partagées contraignant l'action et la stratégie des acteurs. DIMAGGIO et POWELL (1997, p.125) soulignent que la conformité aux pressions institutionnelles se fait par le biais de la légitimité et de l'accès aux ressources, fonctionnant comme un carcan de rétributions-sanctions. Les changements dans les organisations semblent de moins en moins conduits par la concurrence ou par la recherche d'efficacité (DIMAGGIO et POWELL, 1983, p.147)<sup>176</sup>. Selon eux, ce sont les facteurs institutionnels qui permettraient d'expliquer certains choix. Les auteurs centrent leur réflexion sur ce qu'ils nomment les situations d'homogénéisation. Le questionnement de départ est de « *comprendre pourquoi il existe une si surprenante homogénéité des formes et des pratiques organisationnelles et d'expliquer l'homogénéité et non la variation* » (*ibidem*, p.148)<sup>177</sup>. Pour MEYER et ROWAN (1977, p.341), « *la structure formelle de nombreuses organisations (...) reflète les mythes de leur environnement institutionnel plutôt que les attentes de leurs domaines d'activités* »<sup>178</sup>. L'organisation ne peut ignorer son environnement si elle veut survivre ; elle est obligée de s'adapter (DESREUMAUX et HAFSI, 2006, p.1).

Les travaux de la TNI sont centrés sur l'explication des comportements homogènes des firmes. Les structures se développent et se diffusent par imitation ou recherche de conformité, amenant une légitimité qui pourra donner accès à des ressources importantes ou élever le niveau de performance de la firme. TOURON (2002) estime que « *les organisations sont influencées par des pressions normatives placées sur elles* ». Pour atténuer ces pressions, les groupes font des choix institutionnels pour conforter leur légitimité<sup>179</sup>. Les organisations exigent plus que des ressources matérielles et techniques, pour survivre et se développer dans

<sup>176</sup> "Structural change in organization seems less and less driven by competition or by the need of efficiency".

<sup>177</sup> "Why there is such startling homogeneity of organizational forms and practices; and we seek to explain homogeneity, not variation".

<sup>178</sup> "The formal structure of many organizations (...) dramatically reflects the myths of their institutional environments instead of the demand of their work activities".

<sup>179</sup> Selon le dictionnaire de l'Académie française la légitimité renvoie au « caractère de ce qui est fondé en droit ou de ce qui est conforme à l'équité, à la raison, aux règles établies, à la tradition ».

leur environnement social, elles ont besoin d'être acceptées et crédibles, autrement dit légitimées (SCOTT, 2001, p.58)<sup>180</sup>. En somme, afin d'être reconnues par les autres organisations et institutions, les firmes se conforment aux attentes institutionnelles en adoptant des stratégies légitimées, espérant ainsi augmenter leur légitimité et leurs capacités de survie (MEYER et ROWAN, 1977, p.352). La figure ci-dessous schématise les comportements des organisations en quête de légitimité.

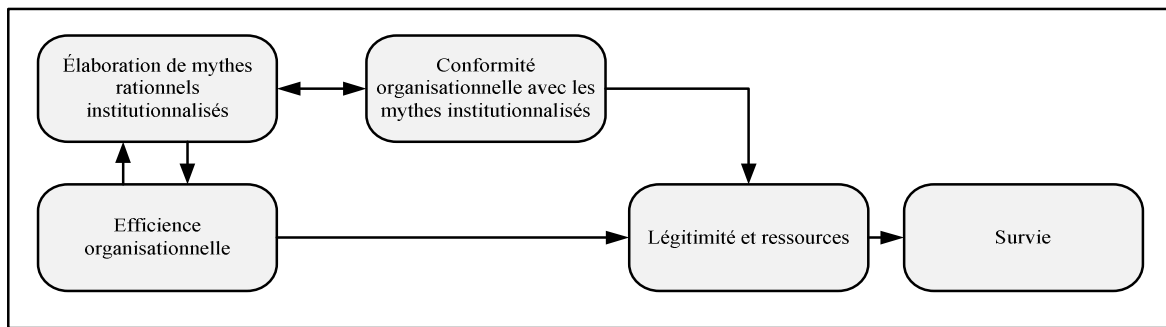


Figure 23 : La survie de l'organisation. (D'après MEYER et ROWAN, 1977)

Selon DIMAGGIO et POWELL (1983, p.149), « *le concept qui saisit le mieux le processus d'homogénéisation est l'isomorphisme* »<sup>181</sup>. Étymologiquement, *iso* signifie « même » et *morphê* signifie « forme », l'isomorphisme renvoie à plusieurs éléments ayant la même forme. La notion d'isomorphisme est définie par HAWLEY (1968)<sup>182</sup> comme « *un processus de contrainte qui force une unité appartenant à une population à ressembler aux autres unités qui sont confrontées aux mêmes conditions environnementales* ». En d'autres termes, les organisations sont guidées par le seul souci d'intégrer des pratiques et procédures institutionnalisées dans la société, elles ne cherchent qu'à asseoir leur légitimité et à prolonger leur existence (BARBU, 2006a). Le processus de survie des firmes passe par la légitimation de leurs activités, choix, communications, pour cela, elles ont tendance à adopter un comportement isomorphique, c'est-à-dire à opter pour des choix reconnus par la communauté. C'est pourquoi nous soulignerons d'abord le besoin de légitimité des organisations, puis nous expliciterons la teneur des différents isomorphismes.

<sup>180</sup> "Organizations require more than material resources and technical information if they are to survive and thrive in their social environment. They also need acceptability and credibility. Sociologists employ the concept of legitimacy to refer to these conditions".

<sup>181</sup> "The concept that best captures the process of homogenization is isomorphism".

<sup>182</sup> Cité par HANNAN et FREEMAN (1977, p.939) "Isomorphism is a constraining process that forces one unit in a population to resemble other units that face the same set of environmental conditions".

### 2.2.1. La légitimation de l'organisation

La légitimité est un concept essentiel lorsque l'on cherche à comprendre les comportements des organisations. Dès qu'un lien est supposé entre l'agissement individuel et l'opinion collective, la légitimité devient un élément majeur d'interprétation. C'est pourquoi elle est au cœur de la TNIs mais aussi de la théorie des conventions. D'ailleurs, nous avons consacré une section à la conviction et à la légitimité à l'aune des conventions. En termes conventionnalistes, l'analyse porte sur la légitimité de la convention alors que la TNIs met l'accent sur la légitimité de la firme. Ainsi, les choix effectués et les pratiques organisationnelles ou comptables contribuent à asseoir la légitimité de la firme dans son secteur d'activité. À présent, nous nous concentrerons sur la vision institutionnelle de la légitimité. Pour SUCHMAN (1995, p.574), la légitimité est une perception généralisée selon laquelle les actions d'une entité sont désirables et conformes à un système socialement construit de normes, de valeurs, de croyances et de définitions<sup>183</sup>. Il identifie trois formes de légitimité organisationnelle :

- La légitimité pragmatique, qui repose sur les attentes et les intérêts de ses proches partenaires<sup>184</sup> ;
- La légitimité morale, qui reflète une logique sociale à l'encontre d'une vision resserrée sur les seuls intérêts de l'organisation<sup>185</sup>. Autrement dit, l'entreprise privilégie le bien-être social plutôt que la satisfaction des partenaires ;
- La légitimité cognitive, qui suppose que l'entreprise adopte des pratiques comprises et acceptées par son environnement<sup>186</sup>.

Les auteurs néo-institutionnalistes retiennent la légitimité pragmatique (pouvoir coercitif des institutions) et cognitive (comportement conforme aux attentes de l'environnement). Le rôle coercitif est tenu par les actionnaires, les marchés et les clients qui sanctionnent l'entreprise qui ne se conforme pas aux comportements institutionnalisés (BOURGEOIS, 2006, p.7). La légitimité cognitive consiste à adopter un comportement conforme aux attentes socioculturelles.

---

<sup>183</sup> "Legitimacy is a generalized perception or assumption that the actions of an entity are desirable, proper, or appropriate within some socially constructed system of norms, values, beliefs and definitions".

<sup>184</sup> "Pragmatic legitimacy rests on the self-interested calculations of an organization's most immediate audiences" (ibidem, p.578).

<sup>185</sup> "Moral legitimacy reflects a pro social logic that differs fundamentally from narrow self-interested" (ibidem p.579).

<sup>186</sup> "Legitimacy may involve either affirmative backing for an organization or mere acceptance of the organization or mere acceptance of the organization as necessary or inevitable based on taken-for-granted cultural account" (ibidem, p.582).



La TNI part du principe que les entreprises adoptent des formes organisationnelles et des modes de management légitimés par les autres organisations de leur secteur (CARPENTER et FERROZ, 2001, p.569). La légitimité attendue est alors le point de départ de toute décision. Selon la perspective institutionnelle, la légitimité n'est pas un bien à posséder ou à échanger mais une condition reflétant la congruence avec les règles et les lois, avec les supports normatifs et l'alignement avec le cadre socioculturels (SCOTT, 2001, p.59)<sup>187</sup>. Les valeurs et actions d'une organisation légitimée sont cohérentes avec les valeurs et attentes sociales (DEEPHOUSE, 1996, p.1025). En somme, la légitimité néo-institutionnaliste insiste sur la façon dont la structuration d'un secteur génère des pressions culturelles transmises à toutes les organisations (SUCHMAN, 1995, p.572)<sup>188</sup>. Ainsi, elles n'adoptent pas nécessairement les pratiques les plus efficaces compte tenu de la situation, mais celles qui sont acceptées et reconnues socialement. L'adoption d'éléments légitimés conduit à un isomorphisme avec l'environnement institutionnel augmentant la capacité de survie de l'organisation (ZUCKER, 1987). Les processus d'isomorphismes contribuent à asseoir la légitimité des firmes.

### 2.2.2. *Un comportement isomorphique*

L'isomorphisme est le concept fondamental de l'approche institutionnelle sociologique. Il permet d'appréhender les comportements des acteurs en fonction des différents types de pressions exercées par l'environnement. L'isomorphisme est un processus conduisant une entité appartenant à une population à ressembler aux autres membres de la communauté soumis aux mêmes pressions. Selon MEYER et ROWAN (1977, p.348), l'isomorphisme n'est pas neutre pour les organisations<sup>189</sup>:

- Les organisations incorporent les éléments institutionnalisés par l'environnement externe plutôt que les éléments jugés en termes d'efficacité ;
- Elles utilisent des critères d'évaluation externes pour définir la valeur intrinsèque de chaque élément ;

---

<sup>187</sup> "From an institutional perspective, legitimacy is not a commodity to be possessed or exchanged but a condition reflecting perceived consonance with relevant rules and laws, normative support, or alignment with cultural-cognitive framework".

<sup>188</sup> "Works in institutional tradition (...) emphasizes the ways in which sector wide structuration dynamics generate cultural pressures that transcend any single organization's purposive control".

<sup>189</sup> "Isomorphism with environmental institutions has some crucial consequences for organizations (a) they incorporate elements which are legitimated externally, rather than in terms of efficiency; (b) they employ external or ceremonial assessment criteria to define the value of structural elements; and (c) dependence on externally fixed institutions reduces turbulence and maintain stability".

- La dépendance vis-à-vis des institutions externes réduit l'incertitude et maintient la stabilité.

Les recherches institutionnelles ont étudié les causes de l'isomorphisme, c'est-à-dire les facteurs qui mènent les organisations à adopter des structures, des stratégies et des processus similaires (DEEPHOUSE, 1996, p.1024). L'isomorphisme permet d'expliquer l'homogénéité des choix organisationnels ou des pratiques, il est inefficace pour donner sens à un éventuel phénomène de variété. La notion d'isomorphisme se décompose en deux branches : l'une dite isomorphisme compétitif ou concurrentiel et l'autre dite isomorphisme institutionnel.

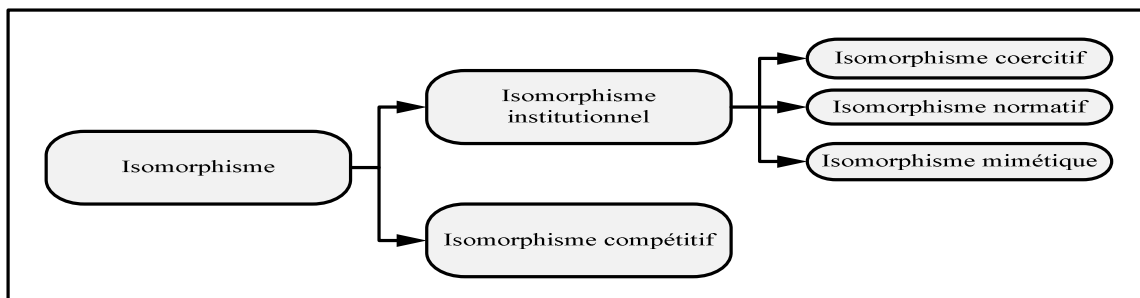


Figure 24 : Les différents isomorphismes. (Source : DIMAGGIO et POWELL, 1983)

L'isomorphisme compétitif, développé par HANNAN et FREEMAN (1977), suppose un système de rationalité qui met l'accent sur la concurrence de marché, les changements de niches et les ajustements. Selon DIMAGGIO et POWELL (1983, p.150), l'isomorphisme concurrentiel n'est pas pleinement satisfaisant ; en effet, ils estiment qu'il ne représente pas une image complète et adéquate de l'organisation moderne<sup>190</sup>. C'est pourquoi, ils proposent de le compléter par une vision institutionnelle de l'isomorphisme, et cela parce que les firmes sont en concurrence autant pour le pouvoir politique et la légitimité que pour les ressources et les clients (*ibidem*, p.150)<sup>191</sup>. L'isomorphisme institutionnel est le processus par lequel les organisations tendent à adopter les mêmes pratiques et/ou structures en réponse à des pressions institutionnelles communes qui existent autant au niveau individuel qu'organisationnel<sup>192</sup> (CARPENTER et FERROZ, 2001, p.570). Le concept d'isomorphisme institutionnel permet d'appréhender les comportements organisationnels des firmes confrontées à la nécessité d'un choix. DIMAGGIO et POWELL (1983) identifient trois mécanismes porteurs d'homogénéité institutionnelle : l'isomorphisme coercitif, normatif et

<sup>190</sup> "It does not present a fully adequate picture of the modern world of organizations; for this purpose it must be supplemented by an intuitive view of isomorphism".

<sup>191</sup> "Organizations compete not just for resources and customers, but for political power and institutional legitimacy".

<sup>192</sup> "Institutional isomorphism is identified as the process by which organizations tend to adopt the same practices and/or structures over time in response to common institutional pressures which may exist at the individual, organizational or organizational field level".

mimétique. Ces trois formes d'isomorphisme sont des sources complémentaires d'incitation à se conformer aux normes institutionnelles (AERTS *et al.*, 2006, p.9).

L'isomorphisme coercitif est le résultat de pressions formelles et informelles exercées sur les organisations par d'autres organisations et par les attentes culturelles dans lesquelles les organisations s'insèrent (DIMAGGIO et POWELL, 1983)<sup>193</sup>. Ainsi selon SCOTT (1987, p.501), certains secteurs ou champs organisationnels comportent des agents suffisamment puissants pour imposer des formes structurelles et/ou des pratiques à certaines organisations subordonnées<sup>194</sup>. En d'autres termes, l'isomorphisme coercitif met en exergue le poids des institutions sur les entreprises. Dans cette acception de l'isomorphisme, les firmes sont sous l'autorité plus ou moins coercitive d'institutions produisant des lois, règles ou recommandations que les entreprises se doivent d'appliquer pour maintenir leur légitimité dans la communauté. Pour BARBU (2006b, p.40), le changement organisationnel est encouragé par de nouvelles règles politiques et législatives, par la promulgation de nouvelles réglementations de l'environnement institutionnel, ce qui conduit les organisations à appliquer les pratiques imposées par la législation. Selon les cas, les changements organisationnels sont une réponse directe aux évolutions juridiques ; par exemple, en France la loi NRE a fait évoluer les pratiques sur le contrôle interne, ou encore au niveau européen, l'obligation d'appliquer les normes comptables internationales a engendré de profonds changements dans les pratiques.

L'isomorphisme normatif fait référence aux pressions existant dans un secteur d'activité. Les organisations sont influencées par des normes professionnelles incitant les membres d'un secteur, d'une branche ou d'une communauté à s'y conformer. Pour DIMAGGIO et POWELL (1983), l'isomorphisme normatif est intimement lié à la professionnalisation. Celle-ci est définie comme « *l'ensemble des efforts collectifs des membres d'une profession pour définir leurs conditions et méthodes de travail et établir une base légitime à leurs activités, leur garantissant un degré d'autonomie suffisant* » (*ibidem*, p.152)<sup>195</sup>. Pour MEZIAS (1990,

---

<sup>193</sup> "Coercitive isomorphism results from both formal and informal pressures exerted on organizations".

<sup>194</sup> "Some institutional sectors or fields contain environmental agents that are sufficiently powerful to impose structural forms and/or practices on subordinate organizational units".

<sup>195</sup> Définition donnée par LARSON (1977) et reprise par DIMAGGIO et POWELL (1983) "we interpret professionalization as the collective struggle of members of an occupation to define the conditions and methods of their work to control the production of producers".

p.442), le degré de professionnalisation d'un secteur est primordial pour comprendre les pressions institutionnelles<sup>196</sup>. Deux axes de professionnalisation sont identifiés :

- Les dispositifs éducatifs formels issus des formations universitaires ;
- La croissance des réseaux professionnels par lesquels les modèles organisationnels se diffusent.

L'isomorphisme normatif prend en considération les contraintes issues des réseaux professionnels et des organismes de formations sur les managers des firmes. En effet, les dirigeants des organisations sont souvent issus des mêmes universités ou grandes écoles et ont gardé des liens avec d'anciens camarades par le biais d'associations d'anciens élèves. Par ailleurs, la vie économique abonde d'associations regroupant les experts de chaque domaine<sup>197</sup>. Ces pressions sociales ont des effets sur les décisions prises par les managers des organisations. Les influences se retrouvent au sein des firmes par le biais du recrutement des collaborateurs. Ainsi, d'après MEZIAS (1990, p.442), l'entrée de nouveaux collaborateurs peut contribuer à la diffusion de modèles normatifs par l'intégration de membres ayant une expérience et des pratiques non appliquées dans le groupe<sup>198</sup>. Pour DEJEAN et SABOLY (2006, p.8), le normativisme ne contraint pas les organisations mais les oriente en servant de critère de décision. Pour BARBU (2006a), la professionnalisation, quelle que soit son origine, conduit à l'uniformité car elle produit des individus qui réagissent de manière quasi identique. En somme, les membres d'une profession agissent en conformité avec les normes produites par la structure sociale et non en fonction d'un optimum économique.

L'isomorphisme mimétique : DIMAGGIO et POWELL (1983) affirment que l'incertitude est un puissant vecteur d'imitation. Autrement dit, en situation incertaine les organisations se livrent au mimétisme en imitant d'autres organisations considérées comme plus performantes (BARBU, 2006a). L'incertitude à laquelle doivent faire face les organisations tient un rôle déterminant sur les choix, ainsi MEZIAS (1990, p.442) affirme que l'incitation à imiter les pratiques institutionnalisées sera plus forte pour les firmes faisant face à l'incertitude<sup>199</sup>. Selon CYERT et MARCH (1963), les avantages d'un comportement mimétique au sein de l'économie sont considérables : quand une organisation fait face à des problèmes aux causes

---

<sup>196</sup> "The degree of professionalization of a sector or field is an important consideration in understanding pressures of institutional isomorphism".

<sup>197</sup> Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables, Haut Conseil du Commissariat aux Comptes, Association Française de Marketing, Association Francophone de Comptabilité, Association de Gestion des Ressources Humaines, etc.

<sup>198</sup> "The entry of outsiders also may contribute to the diffusion of normative models by supplying personnel who have experience with practices that are widespread but not yet adopted by the focal organization".

<sup>199</sup> "Mimetic pressures to adopt the normatively sanctioned practice will be greater for those firms facing the most uncertainty" p.442.

ambiguës ou aux solutions incertaines, l'imitation pourrait être une solution viable et peu coûteuse<sup>200</sup>. La solution la plus efficace et la moins coûteuse pour une organisation consiste à identifier les comportements des autres organisations performantes sur le marché.

Selon la théorie des conventions, le mimétisme est un des postulats principaux du comportement des acteurs en situation d'incertitude. Il nous faut ici distinguer les deux approches du mimétisme, même s'il est vrai que ces deux hypothèses de travail sont relativement proches. La dimension temporelle est le critère de différenciation entre l'isomorphisme mimétique et le mimétisme conventionnaliste. Les praticiens adoptent un comportement mimétique au sens isomorphique dans un processus de dépendance croissante vis-à-vis des institutions et des autres organisations. HAUNSCHILD (1993, p.567) propose trois critères permettant d'identifier le processus d'isomorphisme mimétique :

- Il doit exister une méthode de référence appliquée par des entreprises du champ organisationnel ;
- Les praticiens doivent être exposés au modèle ;
- La firme adopte la méthode en retard.

À l'instar de AERTS *et al.* (2006), nous retenons ces trois conditions afin d'identifier l'isomorphisme mimétique. Le troisième point nous permet de différencier le mimétisme conventionnaliste de l'isomorphisme mimétique. Nous supposons, alors que le mimétisme conventionnaliste s'observe dans l'instant, lors de la prise de décision, alors que l'isomorphisme mimétique s'étend sur une échelle temporelle plus longue et influence l'évolution des choix. Cette dimension temporelle est soulignée par SCOTT (1991, p.179) lorsque l'auteur décrit le processus d'isomorphisme comme une succession d'étapes s'étalant de la cooptation des éléments pertinents de l'environnement vers l'évolution des rôles des organisations<sup>201</sup>. Ainsi, une organisation aura tendance à calquer son comportement sur les organisations appartenant au même secteur afin de s'inscrire au sein d'une légitimité collective.

Pour clore la description de la théorie néo-institutionnelle sociologique, nous reprenons le tableau proposé par SCOTT (2001, p.52) qui permet de synthétiser les trois approches isomorphiques du comportement des firmes.

---

<sup>200</sup> Cité par DIMAGGIO et POWELL (1983, p.151) "*the advantages of mimetic behavior in the economy of human action are considerable; when an organization faces a problem with ambiguous causes or unclear solutions, problematic search may yield a viable solution with little expense*".

<sup>201</sup> "*Occurring over a period of time and ranging from co-optation of the representatives of relevant environmental elements to the evolution of specialized boundary roles to deal with strategic contingencies*".

	Pilier réglementaire	Pilier normatif	Pilier socioculturel
Conformité	Politique	Obligation sociale	Tenus pour acquis, savoirs partagés
Ordre	Règles	Attentes	Schéma cognitifs
Isomorphisme	Coercitif	Normatif	Mimétique
Logique	Instrumentale	Justesse	Orthodoxie
Indicateurs	Règles, lois, sanctions	Certification, accréditation	Croyances communes, logiques et actions partagées
Légitimité	Légale	Morale	Culturelle

Tableau 18 : Les trois piliers des institutions. (Source : SCOTT, 2001)

Après avoir décrit les origines et les apports principaux de la théorie néo-institutionnelle sociologique, nous nous penchons à présent sur les limites attribuées à ce courant.

### 2.3. LES LIMITES DE LA THÉORIE NÉO-INSTITUTIONNELLE

L'utilisation d'une approche théorique pour comprendre un phénomène impose que le chercheur connaisse parfaitement les apports du courant mais surtout ses limites, cela afin d'être en mesure d'identifier la portée explicative des résultats. C'est pourquoi, nous allons maintenant nous attacher à montrer les limites du néo-institutionnalisme sociologique. Pour cela, nous ferons d'abord un inventaire des critiques formulées à l'encontre du courant, puis nous expliciterons les voies d'évolutions attendues.

#### 2.3.1. Inventaire des critiques opposées à la TNIs

La première critique opposée à la théorie néo-institutionnelle réside dans le manque d'effort sémantique vis-à-vis de l'institution. Comme cela a déjà été souligné, peu de recherches posent une définition claire et objective de l'institution, celle-ci est souvent éludée et tenue pour acquise. Au-delà du terme institution, c'est la dénomination même du courant de réflexion qui peut poser problème. En effet, l'appellation théorie néo-institutionnelle est souvent utilisée indifféremment que l'on se réfère au courant économique ou sociologique. En somme, selon le cas, le contenu associé à la notion d'institution peut renvoyer aussi bien à un mode de pensée, des normes, des usages ou des routines, qu'à des systèmes de règles ou encore à des éléments tangibles comme les organisations éducatives ou judiciaires (DESREUMAUX et HAFSI, 2006). Or, cela contribue à semer la confusion dans les esprits.

Par ailleurs, la question de l'apparition des institutions a pendant longtemps été mise de côté. COLASSE et POCHE (2008, p.9) soulignent que « l'un des reproches adressés à la sociologie néo-institutionnelle est de passer sous silence la façon dont émergent les institutions ». Le phénomène d'institutionnalisation demeure encore une « boîte noire ».

Ainsi, seulement quelques travaux sur l'institutionnalisation et la désinstitutionnalisation de l'organisation ont été publiés (OLIVER, 1991 ; SCOTT, 2001 ; PESQUEUX, 2007). Soulignons également que l'acteur semble négligé par le néo-institutionnalisme sociologique. Selon LECA (2006, p.71), « *l'absence de prise en compte des capacités stratégiques des agents constitue sans doute la principale critique adressée au néo-institutionnalisme* ».

Une autre limite de la TNIs réside dans la relative difficulté à appliquer et identifier sur le terrain les concepts théoriques. DIMAGGIO et POWELL (1983), dès leur article fondateur, soulignent la difficulté dans certaines circonstances d'identifier et de différencier les trois types d'isomorphismes. L'opérationnalisation des isomorphismes n'est pas toujours aisée sur le terrain. Une étude menée par MIZRUCHI et FEIN (1999) met en évidence la propension des chercheurs à mobiliser l'isomorphisme mimétique comme justification. Ainsi, sur un échantillon de vingt-six articles empiriques mobilisant la TNIs, seulement trois s'intéressent à tous les types isomorphismes, la majorité soit douze papiers se concentrant uniquement sur l'approche mimétique. Les auteurs constatent que majoritairement seul l'isomorphisme mimétique a été retenu, alors qu'une voie d'explication aurait pu être trouvée en abordant la coercition et le normativisme. BURNS et WHOLEY (1993, p.114) soulignent la difficulté dans certains cas de différencier les isomorphismes mimétique et normatif. D'ailleurs, nous avons été confrontés à cette problématique pour la compréhension du rôle joué par les associations comptables. En effet, ces organisations professionnelles ont, selon les termes de DIMAGGIO et POWELL (1983), une influence normative, or il nous semble qu'elles contribuent aussi au développement du comportement mimétique des groupes.

### ***2.3.2. Vers un néo-institutionnalisme étendu***

SCOTT (2001) ainsi que DESREUMAUX et HAFSI (2006) dressent un panorama des travaux institutionnels et mettent en exergue la nécessité d'évolution. Nous présentons ici quelques-unes des voies de développements proposées :

- Déplacement du niveau d'analyse des phénomènes institutionnels : la focalisation sur un niveau d'analyse général fait courir le risque d'ignorer les phénomènes porteurs de changements plus larges. C'est pourquoi le déplacement du champ organisationnel à un niveau d'analyse moindre peut amener un éclairage pertinent compte tenu des phénomènes étudiés ;
- Élargissement des objets de recherches :

- Terrain d'observation : la TNIs ne doit plus se cantonner aux organisations des secteurs publics et à but non lucratif dont il était supposé qu'elles fonctionnaient dans des environnements davantage institutionnalisés ;
- Nature du questionnement : si la question de l'homogénéisation des formes organisationnelles subsiste en toile de fond, elle se double désormais de nombreuses interrogations sur le processus de changements institutionnels ;
- Problématiques autour de la réintroduction de l'acteur : si l'on s'intéresse au changement institutionnel, on se pose la question du statut de l'acteur, c'est pourquoi des réalités dans un premier temps ignorées par la TNIs font à présent l'objet d'approfondissement (les agents et leur capacités stratégiques, les comportements guidés par le calcul et l'intérêt, la pluralité des institutions qui ouvre des marges de manœuvre aux acteurs, *etc.*) ;
- Recherche de combinaisons de différentes logiques explicatives des phénomènes organisationnels.

Ces orientations de recherches institutionnalistes sont autant de voies d'approfondissement et d'élargissement du pouvoir explicatif de la TNIs. D'ailleurs, de nombreux auteurs (LECA, 2006 ; BOITIER et RIVIERE, 2008 ; LOUNSBURY, 2008), ont initié un renouvellement de la théorie néo-institutionnelle sociologique en opérant un changement de perspectives quant à la conception de l'acteur et de ses rapports avec l'environnement institutionnel.

### **3. THÉORIE NÉO-INSTITUTIONNELLE SOCIOLOGIQUE ET RECHERCHES EN COMPTABILITÉ**

Souvent l'approche institutionnaliste est associée aux recherches consacrées au secteur public, or, de nombreux travaux se sont intéressés aux organisations privées et en particulier aux firmes. La théorie néo-institutionnelle permet de comprendre les formes organisationnelles, les stratégies ou les choix effectués au regard des pressions institutionnelles subies par la firme. La thèse se focalise sur les choix d'options comptables opérés par les groupes français lors de la première application des normes IAS/IFRS. RICHARDSON (1987) souligne le rôle de légitimation attribué à la comptabilité de l'entreprise vis-à-vis de son environnement. C'est pourquoi, depuis la fin des années 1980, les travaux en comptabilité s'inscrivant dans une perspective institutionnelle se sont développés, on peut citer entre autres : MEYER (1986), MEZIAS (1990), TOURON (2002), FOGARTY et ROGERS (2005), BARBU (2006b). La thèse vise à comprendre comment les groupes se sont positionnés parmi les différentes



options et quels ont été les déterminants des décisions. Au regard de la revue de littérature, nous sommes en mesure de penser que la théorie néo-institutionnelle sociologique est susceptible d'apporter un éclairage pertinent sur l'objet de la recherche.

Dans un premier temps, nous exposerons les principaux travaux de la littérature comptable sous l'angle des institutions, dans un second temps, nous présenterons les institutions comptables intervenant dans le processus de normalisation.

### 3.1. DE LA TNIS AUX CHOIX COMPTABLES

Au début des années 1990, MEZIAS remarquait l'absence d'études sur l'adoption des pratiques comptables par les firmes, or selon l'auteur, le modèle institutionnel est en mesure d'explicitier les pratiques comptables<sup>202</sup>. La branche sociologique de la théorie néo-institutionnelle est une voie de compréhension des phénomènes comptables particulièrement pertinente pour le chercheur. Comme le font justement remarquer CARPENTER et FERROZ (2001), la plupart des théories économiques ignorent les pressions institutionnelles et organisationnelles pesant sur les firmes. La TNIS est une approche permettant de comprendre les choix comptables au sein des organisations dans lesquelles la maximisation des intérêts personnels des acteurs n'exerce pas une influence prépondérante sur les choix de pratiques comptables (*ibidem*, p.566)<sup>203</sup>. Nous allons rapidement présenter un panel de travaux comptables mobilisant l'approche néo-institutionnaliste dans son acception sociologique.

- MEYER (1986) explique l'essor de la comptabilité et de l'intérêt porté aux chiffres comptables par le biais des pressions exercées par l'environnement sur les organisations. Selon lui, la comptabilité dans les organisations s'est développée de manière isomorphe en réponse aux attentes de légitimité.
- MEZIAS (1990) estime que le développement de réseaux relationnels complexes inter-firmes, la professionnalisation et le développement de la normalisation comptable dans un environnement de plus en plus collectif rendent la théorie néo-institutionnelle particulièrement pertinente pour les recherches. Il associe la TNIS et la théorie politico-contractuelle afin de comprendre le choix de comptabilisation des crédits d'impôts au compte de résultat. Cette

---

<sup>202</sup> "There has been no study of the adoption of accounting practices by group of for profit organizations (...) an institutional model might explain the financial reporting practices observed over time in a sample of for profit firms" (MEZIAS, 1990, p.431).

<sup>203</sup> "Institutional theory is important in explaining accounting choices in organizations where self interest maximizing actors cannot exert effective influence over the choice of accounting practices (because of their relative power positions in their organizations)".

étude met en évidence la pertinence des variables institutionnelles pour la compréhension des pratiques comptables.

- La recherche conduite par CARPENTER et FERROZ (2001) mobilise l'approche néo-institutionnaliste sociologique pour mettre en évidence les pressions institutionnelles exercées sur quatre états américains pour l'adoption des principes comptables généralement acceptés. Cette recherche se focalise certes sur des organisations publiques, mais apporte un éclairage incontestable sur les mécanismes isomorphiques qui s'exercent dans un processus de choix de principes comptables.
- Les travaux menés par TOURON (2002) visent d'une part, à expliquer les décisions de mise en conformité des principes comptables avec les normes reconnues internationalement (IAS/IFRS ou US GAAP), et d'autre part, l'auteur souhaite identifier le courant théorique le plus à même d'expliquer ses adoptions. La recherche est ancrée sur l'étude des choix de référentiel de trois cas d'entreprises (SAINT-GOBAIN, PÉCHINEY et RHÔNE-POULENC) sur une période allant de 1970 à 2000. L'auteur conclut que la perspective institutionnelle peut être utilisée pour étudier soit les pressions exercées au cours du processus d'élaboration d'une norme comptable internationale, soit les choix comptables.
- Le *due process* mis en place par les normalisateurs comptables donne aux états, aux organismes comptables et aux firmes la possibilité d'exprimer leurs points de vues. LARSON (1993) montre que les pressions exercées par les différents intervenants du *due process* de l'IASC ont un effet sur le normalisateur puisque celui-ci souhaite obtenir l'adhésion du plus grand nombre afin de légitimer les normes produites.
- AERTS *et al.* (2006) étudient le *reporting* environnemental des firmes au regard des apports de la théorie néo-institutionnelle. Les auteurs mettent en évidence le comportement imitatif des firmes en matière de diffusion volontaire d'informations environnementales sur une période de six ans pour un échantillon d'entreprises canadiennes, françaises et allemandes.
- La thèse de BARBU (2006b) vise à démontrer que le choix d'appliquer un référentiel normatif international est un processus sous influence institutionnelle. Pour cela, l'auteur associe une analyse historique des articles publiés par la revue Comptabilité Contrôle Audit, une étude statistique (normes statistiques vectorielles) des choix effectués par les entreprises française entre 1985 et 2000, l'envoi de questionnaires et enfin des entretiens. Cette démarche multi-méthodes permet à l'auteur de montrer que le choix de référentiel

est effectué dans une optique de légitimation de la politique comptable et par le biais des trois types d'isomorphismes mis en évidence par DIMAGGIO et POWELL (1983).

- CHAMBOST (2007) mobilise la TNIs pour comprendre comment les analystes financiers *sell-side* forment leur jugement. L'étude porte sur la compréhension des modalités sociales d'élaboration, par les analystes financiers, de leurs grilles d'analyse, en s'interrogeant sur la manière dont les interactions avec les autres acteurs participent à cette construction.
- COLASSE et POCHE (2008) se penchent sur la genèse du nouveau CNC en identifiant les manifestations de l'isomorphisme institutionnel (concurrentiel, mimétique et historique) comme critères de compréhension de la réforme du dispositif français de normalisation.

Le néo-institutionnalisme sociologique propose une lecture des choix des modes d'organisation de la firme à partir des normes, valeurs et règles en vigueur dans l'environnement.

### 3.2. LES INSTITUTIONS DE LA NORMALISATION COMPTABLE

La normalisation comptable est un domaine au sein duquel de nombreux acteurs interviennent, que soient les firmes appliquant les normes ou les organismes de normalisation, et de régulation. Pour étudier de façon efficace les conséquences du processus de normalisation, il faut avant tout identifier les institutions qui le composent. MEZIAS (1990, p.441) constate qu'il existe de nombreux organismes réglementaires imposant des normes comptables aux entreprises sous leurs juridictions<sup>204</sup>. D'après MEYER et ROWAN (1977, p.345), le poids des structures institutionnalisées est de plus en plus important<sup>205</sup>. Que l'on se positionne au niveau national ou international, les organismes de normalisation comptable peuvent être assimilés à des institutions dans la mesure où ils construisent, homogénéisent et reproduisent des attentes standards et, ce faisant, stabilisent l'ordre international (DIMAGGIO et POWELL, 1997, p.120). La figure suivante présente les différentes institutions intégrées dans le processus de normalisation comptable.

---

<sup>204</sup> "There are several regulatory agencies that impose accounting standards on firms under their jurisdiction".

<sup>205</sup> "The more modernized the society, the more extended the rationalized institutional structure in given domains and the greater the number of domains contained rationalized institutions".

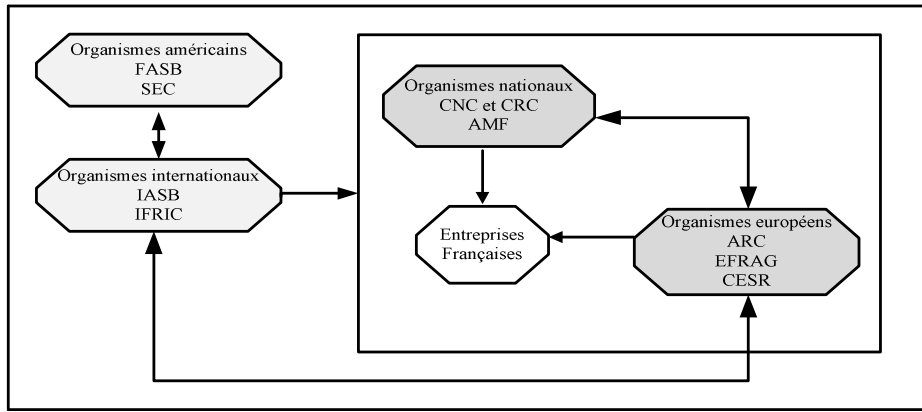


Figure 25 : Vue d'ensemble des institutions comptables

À partir des typologies dressées par BENSEDRINE et DEMIL (1998) et BROUSSEAU (2000), nous sommes en mesure d'identifier les différentes institutions comptables au regard de leur nature publique ou privée, ainsi que des éléments matériels et immatériels les constituant. Le tableau ci-après restitue la matrice des institutions comptables.

	Dimensions matérielles	Dimensions immatérielles
Institutions comptables publiques	Commission Européenne ARC, EFRAG, CESR CNC-CRC AMF	Directives, règlements Avis Recommandations, interprétations Recommandations
Institutions comptables privées	IASB-IFRIC FASB SEC	Normes IAS/IFRS Normes US GAAP Règlement de la SEC

Tableau 19 : Matrice des institutions comptables

Le tableau 19 met en évidence la nature publique des institutions de normalisation européennes et françaises vis-à-vis des institutions internationales privées. Cette distinction fondamentale peut être une voie d'explication des différences de fonctionnement et de conception de la normalisation comptable.

Dans le premier chapitre les différents organes de la normalisation comptable internationale ont été décrits en détail, nous ne reviendrons donc pas sur leurs fonctionnements et leurs attributions. Nous nous attacherons uniquement à montrer quelles sont les pressions que ces institutions peuvent exercer sur les firmes. Les institutions comptables françaises sont de deux ordres :

- Réglementaire : Conseil National de la Comptabilité et le Comité de Réglementation Comptable (CNC et CRC) ;
- De régulation : Autorité des Marchés Financiers (AMF).

À l'instar de la situation américaine avec la SEC et le FASB, la France se situe dans un système comptable fragmenté dans lequel l'institution établissant les normes applicables n'est

pas l'autorité qui vérifie leur application et émet les sanctions. Le CNC et l'AMF sont les garants du système comptable français, les textes et recommandations émises par ses institutions ont force de loi pour les organisations. L'AMF, dotée d'un pouvoir de sanction, constitue un garde fou omniprésent pour les groupes français.

Au plan supranational, on distinguera les institutions européennes (Commission Européenne, ARC, EFRAG, *etc.*) des institutions internationales (IASB, IFRIC). Tout d'abord, au niveau européen, la Commission Européenne a un véritable pouvoir coercitif sur les firmes puisqu'elle a la possibilité d'émettre des règlements ayant automatiquement valeur de loi. Quant aux organismes techniques, les avis et recommandations émis sont généralement suivis par la Commission. Ils agissent donc en amont de la réglementation à proprement dit mais ont une influence certaine sur les règles applicables.

L'IASB n'a pas de pouvoir coercitif direct sur les groupes, ainsi elle n'a pas de moyens d'*enforcement* des normes émises. Toutefois, l'IASB exerce des pressions indirectes sur les entreprises, par le biais des projets de normes, des *discussions papers* soumis au *due process*, des nombreuses réunions et *roadmap* effectués à travers le monde. Sans avoir de pouvoir coercitif, l'IASB est capable d'influencer les choix des firmes selon les positions qu'elle retient.

La théorie néo-institutionnaliste sociologique nous permet d'aborder la première application des normes IAS/IFRS, en particulier les choix d'options comptables, à l'aune de l'environnement des firmes. Il semble incontestable que les entreprises sont influencées par des pressions externes : les organismes de réglementation ou de régulation, la profession, les autres entreprises du secteur. Or, ces éléments ne sont pas pris en compte par la théorie politico-contractuelle et la théorie des conventions. Intégrer la TNIs dans le cadre conceptuel nous permettra d'avoir un corpus théorique complet n'omettant aucun aspect potentiellement explicatif. En effet, si nous ne mobilisons pas la TNIs, certains éléments de la transition pourraient nous échapper ou rester mal compris. De plus, l'approche sociologique des institutions est un courant reconnu et dont les travaux antérieurs ont montré les pouvoirs explicatifs. En somme, à l'instar de DESREUMAUX et HAFSI (2006, p.2), nous estimons qu'une théorie capable d'expliquer les comportements doit identifier les différences institutionnelles et l'expérience sociale des communautés concernées.

## Conclusion du chapitre 2

Ce second chapitre a permis de présenter les trois courants théoriques retenus pour comprendre le processus de choix comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS. La transition aux normes comptables internationales est un phénomène unique et exceptionnel de changement complet à grande échelle. Les choix entraînés par cette migration ont une dimension stratégique incontestable, ainsi il n'existe pas de cas de recherche comparable dans la littérature antérieure. C'est pourquoi, compte tenu de la spécificité de l'objet d'étude, nous avons estimé qu'un cadre multi-théorique serait plus à même de nous aider à appréhender le phénomène qu'une théorie unique. À l'instar de BO (2006, p.80), nous estimons que dans certains cas « (...) il devient possible de considérer des modèles basés sur des postulats concurrents comme des théories s'appliquant à des cas particulier. Les considérant non plus comme des théories explicatives générales mais comme des théories explicatives partielles, leurs apports peuvent aisément se cumuler sans pour autant que l'on rencontre de problèmes de natures logiques ». Ainsi, nous proposons un cadre multi-théorique englobant les apports de la théorie politico-contractuelle, du courant des conventions et du néo-institutionnalisme sociologique.

À notre connaissance, aucune recherche antérieure n'a associé ces trois courants ; pourtant des points d'ancrages entre eux ont déjà été mis en évidence. Ainsi, WATTS et ZIMMERMAN (1978) estiment que la comptabilité est un produit social résultant de l'influence et des pressions exercées par les différentes parties prenantes (dirigeants, administration fiscale, organismes de contrôle). Cette affirmation des fondateurs de la théorie politico-contractuelle marque la proximité avec le champ néo-institutionnel. TIXIER et JEANJEAN (2000, p.15) soulignent que la théorie politico-contractuelle et la théorie néo-institutionnelle sont des approches complémentaires et non rivales dans la mesure où il n'y a pas d'incompatibilité de leurs noyaux durs. D'ailleurs, MEZIAS (1990) mobilise les deux courants pour expliquer le choix de comptabilisation des crédits d'impôts. BOITIER et RIVIERE (2008, p.2) estiment que « le cadre néo-institutionnel permet de mettre en lumière des aspects non abordés par le courant positiviste traditionnel ». AMBLARD (2006, p.80), quant à lui, met en évidence l'ancrage similaire entre la théorie de l'agence et la théorie des conventions au sein d'une même approche positive des choix comptables. Par ailleurs, de nombreux auteurs ont mis en exergue la proximité entre la convention et l'institution (BENSEDRINE et DEMIL, 1998 ; DEFALVARD, 2000 ; BESSY, 2002 ; HEEM, 2003). Au-delà d'une simple accointance entre des concepts fédérateurs, CAILLÉ (2007) propose un

quasi-manifeste pour une économie politique institutionnaliste en mettant en lumière les convergences des théories conventionnaliste, régulationniste et institutionnaliste. Pour CLERC (2008, p.73), cette démarche est une tentative importante de création d'un courant alternatif au *mainstream*.

Les théories politico-contractuelle, des conventions et néo-institutionnelle sociologique peuvent apporter un éclairage alternatif du phénomène étudié. L'une serait-elle plus à même de nous aider à comprendre la transition que les autres ? Nous supposons que ces trois courants sont complémentaires et nous amèneront à appréhender les choix comptables dans leur globalité grâce aux perspectives propres à chaque approche. La théorie politico-contractuelle place l'angle d'analyse en termes de prise en compte des coûts politiques et contractuels au moment du processus de choix d'options comptables. La théorie des conventions appréhende la rationalisation du choix par les acteurs du point de vue du faisceau de conventions qui régissent la profession et qui poussent le préparateur des comptes à adopter un comportement plutôt qu'un autre. Enfin, l'approche néo-institutionnelle sociologique met en exergue les influences exogènes à l'organisation l'incitant à adopter des pratiques semblables aux autres organisations. Le tableau ci-dessous présente synthétiquement les positions des trois courants théoriques :

	Théorie politico-contractuelle	Théorie des conventions	Théorie néo-institutionnelle sociologique
Rationalité	Rationalité économique	Rationalité procédurale	Rationalité limitée
Posture	Individualisme méthodologique	Individualisme méthodologique renouvelé.	Individualisme méso-scopique.
Situation	Choix	Incertitude	Incertitude
Normative ou positive	Positive	Positive	Positive
Hypothèse	Les choix comptables sont influencés par les coûts politiques et contractuels.	Les choix comptables sont influencés par les conventions régissant la communauté.	Les choix comptables sont influencés par le contexte institutionnel.

Tableau 20 : Les trois courants en perspective

Comme le montre le tableau 20, les trois approches retenues abordent les choix comptables de manière différente sans toutefois être mutuellement exclusives. Leur association au sein d'un cadre conceptuel unique est donc justifiée. À la suite de la revue de la littérature, nous pouvons émettre trois hypothèses de travail :

**Hypothèse 1 : les choix d'options comptables, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, peuvent être expliqués par les caractéristiques politiques, contractuelles et économiques de la firme.**

**Hypothèse 2 : les choix d'options comptables, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, peuvent être expliqués par les conventions comptables régissant la profession.**

**Hypothèse 3 : les choix d'options comptables, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, peuvent être expliqués par les pressions institutionnelles auxquelles est soumise la firme.**

Ces trois axes vont nous permettre d'analyser les données recueillies en fonction de trois grilles de lecture différentes. Nous abordons le terrain avec un bagage théorique susceptible de nous permettre de comprendre les choix d'options comptables lors de la première adoption des normes IAS/IFRS. Les résultats nous amèneront peut être à conclure de la supériorité explicative d'une théorie par rapport aux autres, à une concomitance explicative voire peut être à un rejet des trois courants en termes de compréhension des choix comptables de transition. De par leurs différences et leurs points communs, ces trois théories apporteront un éclairage original pour la compréhension du processus de choix comptables en période de changement.

**Résumé du chapitre 2 :**

Le deuxième chapitre de cette thèse a présenté le cadre théorique de la réflexion. Afin d'aborder le terrain avec une grille d'analyse la plus complète possible, nous avons retenu un cadre conceptuel multi-théorique associant trois courants ayant chacun une approche différente de l'objet de recherche. La théorie politico-contractuelle, la théorie des conventions et la théorie néo-institutionnelle sociologique ont été détaillées afin de mettre en évidence leur pouvoir explicatif à l'aune du phénomène de choix comptables lors d'un changement normatif. D'abord, la théorie politico-contractuelle explique la prise de décision comptable en fonction des caractéristiques politiques, contractuelles et économiques de la firme. Puis, la théorie des conventions permet d'identifier le comportement du praticien lors de la prise de décision en contexte incertain. Compte tenu de ces capacités cognitives limitées, l'acteur va orienter son choix vers les conventions comptables légitimées par la communauté en adoptant un comportement mimétique. Enfin, la théorie néo-institutionnelle sociologique met en lumière les pressions coercitives, normatives et mimétiques subies par les firmes, les conduisant à adopter un comportement isomorphique afin de maintenir leur légitimité dans leur champ organisationnel.





## CHAPITRE 3

# POSITIONNEMENT ÉPISTÉMOLOGIQUE ET MÉTHODES DE RECHERCHE

Objectifs de ce chapitre :

Justifier le choix d'une posture épistémologique aménagée

Exposer le choix d'une démarche multi-méthodes

Expliquer le processus de recherche

Détailler les modes de collecte des données

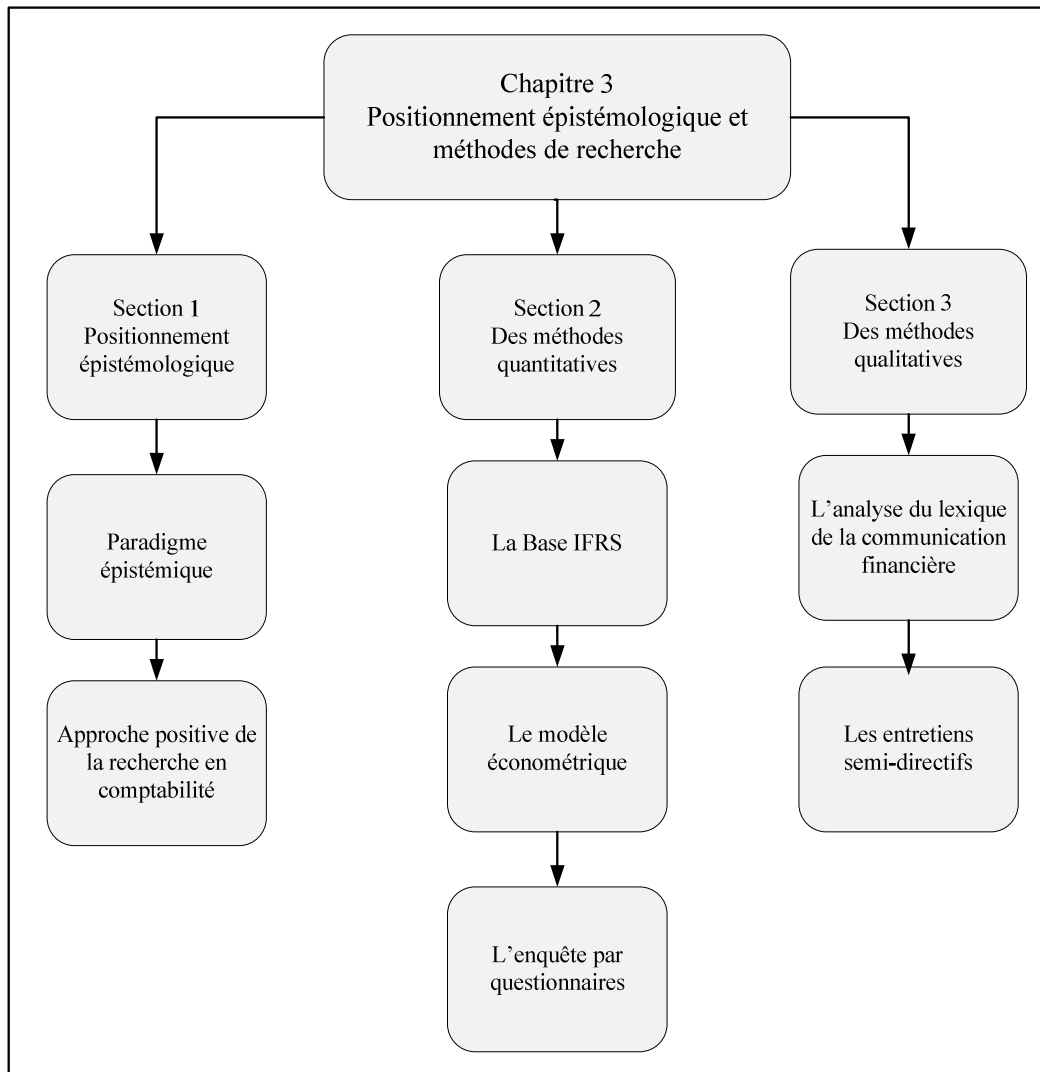


Figure 26 : Articulation du chapitre 3

« Il n'y a pas une méthode unique pour étudier les choses ».

Aristote

Ce troisième chapitre est consacré à la description de la position épistémologique du chercheur ainsi qu'à la présentation des méthodes de collecte des données retenues pour la compréhension de la première application des normes IAS/IFRS. Les choix épistémologiques et méthodologiques dépendent essentiellement de la problématique de recherche et du contexte dans lequel se trouve le chercheur. L'objectif de ce travail doctoral est d'observer, mais également de comprendre les choix comptables effectués par les groupes cotés français lors de la première application des normes comptables internationales. Notre démarche de recherche a complètement intégré ces deux objectifs, en associant constamment les dimensions théoriques et empiriques. Comme le souligne SUCHMAN (*in* MILLER et SALKIND, 2002, p.49), le *design* de recherche est un compromis intégrant des considérations théoriques et pratiques. Dans ce chapitre, nous souhaitons mettre en avant la structure générale de la thèse, ceci afin que le lecteur comprenne précisément la démarche initiée depuis la problématique jusqu'aux résultats et contributions de la recherche. La figure ci-dessous illustre notre processus de réflexion.

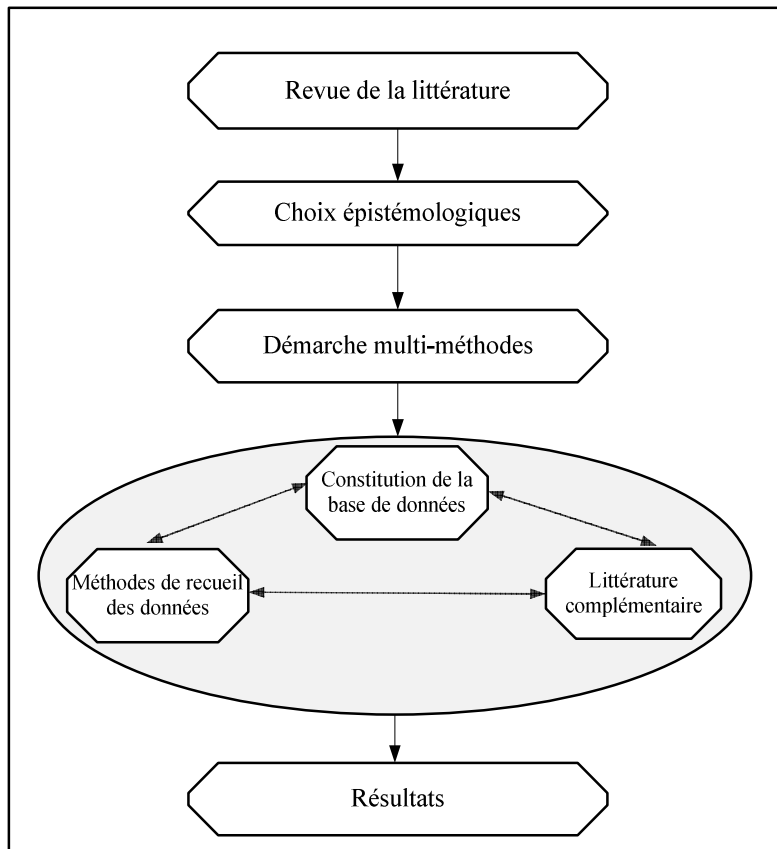


Figure 27 : Démarche de la recherche

D'une façon générale, ce chapitre s'attache à suivre le déroulement de la recherche telle que présentée par la figure 27. Pour cela, nous précisons d'abord nos choix épistémologiques, puis nous exposerons les enjeux de la constitution d'une base de données propre à la première application des normes IAS/IFRS. Pour finir, nous détaillerons et justifierons le recours aux différentes méthodes de collecte des données en abordant les outils quantitatifs puis ceux qualitatifs.

## Section 1 : L'épistémologie de la recherche

Étymologiquement, l'épistémologie est l'étude des sciences : *épistémê* « science » (ou « connaissance ») et *logos* « discours ». Pour GRANGER (2007), l'épistémologie vise à situer la science dans une expérience du savoir qui la déborde, à en évaluer la portée et à en dégager le sens pour l'ensemble de la pratique humaine. Dans le même ordre d'idées, WACHEUX (1996, p.263) estime que l'épistémologie est « *la science des sciences, ou une philosophie de la pratique scientifique. Les règles de l'épistémologie guident et orientent le chercheur dans ses actes quotidiens de production de connaissances* ». La réflexion épistémologique est capitale pour la recherche en sciences de gestion. Elle permet de guider le chercheur au fil du processus d'appréhension et de compréhension du phénomène étudié. Le positionnement épistémologique est intimement lié à la démarche de recherche mais aussi à l'état d'esprit du chercheur. Le choix d'un ancrage épistémologique est aussi contingent à la problématique, au contexte et aux méthodes de recherche retenues. De plus, il se construit au fur et à mesure de l'avancement des réflexions. Ainsi, BAUMARD (1997, p.4) estime que « *le positionnement du jeune chercheur est le fruit d'ajustements successifs, ponctués de réorientations brutales, au cours de la recherche* ».

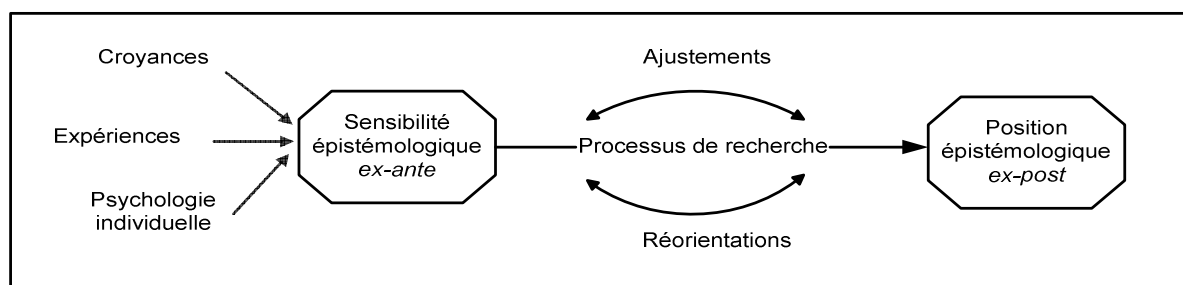


Figure 28 : Émergence et détermination d'une sensibilité épistémologique. (Source : BAUMARD, 1997, p.4)

Classiquement, on distingue trois approches épistémiques : le positivisme, l'interprétativisme et le constructivisme, chacune correspondant à une acception de la réalité et du rôle du chercheur par rapport à l'objet de la recherche. Cependant, il est important de noter que la

posture épistémologique retenue n'impose pas indubitablement une méthode de collecte des données. Nous présenterons successivement les paradigmes dominants, puis nous justifierons la décision de situer le travail au cœur d'une position intermédiaire.

## 1. PARADIGME ÉPISTÉMIQUE

Toute recherche se doit de spécifier quelle est la position du chercheur eu égard à son objet de recherche, c'est-à-dire les choix épistémologiques (GIORDANO, 2003). Ainsi, pour une cohérence globale du projet de recherche, le positionnement épistémologique du chercheur doit être clairement exprimé (ROYER et ZARLOWSKI, 2003b, p.144). Avant toute chose, nous présenterons synthétiquement les différents paradigmes, puis nous expliquerons notre positionnement au sein d'un positivisme dit aménagé.

### 1.1. DES POSITIONNEMENTS DU CHERCHEUR

Généralement, les recherches en sciences sociales s'inscrivent dans une position positiviste, interprétativiste, ou constructiviste. Le tableau suivant décrit succinctement les trois courants.

	Positivisme	Interprétativisme	Constructivisme
Quel est le statut de la connaissance ?	Il existe une essence propre à l'objet de la connaissance.	L'essence de l'objet ne peut être atteinte (constructivisme modéré ou interprétativisme) ou n'existe pas (constructivisme radical).	
Nature de la réalité (ontologie).	La réalité est une donnée objective indépendante des sujets qui l'observent.	La réalité est perçue/interprétée par des sujets connaissant.	La réalité est une construction de sujets connaissant qui expérimentent le monde ; co-construction de sujets en interaction.
Relation chercheur/objet de la recherche (épistémologie).	Indépendance : le chercheur n'agit pas sur la réalité observée.	Empathie : le chercheur interprète ce que les acteurs disent ou font qui, eux-mêmes, interprètent l'objet.	Interaction : le chercheur co-construit des interprétations et/ou des projets avec les acteurs.
Projet de connaissance et processus de construction des connaissances.	Décrire, expliquer et confirmer : fondé sur la découverte de régularités et de causalités.	Comprendre : fondé sur la compréhension empathique des représentations d'acteurs.	Construire : fondé sur la conception d'un phénomène/projet.
Le chemin de la connaissance	Statut privilégié de l'explication.	Statut privilégié de la compréhension.	Statut privilégié de la construction.
Valeur de la connaissance.	Vérifiabilité	Idiographie	Adéquation
Les critères de validité.	Confirmabilité et réfutabilité.	Empathie	Enseignabilité

Tableau 21 : Les paradigmes de recherche. (Source : GIORDANO, 2003, p.9)

Afin de déterminer son positionnement épistémologique, le chercheur doit répondre à trois questions :

- Quelle est la nature de la réalité ?
- Quelle est la relation du chercheur par rapport à son terrain ?
- Comment la connaissance scientifique est-elle engendrée ?

La réponse à ces questions dépend intrinsèquement de la problématique et des objectifs de la recherche. Nous présentons, dans le tableau ci-dessous, les réponses à ces interrogations au regard de notre problématique.

Questions	Nos réponses	Paradigme de référence
Nature de la réalité	La réalité est indépendante du chercheur tout en étant perçue par lui.	Positivisme et interprétativisme
Relation du chercheur avec le terrain	Observation et compréhension. Le chercheur n'agit pas sur la réalité observée mais il interprète ce que disent les acteurs.	Positivisme et interprétativisme
Connaissances scientifiques engendrées	Observation, explication et compréhension.	Positivisme et interprétativisme

Tableau 22 : Le chercheur et la recherche

Le tableau 22 met en évidence la position intermédiaire du chercheur entre positivisme et interprétativisme.

## 1.2. POUR UN POSITIVISME AMÉNAGÉ

La volonté d'observer mais aussi de comprendre les choix comptables, d'être extérieur au phénomène observé tout en interprétant les propos des acteurs, nous conduit à nous situer dans une situation intermédiaire entre positivisme et interprétativisme. PERRET et SEVILLE (2003, p.31) soulignent que de nombreux chercheurs empruntent « *des éléments aux différents paradigmes, se dotant ainsi de ce que l'on pourrait appeler une position épistémologique aménagée* ». Le comportement multi-paradigmes accroît la familiarité du chercheur avec le phénomène étudié et lui permet de proposer un sens plus valide aux faits observés (WACHEUX, 1996, p.45). HUBERMAN et MILES ont très tôt mis en lumière les lacunes de positions épistémologiques tranchées considérées comme complètement exclusives les unes des autres. Dans la première édition de leur ouvrage sur l'analyse des données qualitatives, en 1991, ils décrivent un *continuum* paradigmatique entre positivisme et interprétativisme qu'ils qualifient de positivisme aménagé. Les travaux suivants verront la requalification en position réaliste (1998) puis « réaliste transcendantal » (2003, p.17, *sic*). Nous utiliserons la terminologie originelle de positivisme aménagé. Selon MILES et HUBERMAN (1991, p.31), « *les phénomènes sociaux existent non seulement dans les esprits mais aussi dans le monde réel et on peut découvrir entre eux quelques relations légitimes et raisonnablement stables. Il est indubitable que ces phénomènes existent objectivement dans le monde en partie parce que*

les individus s'en font une représentation commune et reconnue de tous ». Dans la deuxième édition de leur ouvrage, ils précisent que cette posture appelle « à la fois une explication causale et des preuves pour montrer que chaque entité ou événement est un exemple de cette explication » (MILES et HUBERMAN, 2003, p.17).

La présente recherche s'attache à mettre en évidence les choix comptables effectués et à en comprendre les déterminants. Pour cela, nous avons conjugué une posture extérieure et objective en analysant factuellement les informations et une posture plus empathique pour approfondir notre compréhension de la période étudiée. C'est pourquoi notre positionnement épistémologique s'apparente au positivisme aménagé.

### 1.3. UN INDIVIDUALISME MÉTHODOLOGIQUE INTERMÉDIAIRE

Toute recherche en sciences humaines se doit de spécifier la place accordée à l'individu dans la société. Deux conceptions s'opposent : individualisme et holisme méthodologique. Nous reprenons les définitions données par SPERBER (1997, p.123) :

- Selon l'individualisme méthodologique, on peut expliquer les phénomènes sociaux en montrant qu'ils sont la conséquence des comportements individuels ;
- Selon le holisme méthodologique, les phénomènes sociaux ne peuvent s'expliquer qu'en invoquant le comportement ou les propriétés d'entités irréductiblement supra-individuelles.

Le tableau suivant précise les ancrages des deux conceptions :

Individualisme méthodologique	Holisme méthodologique
Seuls les individus ont des buts et des intérêts.	La société forme un tout qui est plus que ses parties.
L'individu agit selon ses intérêts dans un contexte fixé.	La société affecte les choix individuels.
La structure sociale est modifiable par les individus.	La structure sociale influence les comportements individuels.

Tableau 23 : Individualisme *versus* holisme. (D'après DEFALVARD, 1992, p.129)<sup>206</sup>

Un positionnement clair entre ces approches est incontournable pour situer le niveau de focalisation de la recherche. En effet, nous intéressons-nous à l'individu ou aux organisations collectives ? Cependant, se placer au sein de ces deux approches est d'autant plus délicat qu'elles ne constituent pas deux opposées irréductibles, il existe un *continuum* de postures intermédiaires. Ainsi, des positions médianes balisent le champ de la réflexion sur l'agissement de l'individu.

<sup>206</sup> Cette description a été réalisée à l'origine par AGASSI en 1973 dans l'ouvrage *Modes of individualism and collectivism* coordonné par O'NEILL. N'ayant pu avoir accès à ce document nous reprenons la présentation de DEFALVARD.

Pour DURAND et WEIL (1997), l'individualisme méthodologique dans une forme pure ne saurait être le fondement d'une théorie qui se veut pragmatique, en cela que l'individu, tout autonome qu'il soit, est enchâssé dans des contraintes de structures et de situations. D'ailleurs ROJOT (2005, p.217) souligne que l'individualisme méthodologique donne pour explication des phénomènes sociaux la primauté à l'analyse du comportement individuel, mais celui-ci n'est pas dans le vide, il est placé dans un système collectif qu'il doit prendre en compte. De même, le holisme méthodologique dans une forme pure assimilerait l'acteur à une marionnette dont les actes seraient induits par des instances supérieures. C'est pourquoi un dépassement de ce dualisme méthodologique a été opéré. Des conceptions intermédiaires ont vu le jour : l'individualisme renouvelé, l'individualisme institutionnaliste, le holisme fonctionnel ou sophistiqué. Sans rentrer explicitement dans une analyse détaillée de chacune de ces postures, nous les synthétiserons en soulignant que ces conceptions s'accordent autour d'individus agissant en fonction de leurs intérêts tout en appartenant à un collectif. GRANOVETTER (1985, p.486) montre que les acteurs ne prennent pas leurs décisions comme des acteurs indépendants de tout contexte social, pas plus qu'ils ne suivent docilement un scénario qui serait fonction des catégories sociales auxquelles ils appartiennent. Ce n'est pas le collectif qui pousse l'individu à agir, il agit selon ce tout dans lequel il est inséré. Le choix d'un positionnement s'effectue selon les croyances du chercheur et en adéquation avec le cadre théorique retenu. Bien évidemment, il est nécessaire d'avoir une approche cohérente entre les différentes théories mobilisées pour être à même de comprendre le phénomène étudié. Le tableau ci-dessous synthétise les postures revendiquées par les trois courants retenus pour la compréhension des choix comptables de transition.

	<b>Théorie politico-contractuelle</b>	<b>Théorie des conventions</b>	<b>Théorie néo-institutionnelle sociologique</b>
Posture	Individualisme méthodologique	Individualisme méthodologique renouvelé	Individualisme méso-scopique
Références académiques	CASTA (2000)	DEFALVARD (1992)	BENSEDRINE et DEMIL (1998)

Tableau 24 : Cadre conceptuel et position méthodologique

Le tableau 24 met en évidence des postures différenciées au sein même de l'individualisme. Néanmoins, ces trois visions sont compatibles puisqu'elles mettent au centre de la réflexion l'acteur décideur enchâssé dans un contexte. Il n'échappe à personne que le praticien comptable use de sa capacité de calcul, mais dans le même temps, celle-ci est largement amoindrie par la présence en surplomb de repères collectifs que les membres de la communauté partagent pour se coordonner. C'est pourquoi nous prenons le parti d'envisager



un acteur agissant de manière cohérente et réfléchie au sein d'un environnement économique, conventionnel et institutionnel.

#### 1.4. LE CHOIX D'UNE APPROCHE MULTI-MÉTHODES

La méthodologie est la démarche générale structurée qui permet d'étudier un phénomène de recherche (HLADY RISPAL, 2002, p.26). Elle permet d'établir la façon dont le chercheur va analyser, découvrir et décrypter un phénomène. Le choix de la démarche de recherche est un subtil processus liant problématique de recherche, cadre théorique et volonté démonstrative en fonction de l'objet étudié. Au regard de notre projet de connaissance, il nous a semblé essentiel d'aborder le phénomène selon plusieurs méthodes complémentaires afin de le cerner au mieux. L'association de méthodes aussi bien quantitatives que qualitatives doit permettre d'acquérir une vision globale des choix comptables de transition. WACHEUX (1996, p.52) estime que « *l'opposition qualitatif et quantitatif ne correspond plus vraiment à la réalité sociologique de la recherche (...) le défi majeur consiste à trouver les moyens d'articuler ces deux approches dans un même projet de connaissance* ». De même, pour THIETART (2003, p.3), le rapprochement entre démarches quantitatives et qualitatives facilite la triangulation des données permettant à la recherche de se nourrir d'expériences multiples pour faire émerger une meilleure compréhension des phénomènes. La triangulation permet de compenser les limites inhérentes à chaque méthode par les atouts de l'autre. Selon DENZIN et LINCOLN (1998, p.3-4), « *l'utilisation de plusieurs méthodes de recherche, ou triangulation, reflète la volonté de sécuriser en profondeur la compréhension du phénomène étudié* »<sup>207</sup>. Afin d'appréhender au plus juste les choix comptables de transition, le recours à plusieurs outils de collecte et d'analyse des données a été primordial. Cette diversité constitue un trait majeur de la thèse. Pour HLADY RISPAL (2002, p.33), « *les recherches multi-méthodes combinent des domaines ou des phases d'intervention à propriétés différentes ou qui procèdent à la multiplication d'outils et/ou de sources d'informations sur des terrains qui auraient pu être analysés d'une seule façon. Le procédé permet de consolider et de garantir les résultats obtenus* ». Chaque méthode retenue permet d'éclairer une facette du processus de transition comptable. Le tableau suivant synthétise les méthodes retenues et leurs intérêts pour répondre à notre problématique.

---

<sup>207</sup> "The use of multiple methods, or triangulation, reflects an attempt to secure an in-depth understanding of the phenomenon in question".

	Étude documentaire	Analyse de contenu	Modèle économétrique	Enquête	Entretiens
Type de méthode	Qualitatif et quantitatif	Quantitatif et qualitatif	Quantitatif	Quantitatif	Qualitatif
Approche méthodologique	Descriptive	Descriptive	Explicative	Descriptive et explicative	Compréhensive
Objectif	Observer les pratiques comptables	Observer la communication financière de transition	Déterminer la validité des hypothèses du cadre conceptuel	Observer les choix et obtenir l'opinion des répondants	Comprendre les motivations des informants
Matériaux collectés	Étude de documents (manuelle)	Étude de documents (informatisée)	Analyse statistique	Opinions sur des questions ouvertes ou fermées	Discours des acteurs
Méthodes utilisées	Analyse des rapports annuels	Analyse lexicale des communiqués de transition	Modèle de régression logistique	Questionnaires en ligne	Entretiens semi-directifs

Tableau 25 : Les méthodes utilisées. (D'après SAVALL et ZARDET, 2004)

La pluralité des méthodes utilisées s'inscrit dans une volonté de décrire le phénomène observé afin d'en comprendre la complexité.

### 1.5. APPROCHE DE RECHERCHE : ENTRE INDUCTION ET DÉDUCTION

Toute recherche est sous-tendue par un projet de connaissance articulant épistémologie, théories et méthodes, cela en cohérence avec la question de recherche. En fonction de la problématique et de l'objet de recherche, le chercheur adopte une position déductive, inductive ou abductive. Le tableau suivant décrit les différentes approches de recherche.

Raisonnement	Description
Déduction	Processus de construction de connaissance où la théorisation <i>a priori</i> doit trouver une vérification par l'expérience dans le réel.
Hypothético-déductif	Une démarche hypothético-déductive consiste à créer un lien entre les faits établis par l'observation et les lois et théories (hypothèses) et opérer une déduction (mise en relation entre les lois et théories et les explications et prédictions).
Induction	Processus de production de connaissances qui part des réalités empiriques pour formuler des représentations. Les récurrences significatives des observations permettent de construire l'explication.
Abduction	L'abduction consiste à tirer de l'observation des conjectures qu'il convient ensuite de tester et discuter.

Tableau 26 : Les approches de recherche. (D'après KOENIG, 1993 et WACHEUX, 1996)

SAVALL et ZARDET (2004, p.66) estiment « *nécessaire d'utiliser de façon itérative déduction et induction voire même de parcourir une boucle récursive abduction-déduction-induction pour dépasser l'opposition classique entre raisonnement hypothético-déductif et inductif* ». De même, CHARREIRE et DURIEUX (2003, p.63) soulignent la possibilité de faire cohabiter l'induction et la déduction dans la production de connaissances. Ainsi, le

chercheur peut être amené à combiner différentes démarches de raisonnement en fonction des itérations entre objectifs de test ou d'exploration. Notre protocole de recherche a oscillé entre plusieurs positions, processus inductif et déductif se sont donc mêlés au fur et à mesure de l'avancement des travaux. En effet, selon les méthodes de recherche utilisées, le raisonnement appartient à l'induction ou à la déduction. Nous précisons dans le tableau ci-dessous les objectifs assignés à chaque outil de recherche ainsi que la démarche dans laquelle il se situe.

	Étude documentaire	Analyse de contenu	Modèle économétrique	Enquête	Entretiens
Objectif	Exploration	Exploration	Test	Test	Approfondissement
Démarche	Inductive	Déductive	Hypothético-déductive	Hypothético-déductive	Inductive

Tableau 27 : Démarche de recherche en fonction des méthodes

Le choix d'une approche multi-méthodes permet donc de faire interagir différentes démarches de recherche.

## 2. APPROCHE DE LA RECHERCHE EN COMPTABILITÉ

À présent, nous allons présenter le travail de recherche au sein des différents ancrages de la recherche en comptabilité. Dans un premier temps, nous nous situerons entre approche positive et normative de la recherche comptable. Dans un second temps, nous aborderons la question de la nature de l'information : est-elle unique ou duale ?

### 2.1. APPROCHE POSITIVE ET NORMATIVE

La question est ici de définir le rôle attribué à la comptabilité. À l'instar d'AMBLARD (2006, p.75), nous estimons qu'il est nécessaire de s'interroger sur le rapport entre théorie et pratique : « *la théorie doit-elle précéder la pratique en l'orientant vers ce qu'elle tient pour juste et souhaitable ou bien doit-elle la suivre en se contentant de rapporter ce qui est et éventuellement prévoir ce qui sera ?* ». La recherche en comptabilité peut être soit positive (à ne pas confondre avec la posture épistémologique), soit normative. Ces approches relèvent intrinsèquement des deux théories comptables opposées que sont le courant normatif et le courant positif<sup>208</sup>. Nous n'allons pas revenir en détail sur la teneur de ces approches théoriques, mais seulement préciser dans quel courant la recherche s'inscrit.

La recherche s'attache à observer et à comprendre les choix comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS. Nous affichons une volonté d'explication des faits

<sup>208</sup> Cf. chapitre 2, section 1, Qu'est ce qu'une théorie normative ? p.84 et Nécessité d'une théorie positive ? p.85.

observés. Le présent travail ne vise aucunement à prédire le comportement des firmes françaises ou à anticiper les choix comptables qu'elles seraient amenées à faire dans un avenir plus ou moins proche. Cette position est conforme aux champs théoriques sur lesquels cette thèse repose. Ainsi, nous mobilisons la théorie politico-contractuelle qui est, par essence, une approche positive, c'est-à-dire descriptive et compréhensive, des phénomènes comptables. Les théories conventionnaliste et néo-institutionnelle sociologique, quant à elles, relèvent d'une démarche explicative de l'objet étudié.

En somme, nous adoptons une approche positive de la réalité : observation des pratiques et des choix comptables et nous n'émettons pas de prescriptions au sens de la théorie normative de la comptabilité de CHAMBERS (1955).

## 2.2. MONISME ET DUALISME DE L'INFORMATION COMPTABLE

Les comptabilités française et anglo-saxonne divergent à bien des égards et en particulier au niveau de la conception de la formation de l'information comptable. Dans la mesure où nous nous intéressons à la mise en application de normes comptables internationales d'origine anglo-saxonne appliquées en France, il nous faut préciser la nature de l'information que nous allons aborder dans cette thèse. RICHARD et COLETTE (2005, p.96) estiment que la différence essentielle tient au problème de représentation du cycle d'exploitation : les anglo-saxons ont une approche moniste<sup>209</sup> tandis que les français ont une approche dualiste<sup>210</sup>. Le tableau ci-après identifie les principales caractéristiques des deux conceptions de la comptabilité.

Monisme	Dualisme
Il n'y a qu'un seul système comptable qui sert à suivre toutes les opérations du cycle.	Scission de la comptabilité en deux parties pouvant donner toutes deux le même résultat comptable selon des modalités différentes.
Dominant à l'échelle internationale.	Rencontré en Europe continentale, notamment en Allemagne et en France.
La consolidation des comptes (même en France) relève d'une approche moniste.	<u>La comptabilité générale</u> est basée sur un inventaire intermittent et ne reflète pas ce qui se passe au niveau de la production. Elle est réglementée et livrée au public ; <u>La comptabilité analytique</u> est basée sur un inventaire permanent et reflète ce qui se passe au niveau de la production (et des coûts). Elle est fondamentalement secrète et non réglementée.

Tableau 28 : Monisme versus dualisme comptable. (D'après RICHARD et COLETTE, 2005, pp.97-98)

<sup>209</sup> Monisme : système qui considère l'ensemble des choses comme réductible à l'unité (Le Petit ROBERT 1993).

<sup>210</sup> Dualisme : système, qui dans un ordre d'idées quelconques, admet la coexistence de deux principes essentiellement irréductibles (Le Petit ROBERT, 1993).

Les normes comptables IAS/IFRS s'inscrivent au sein d'une approche moniste du cycle d'exploitation et privilégient une information comptable unique, fiable et pertinente à destination du public. Ce travail de recherche s'intéresse aux choix comptables effectués au sein du référentiel international en matière de comptabilité consolidée. Nous ne nous référons jamais à la comptabilité analytique interne des groupes étudiés. C'est pourquoi, nous réfléchissons sur une information comptable et financière unique fidèle à la tradition moniste.

Les deux prochaines sections abordent les procédures d'observation, de recueil, d'enregistrement et d'analyse des données. Nous souhaitons expliquer précisément la démarche méthodologique engagée au cours de la recherche, ceci afin de mettre en lumière le processus suivi, de montrer la rigueur et la validité des outils de mesure mis en place. Comme le montre le tableau 29, il existe de nombreuses méthodes de recherches en organisation.


Très réalistes, incontrôlées    Très artificielles, contrôlées	Méthodes de terrain	Observation participante : le chercheur participe ou observe directement le phénomène étudié. Entretiens : le chercheur pose des questions à ceux qui détiennent l'information sur le phénomène que le chercheur n'a pas pu observer directement. Questionnaires : le chercheur distribue une liste de questions à des répondants. Analyses documentaires.
	Bases de données informatisées	Le chercheur a accès à des informations collectées par d'autres. Le chercheur constitue sa propre base de données.
	Simulations expérimentales	Le chercheur tente de créer une copie réaliste de la situation et observe les comportements.
	Expériences en laboratoire	Le chercheur examine les processus organisationnels sous des conditions étroitement contrôlées.
	Simulations informatiques	Le chercheur utilise des théorèmes mathématiques pour construire un modèle complet à partir du phénomène étudié.

Tableau 29 : Les méthodes de recherche en organisation. (Source : SNOW et THOMAS, 1994, p.459)

Nous combinons plusieurs de ces méthodes au sein d'une approche multi-outils inscrite autant dans une démarche quantitative que qualitative.

## **Section 2 : Des méthodes quantitatives pour identifier les choix comptables**

Après avoir explicité notre positionnement de recherche, il est temps d'expliquer les méthodes de recueils des données mises en place par le chercheur. Afin d'appréhender l'objet de la recherche, nous avons utilisé des méthodes quantitatives ainsi que qualitatives, la combinaison de ces deux types d'outils nous permettant d'acquérir une vision la plus exhaustive possible du phénomène de première application des normes IAS/IFRS.

Cette section est consacrée à la présentation des méthodes dites quantitatives. Nous aborderons d'abord la constitution de la Base IFRS, puis nous expliciterons le modèle économétrique et enfin, nous détaillerons la mise en place de l'enquête par questionnaires.

### **1. LA BASE IFRS**

À l'instar de nombreux travaux doctoraux, cette thèse a débuté par une étape de tâtonnements. De la volonté initiale d'observer et de comprendre les choix comptables au cours de la période de transition aux normes IAS/IFRS, il a d'abord été nécessaire d'avoir une idée précise des options présentes dans le référentiel international, puis d'estimer les positions prises par les groupes français. Pour ce faire, nous avons collecté toute l'information diffusée par les groupes concernant la première application des normes IAS/IFRS. La préparation de cette base d'informations a constitué l'étape centrale du travail de recherche. En effet, elle a permis d'observer objectivement les choix d'options effectués, de mettre en œuvre le modèle économétrique, de pratiquer l'analyse lexicale de la communication financière et d'orienter nos intuitions lors de l'élaboration du questionnaire ainsi que du guide d'entretien.

Nous présenterons dans cette sous-section la méthode d'élaboration et les apports de la Base IFRS.

#### **1.1. LES POTENTIALITÉS D'UNE BASE IFRS ?**

Nous précisons ici les nombreux enjeux de cette base d'informations en identifiant les intérêts d'un tel outil et ses potentialités en termes de recherches comptables.

La première application des normes comptables IAS/IFRS est une période unique d'évolution et de changements des pratiques comptables pour la consolidation des comptes, et cela à grande échelle puisque tous les groupes français et européens faisant appel public à l'épargne sont concernés. Le règlement CE 1606-2002 impose aux groupes de présenter des états

financiers consolidés clos au 31/12/2005 avec un exercice comparatif conforme aux normes IAS/IFRS. Au cours des exercices 2004 et 2005, période de transition vers les normes IAS/IFRS, les entreprises ont fortement communiqué pour préciser au mieux les évolutions de leurs états financiers, mais aussi pour expliquer les impacts plus ou moins importants de chaque norme. Le passage vers les normes comptables internationales représente une période exceptionnelle durant laquelle la comptabilité a évolué considérablement. De telles transformations en profondeur sont rares dans une discipline. Par ailleurs, on peut considérer que la période 2004-2005 est la première phase d'une évolution à moyen et long terme d'extension des normes comptables internationales à tous les états financiers (consolidés et sociaux) et à tout le tissu économique (groupes cotés mais aussi PME<sup>211</sup>). Le recueil du maximum d'informations concernant la première application des normes IAS/IFRS nous a permis de comprendre et d'interpréter au mieux les choix comptables effectués lors de la première mise en œuvre des normes IAS/IFRS.

Une base de données regroupant tous les documents émis par les groupes français au cours de la première application des normes internationales offre des potentialités de recherche multiples. D'abord, être en mesure de disposer et de conserver les publications des groupes français peut permettre une analyse immédiate, mais pourra aussi servir à des fins de comparaison et d'étude de la dynamique comptable. Ensuite, la masse d'information peut être utilisée de diverses manières :

- Analyse du contenu des documents soit manuelle soit informatisée ;
- Analyse du discours ;
- Analyse des données financières ;
- Extrait d'informations en vue d'analyses statistiques.

Que se soit au sein de ce travail doctoral ou postérieurement, cette base de données actualisée régulièrement constitue une source d'informations de premier ordre permettant d'étudier les entreprises françaises.

## **1.2. BASE IFRS : ÉLABORATION, CONTENU ET UTILISATION**

Nous présentons à présent la méthodologie de constitution de la Base IFRS ainsi que son contenu.

---

<sup>211</sup> L'IASB travaille à un projet de norme destinée aux sociétés non cotées. À cet effet, il a publié, en février 2007, un projet d'exposé sondage « *IFRS for Small and Medium-sized Entities* ». La version définitive de la norme pour les PME est attendue pour début 2009.

### **1.2.1. Recueil du matériau documentaire**

La base de données a été constituée au cours des exercices 2004 à 2008. Le recueil des différents documents a été effectué par le biais du moteur de recherche ECOFINDER<sup>212</sup>. Cet outil regroupe les rapports annuels, les communiqués de presse, les informations sur la transition aux normes IAS/IFRS et les rapports des commissaires aux comptes pour les groupes appartenant à l'indice SBF 120<sup>213</sup>. Grâce à ce moteur de recherche, nous avons pu collecter les documents au format PDF et cela sans consulter chaque site institutionnel. De plus, la recherche peut se faire de façon ciblée par indice, par groupe, par année et par type de documents, ce qui permet un gain de temps considérable.

La vie des entreprises est ainsi faite que certaines fusionnent ou sortent de la cote alors que d'autres y rentrent. Afin de maintenir la stabilité de la Base IFRS, nous avons conservé les groupes ayant quitté le SBF 120 pour assurer le suivi des choix.

La Base IFRS se subdivise en deux parties :

- La première, constituée par la documentation proprement dite ;
- La seconde, composée des variables clés pour la compréhension de la transition aux normes IAS/IFRS.

Pour former la seconde partie de la base, nous avons en premier lieu eu recours aux états financiers, mais aussi aux informations disponibles sur des sites financiers spécialisés<sup>214</sup>.

### **1.2.2. Les données de la Base IFRS**

La Base IFRS est, par essence, constituée des différents documents recueillis, ils sont la richesse et l'avenir de ce travail de recherche. La Base IFRS comprend les documents suivants :

- Les fiches de présentation des groupes du SBF 120 ;
- Les rapports annuels des exercices 2003 à 2007 ;
- Les communiqués de transition publiés entre les exercices 2003 et 2006 ;
- Les rapports des commissaires aux comptes pour les exercices 2003 à 2007.

À partir de ce matériau documentaire, nous avons extrait de nombreuses informations afin de mettre en œuvre des outils d'analyse.

---

<sup>212</sup> Moteur de recherche commercialisé par les éditions CPC : <http://www.ecofinder.fr/>

<sup>213</sup> Le SBF 120 est composé des 40 valeurs de l'indice CAC 40 auxquelles s'ajoutent 80 valeurs du Premier Marché parmi les plus liquides.

<sup>214</sup> Lorsque certaines données se sont avérées manquantes selon la source de recueil principale, nous nous sommes tournés vers les rapports annuels ou les sites institutionnels des groupes concernés.



Les informations ont été recueillies en plusieurs étapes au gré de l'apparition de nouveaux besoins. Cette phase de collecte de l'information a constitué un travail méticuleux d'analyse et de recherche au sein des divers documents et ce, d'autant plus que l'information contenue dans les rapports annuels n'est pas normalisée : même si une trame commune existe, les informations ne sont pas systématiquement classées et produites de la même manière. Ainsi, l'ordre des rubriques diffère, la formulation des explications est souvent très technique, les tableaux chiffrés divergent en termes de format mais aussi d'échelle de mesure (millions, milliers, voire milliards). Le tableau suivant récapitule la totalité des informations récoltées au cours de la recherche.

Variables	Mesure	Source	
Choix comptables	Option retenue pour chaque norme IAS/IFRS laissant un choix.	Rapports annuels	
Impacts des choix comptables	Impact de chaque option sur les capitaux propres ;		
Secteur industriel	Classement à partir de la grille « <i>Industry Classification Benchmark</i> ».	www.euronext.com	
Capitalisation	Compartiment Euronext.	www.euronext.com	
Taux d'endettement 2004 et 2005	Rapport : (Dettes financières / Capitaux Propres) * 100 Calculé par le chercheur.	www.boursorama.com avec une vérification aléatoire des données des rapports annuels	
Rémunération des dirigeants	Rémunération fixe et variable.	Rapports annuels	
	Attribution de plans de stock-options à l'équipe dirigeante.		
	Contrat prévoyant l'attribution d'un parachute doré.		
Cotation américaine	Cotation sur un marché financier aux États-Unis.		
Répartition de l'actionnariat	Répartition de l'actionnariat selon le % de détention et selon le % de droit de vote.		
Montant des capitaux propres consolidés pour 2003/2004/2005	Collecte des capitaux propres mesurés selon les normes françaises et IAS/IFRS.		
Montant du résultat consolidé pour 2003/2004/2005	Collecte du résultat mesuré en normes françaises et IFRS.		
Total de l'actif 2004 et 2005	Montant total de l'actif consolidé.		
Nombre d'analystes	Cabinets d'analystes ayant suivi cette valeur au moins une fois depuis 6 mois.		www.boursorama.com
Bénéfice net par action 2005	Rapport : Bénéfice retraité / Nombre d'actions.		
Dividende par action 2005	Rapport : Dividende / Nombre d'actions.		
Rendement 2005	Rapport : Dividende / Cours de bourse.		
Price Earning Ratio 2005	Rapport : Cours de bourse / Bénéfice net par action.		
Commissaires aux comptes	Appartenance des deux premiers CAC à un BIG4.	www.ecofinder.com	
Coordonnées des groupes	Pour le SBF 250 : Coordonnées des sièges sociaux, contact communication financière et principaux membres de l'équipe dirigeante.	www.euronext.com	

Tableau 30 : Description des variables de la Base IFRS

Certaines données de la base ont été exploitées dans cette thèse, d'autres l'ont été lors de travaux connexes et certaines feront l'objet de recherches futures.

### ***1.2.3. Méthodes de recherche mobilisant la Base IFRS***

La constitution de la Base IFRS a été une étape essentielle du travail de recherche. En effet, elle a été le socle de nos réflexions et a également servi de point de départ pour le recueil de données ultérieures. Au sein du protocole de recherche, la Base IFRS a eu une double fonction :

- D'une part, un rôle direct pour l'observation des choix comptables par le biais de l'analyse documentaire, pour l'analyse lexicale et pour la mise en place du modèle économétrique ;
- D'autre part, un rôle indirect pour l'élaboration du questionnaire et la préparation du guide d'entretien.

C'est autour de l'observation des choix comptables que, petit à petit, la réflexion s'est construite. D'abord, nous avons analysé chaque document de la Base IFRS afin d'identifier les choix effectués pour croiser, par la suite, ces premiers résultats à la revue de la littérature. Cette étape nous a conduit à retenir les théories politico-contractuelle, des conventions et néo-institutionnelle sociologique. Afin de conforter le choix de ces trois théories, nous avons mené une analyse lexicale sur la communication financière liée à la transition. Grâce à la constitution de dictionnaires théoriques, nous avons pu vérifier que le lexique des communiqués relatifs aux normes IAS/IFRS était empreint de soubassements théoriques. Dès lors, nous nous sommes concentrés sur la découverte des éléments explicatifs des choix comptables. Pour cela, un modèle économétrique a été conçu pour expliquer les choix comptables en fonction de certaines caractéristiques de la firme. Par ailleurs, afin de vérifier les choix observés et surtout de mettre en lumière l'opinion des répondants sur la première application des normes comptables internationales, nous avons élaboré une enquête par questionnaires. Enfin, pour approfondir notre connaissance du phénomène et pour mieux comprendre les motivations des acteurs, nous avons mené des entretiens semi-directifs auprès d'informants ayant préalablement répondu à l'enquête. À cette dernière étape, la base nous a permis de préparer les rencontres en synthétisant toutes les informations clés sur le groupe et ses choix comptables. La figure suivante retrace la chronologie de la démarche de recherche.

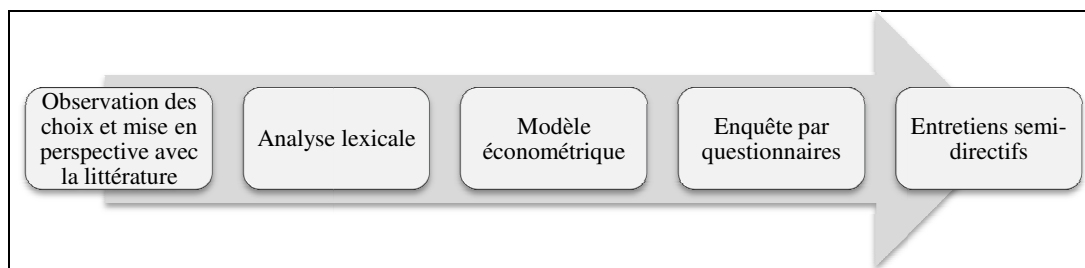


Figure 29 : Chronologie de la mise en œuvre des différentes méthodes de recherche

Nous venons de montrer comment la Base IFRS avait été élaborée, ainsi que ses intérêts et perspectives de recherche. Nous allons à présent nous consacrer à décrire la méthode de construction du modèle économétrique.

## 2. MODÈLE ÉCONOMÉTRIQUE : UNE APPROCHE DES DÉTERMINANTS DES CHOIX COMPTABLES

Afin d'expliquer les choix d'options comptables de transition, nous avons utilisé un modèle économétrique permettant d'identifier les caractéristiques de la théorie politico-contractuelle influençant la politique comptable des groupes français. Ce modèle prend appui sur les recherches antérieures en matière de choix comptables. Le modèle en tant que tel est présenté dans le chapitre 5, nous détaillerons dans cette section méthodologique le choix de la méthode statistique ainsi que les variables retenues. Nous expliciterons et justifierons le choix de la régression logistique comme méthode d'analyse, les traitements des valeurs extrêmes et les critères d'interprétation des résultats, puis, nous préciserons les variables retenues dans le modèle et justifierons leur validité.

### 2.1. PROCÉDURE STATISTIQUE : CHOIX ET MISE EN PLACE

Le modèle d'explication des choix comptables utilise une procédure de régression logistique. Nous allons d'abord justifier le choix de cette méthode puis nous préciserons les modalités de mise en place et d'interprétation des résultats.

#### 2.1.1. La régression logistique

Le choix de la procédure statistique est fonction de la nature des variables à inclure dans le modèle et des objectifs statistiques (description, explication ou prédiction). Le choix de la méthode statistique a suivi les étapes recommandées par TAFFE (2004, p.39) :

- Choix d'une variable dépendante dont on aimerait connaître les déterminants ou variables explicatives qui l'influencent ;
- Choix des variables indépendantes sur la base des connaissances théoriques et de la littérature ;
- Choix du nombre de variables que l'on peut raisonnablement introduire dans un modèle en fonction du nombre d'observations à disposition ;
- Choix d'un modèle parcimonieux et interprétable, maximisant les chances de reproduire les résultats, en fonction des tests et des outils statistiques envisagés.

Pour spécifier le type de méthode statistique mobilisable, il faut se pencher sur la nature des variables retenues. Ici, la particularité réside dans le fait que les variables à expliquer, c'est-à-dire les choix d'options, sont des mesures dichotomiques correspondant au choix ou au rejet d'une option comptable. Une variable dichotomique est une variable binaire qui ne peut prendre que deux attributs, par exemple homme ou femme, sain ou malade, choix de l'option ou non. La variable dichotomique est généralement codée 0 ou 1 selon l'attribut.

L'analyse des variables binaires peut être envisagée par le biais de plusieurs procédures statistiques. Le tableau 31 présente les méthodes existantes.

	Régression logistique	Analyse discriminante	Analyse de variance	Analyse conjointe
Définition	Technique permettant d'ajuster une surface de régression à des données lorsque la variable dépendante est dichotomique.	Étudie les relations entre une variable à expliquer nominale et un ensemble de variables quantitatives.	Déterminer si une (ou plusieurs) variable explicative a une influence significative ou non sur une variable à expliquer.	Méthode visant à relier une variable à expliquer ordinale à un ensemble de variables explicatives qualitatives.
Variable expliquée	Qualitative (dichotomique)	Qualitative (dichotomique)	Quantitative	Qualitative (dichotomique)
Variables explicatives	Continues, discrètes ou dichotomiques	Quantitatives	Qualitatives	Qualitatives
Objectifs	La régression logistique est une technique statistique qui a pour objectif, à partir d'un fichier d'observations, de produire un modèle permettant de prédire les valeurs prises par une variable catégorielle, le plus souvent binaire, à partir d'une série de variables explicatives continues et/ou binaires.	Déterminer les variables explicatives qui contribuent le plus à différencier les classes définies par les variables à expliquer ; Déterminer dans un but prédictif (identification) la classe d'appartenance d'un individu non encore classé ; Construire un espace discriminant.	Déterminer si une variable explicative a un effet significatif sur la variable à expliquer. Quelles sont les modalités de cette variable explicative qui rendent le plus compte de cette influence ; Dans le cas de plusieurs variables explicatives, y a-t-il des interactions entre ces variables.	Les principales applications de l'analyse conjointe se situent au sein des méthodes d'analyses des préférences.

Tableau 31 : Les méthodes statistiques. (D'après : EVRARD *et al.*, 2003 et DESJARDINS, 2005)

Dans notre cas, nous souhaitons expliquer un phénomène, c'est pourquoi nous retenons une méthode fondée sur une régression. D'après EVRARD *et al.* (2003, p.478), « *parmi les méthodes explicatives, la régression est sans doute la plus connue et la plus utilisée des méthodes explicatives (...) ce succès tient pour l'essentiel à la simplicité de la méthode* ». Par ailleurs, compte tenu de la nature de nos variables (dépendantes : dichotomiques et indépendantes : quantitatives et dichotomiques), ainsi que de l'objectif explicatif du modèle, nous avons retenu la méthode de la régression logistique qui semble être la plus à même d'éclairer le contexte de recherche. DESJARDINS (2005, p.37) précise que deux conditions doivent être réunies pour appliquer correctement cette méthode :

- La régression logistique nécessite des échantillons de grande taille pour attendre un bon niveau de stabilité, on estime qu'un nombre minimal de 50 individus par variable est recommandé.
- Une des contraintes fortes pour la réalisation de régressions logistiques est la nécessaire indépendance des variables explicatives. En effet, cette technique s'avère très sensible à la multicollinéarité entre les prédicteurs.

Nous avons prêté une attention particulière à ces deux pré-requis. Concernant l'échantillon, il n'y a, *a priori*, pas de risques puisque l'échantillon de l'étude dépasse la centaine d'entreprises. Concernant l'indépendance des variables explicatives, nous avons été particulièrement vigilants afin d'éviter tout biais. Les mesures de vérification de la colinéarité des variables indépendantes sont présentées dans la suite de cette section.

### **2.1.2. Traitement des outliers**

L'estimation des paramètres de régression est très sensible à la présence d'observations extrêmes dites *outliers* (EVRARD *et al.*, 2003, p.481). Ainsi, les coefficients de régression peuvent être fortement influencés par des valeurs extrêmes. Ces données peuvent correspondre à des erreurs de codification ou à des variables exceptionnelles. Avant d'entamer l'analyse logistique, nous avons dans un premier temps examiné l'ensemble des variables afin de détecter la présence de valeurs hors normes. Cette étape a permis de vérifier la justesse des valeurs et de constater la présence de certaines variables extrêmes, correspondant à des situations particulières. Afin de ne pas biaiser le modèle logistique, nous avons pris la décision de retirer les *outliers*. Pour ce faire, nous avons procédé à l'analyse des résidus standardisés pour chaque régression logistique. Le résidu est une mesure de la distance entre la variable observée et la variable prédite par le modèle (TAFPE, 2004, p.43).

GARSON (2007) estime que le chercheur peut considérer que les résidus standardisés dont les valeurs absolues sont supérieures ou égales à 2,58 correspondent à des valeurs extrêmes au seuil de probabilité de 1%<sup>215</sup> qui peuvent être supprimées<sup>216</sup>. Les régressions effectuées sont donc corrigées des valeurs extrêmes, ce qui conduit à modifier la taille de l'échantillon de départ pour chaque choix d'option à expliquer.

### 2.1.3. *Interprétation des résultats*

Le logiciel SPSS produit une feuille de résultats contenant de nombreuses informations. Nous présenterons ici les éléments clés pour juger de la valeur du modèle.

Le coefficient de détermination : le  $R^2$  ou coefficient de détermination mesure la qualité de l'ajustement des estimations de l'équation de régression. Le coefficient de détermination  $R^2$  est l'indicateur usuel de la qualité de l'ajustement global de la régression. Le  $R^2$  correspond à la proportion de la variation totale de la variable dépendante expliquée par les variables indépendantes. Plus il est proche de 1 plus les valeurs observées et les valeurs restituées par le modèle sont proches. Il varie entre 0 et 1. Dans le cas de la régression logistique, il faut calculer un pseudo  $R^2$ , celui-ci permet d'exprimer le pourcentage de la variable dépendante binaire qui est expliqué par les variables retenues. Nous retiendrons pour l'interprétation des résultats le  $R^2$  de NAGELKERKE.

La validité d'une régression ne peut être déduite du seul  $R^2$ , il est nécessaire d'effectuer un test de significativité du coefficient de détermination afin d'établir s'il existe bien une relation entre les variables.

Le coefficient et le seuil de significativité : l'étape cruciale consiste à observer le tableau des « variables de l'équation » afin de déterminer celles qui ont été incluses dans le modèle, et surtout d'examiner le seuil de significativité, celui-ci est déterminant pour juger de la capacité explicative de chaque variable indépendante sur la variable dépendante. Trois seuils de significativité (noté Sig.) sont retenus :

- Si le Sig. affiche une probabilité inférieure à 10%, la relation est notée \* ;
- Si le Sig. affiche une probabilité inférieure à 5%, la relation est notée \*\* ;
- Si le Sig. affiche une probabilité inférieure à 1%, la relation est notée \*\*\*.

---

<sup>215</sup> Les valeurs absolues des résidus standardisés supérieures à 1,96 sont des *outliers* au seuil de 5%.

<sup>216</sup> DARPY (in EVRARD *et al.*, 2003, p.485) propose de supprimer les résidus dont les valeurs absolues sont supérieures à 2. Nous avons effectué les régressions pour les deux valeurs et avons constaté que les données étaient identiques. Nous avons donc choisi de présenter les résultats expurgés des *outliers* supérieurs à 2,58.

Si la variable s'avère significative au minimum au niveau 10%, on est en mesure d'interpréter le coefficient de régression et surtout son signe. Ce dernier permet d'estimer le sens de la relation entre les variables.

Le pourcentage global : d'après DESJARDINS (2005, p.38), le pourcentage total permet de vérifier la force du modèle. Cette information est fournie dans le tableau de classification produit par SPSS. Le pourcentage correct exprime la capacité explicative du modèle.

Le test de spécification du modèle ( $Khi^2$ ) : le tableau de résultat du test de spécification du modèle donne la valeur du test du  $Khi^2$  et son degré de significativité. Ce test permet de rejeter l'hypothèse nulle supposant qu'il n'y ait aucune relation entre la variable dépendante et les variables indépendantes. La valeur du  $Khi^2$  varie très fortement en fonction du contexte, c'est pourquoi on ne raisonne jamais sur sa valeur mais sur la probabilité de significativité qui lui est associée. Le coefficient de signification du  $Khi^2$  (noté Sig. dans SPSS) s'interprète aux seuils de 10%, 5% et 1%.

Pour clore cette partie consacrée à la régression logistique, nous retiendrons les propos de DESJARDINS (2005, p.39) « *les modèles à partir de la régression logistique exigent une réflexion sur la problématique de même qu'une analyse minutieuse des résultats afin de divulguer une explication juste et détaillée du phénomène à l'étude* ».

## **2.2. LES VARIABLES DU MODÈLE**

À présent, nous détaillerons les variables du modèle économétrique. D'abord, nous nous intéresserons aux variables à expliquer, c'est-à-dire les choix d'exemptions d'IFRS 1, puis aux variables explicatives, c'est-à-dire les déterminants potentiellement explicatifs. Les variables dépendantes et indépendantes sont issues de la Base IFRS.

### **2.2.1. Les variables dépendantes : les exemptions d'IFRS 1**

Les variables dépendantes du modèle correspondent aux choix d'exemptions permis par la norme IFRS 1. Les exemptions à IAS 16-40, IAS 19, IAS 21, IAS 32-39 et IFRS 2 sont analysées par le modèle. Nous avons décidé de retirer l'exemption à IFRS 3 car celle-ci fait état de résultats trop homogènes. Nous ne pourrions obtenir de résultats pertinents et

cohérents pour expliquer cette option car la variance est trop faible<sup>217</sup>. La variance est une mesure servant à caractériser la dispersion d'un échantillon ou d'une population. Dans le cas d'IFRS 3, la variance est presque nulle (0,078), ce qui signifie qu'il y a très peu de dispersion et que les données sont quasiment constantes.

Chaque choix d'option est une variable dichotomique. Le choix de retenir une exemption énoncée par IFRS 1 est codé 1, alors que le choix de ne pas la retenir est codé 0. Le tableau ci-dessous présente la manière dont les options ont été codées.

Variables	Codage
Exemption à IAS 16-40 : Réévaluation d'actif	Codée 1 si le groupe opte pour la réévaluation de certains actifs, permise par IFRS 1, sinon 0.
Exemption à IAS 19 : Avantages au personnel	Codée 1 si le groupe opte pour l'imputation de tous les écarts actuariels en capitaux propres à la date de transition, sinon 0.
Exemption à IAS 21 : Écarts de conversion	Codée 1 si la firme remet à zéro les écarts de conversion à la date de transition, sinon 0.
Exemption à IAS 32-39 : Instruments financiers	Codée 1 si le groupe a choisi d'anticiper l'adoption d'IAS 32-39 créant un impact positif sur les capitaux propres, sinon 0.
Exemption à IFRS 2 : Stock-options	Codée 1 si le groupe reconnaît les plans de stock-options attribués après le 7 novembre 2002 et acquis avant le 1 <sup>er</sup> janvier 2005 (retraitement partiel), sinon 0.

Tableau 32 : Les variables dépendantes

Afin que les résultats du modèle soient plus facilement interprétables, il faut que les valeurs de la variable dépendante soient comparables. Or, certaines options peuvent avoir des effets opposés sur les états financiers en fonction des choix stratégiques opérés par les praticiens. Ainsi, un groupe peut retenir une option car celle-ci aura un effet positif sur ses capitaux propres alors qu'un autre, au contraire, la sélectionnera pour faire baisser sa situation nette. Nous avons constaté que, dans leur très grande majorité, les groupes ont fait apparaître des choix d'options ayant des impacts similaires sur les capitaux propres, cependant quelques firmes se distinguent. Nous avons retiré certains groupes de l'échantillon en fonction des options. Le tableau ci-dessous récapitule donc l'échantillon ajusté :

Variables	Groupes retenus	Échantillon final
Exemption à IAS 16-40 : Réévaluation d'actif	Groupes ayant constaté une réévaluation positive ou neutre	105
Exemption à IAS 19 : Avantages au personnel	Groupes ayant imputé des pertes actuarielles	103
Exemption à IAS 21 : Écarts de conversion	Échantillon complet	107
Exemption à IAS 32-39 : Instruments financiers	Groupes ayant constaté un impact positif ou neutre	96
Exemption à IFRS 2 : Stock-options	Groupes attribuant des plans de stock-options à l'équipe dirigeante.	93

Tableau 33 : Échantillon ajusté

<sup>217</sup> Afin d'être certain de ne pas omettre une information utile, nous avons effectué les régressions pour essayer d'expliquer les choix d'IFRS 3. Or, comme prévu, le modèle n'a pas été en mesure de faire émerger de variables explicatives.



Ce filtrage des données au sein de l'échantillon initial pourrait entraîner un biais de sélection. Afin de garantir la représentativité de l'analyse, nous avons opéré une comparaison de moyennes par variables indépendantes pour chaque sous-échantillon de firmes. Le tableau suivant présente pour chaque variable explicative la moyenne selon l'échantillon ajusté par option.

	IAS 16-40	IAS 19	IAS 21	IAS 32-39	IFRS 2
Taille	22,63	22,69	22,65	22,71	22,61
Ratio d'endettement	98,04	98,66	98,30	105,74	97,58
Stock-options	0,88	0,87	0,87	0,89	
Actionnariat Institutionnel	16,40	16,49	16,11	14,68	16,39
Actionnariat Concentré	27,75	26,57	27,23	26,19	27,59
Cotation aux États-Unis	0,20	0,21	0,21	0,21	0,23
Impact obligatoire	0,63	0,64	0,64	0,63	0,65
N	105	103	107	96	93

Tableau 34 : Moyennes des variables indépendantes selon les échantillons ajustés

Le tableau 34 met en évidence la proximité des moyennes entre les échantillons ajustés, ceci confirmant la validité et la comparabilité des échantillons. En effet, les moyennes des variables indépendantes sont très proches, ce qui signifie que les populations des échantillons ajustés par normes sont similaires. Seule la moyenne du ratio d'endettement pour le sous-échantillon d'IAS 32-39 dévie du niveau moyen de dettes, cependant comme il s'avère similaire pour les autres variables, nous estimons que les échantillons sont comparables.

### 2.2.2. Les variables indépendantes : les déterminants des choix

Les variables explicatives suivantes ont été retenues : taille de la firme, ratio d'endettement, rémunération des dirigeants par stock-options, structure de l'actionnariat et cotation sur un marché financier américain. Nous ajoutons comme variable de contrôle l'impact des normes IAS/IFRS en dehors de l'effet des exemptions permises par IFRS 1. Cette variable est calculée à partir de l'impact total du passage aux normes IAS/IFRS sur les capitaux propres (collectés dans les rapports) auquel nous avons retiré l'impact des exemptions. L'impact obligatoire des normes IAS/IFRS est introduit dans le modèle par le biais d'une variable binaire : 1 si l'impact sur les capitaux propres est positif, et 0 dans les autres cas. Ce choix a été réalisé dans un souci de comparabilité de l'information car les impacts sont très variables d'une firme à l'autre et surtout sont intimement lié à la structure de l'entreprise. Ainsi, un impact de 100 millions d'euros n'a pas la même signification pour un très grand groupe que

pour une plus petite firme. En binarisant la variable, nous gommons cet effet et ne maintenons que le sens de l'impact des normes internationales sur la situation nette.

Les variables indépendantes doivent permettre de comprendre les choix d'exemptions en fonction de certaines caractéristiques de la firme. Le tableau suivant récapitule les variables indépendantes du modèle, précise la manière dont elles ont été codées, ainsi que les études antérieures utilisant la variable pour appréhender les choix comptables.

Variables	Codage	Littérature
Taille de la firme	La taille de la firme est mesurée par le logarithme du total de l'actif.	EL-GAZZAR et JAGGI (1997) BAH et DUMONTIER (2001) ASTAMI et TOWER (2006)
Ratio d'endettement	Le ratio d'endettement est le rapport entre les dettes financières à long terme sur le total de l'actif.	DECHOW <i>et al.</i> (1996) DUMONTIER et RAFFOURNIER (1998) DING <i>et al.</i> (2004a)
Stock-options	La variable stock-option est binaire, elle est codée 1 si le groupe rémunère les dirigeants à l'aide de stock-options, et 0 dans le cas contraire.	LAKHAL (2006)
Actionnariat institutionnel	La variable actionnariat institutionnel est mesurée par le pourcentage de droits de vote détenu par les actionnaires institutionnels français et étrangers.	MISSIONIER-PIERA (2004) CORMIER et MARTINEZ (2006)
Actionnariat concentré	La concentration de l'actionnariat est mesurée par le pourcentage de droit de vote détenu par l'actionnaire principal.	
Cotation aux États-Unis	La cotation aux États-Unis est une variable binaire codée 1 si le groupe est coté sur un marché autre qu'europpéen, et 0 dans le cas contraire.	DUMONTIER et RAFFOURNIER (1998) HOPE (2003) CUIJPERS et BUIJINIK (2005)
Impacts obligatoire des normes IAS/IFRS	La variable mesurant l'impact obligatoire des IAS/IFRS codé 1 si l'effet est positif sur les capitaux propres, et 0 si il est neutre ou négatif.	Variable de contrôle

Tableau 35 : Nature des variables indépendantes

Plusieurs études retiennent comme variable explicative le niveau de rendement approché par le *Return On Equity* (ROE) mesuré par le rapport entre le résultat et les capitaux propres (RAFFOURNIER, 1995 ; CHALAYER et DUMONTIER, 1996). Cette variable n'a pas été retenue pour deux raisons. D'une part, sa pertinence statistique est soumise à caution. Ainsi, AFFES et CALLIMACI (2007, p.155) soulignent la diversité des résultats antérieurs à propos de la significativité du rendement comme variable explicative des choix comptables. D'autre part, cette variable est calculée à partir des capitaux propres, donc, elle risque d'être dépendante des options ayant un impact sur les capitaux propres. Son éventuelle significativité statistique risquerait d'être fortement corrélée à l'option elle-même.

FIELDS *et al.* (2001) soulignent les biais existant dans de nombreuses recherches empiriques liés au choix et à la mesure des variables indépendantes. D'une part, des variables explicatives peuvent être omises par le modèle, et d'autre part, les variables retenues peuvent être liées entre elles. Dans le second cas, nous sommes face au problème de colinéarité des variables. Or, pour que le modèle soit pertinent, GUEGUEN (2001, p.374) souligne la nécessité de s'assurer de l'indépendance des variables explicatives dans le choix des facteurs explicatifs. En effet, l'existence de corrélations entre variables pourrait rendre instable l'estimation des coefficients de régression. Il faut autant que possible éviter la multicollinéarité des variables. La multicollinéarité vise les phénomènes d'interdépendance (de corrélation) entre variables explicatives. Or, selon MALHOTRA (2004, p.460), presque toutes les analyses par régressions mettent en jeu des variables explicatives qui sont corrélées. On mesure ce phénomène en étudiant les corrélations entre les variables explicatives. La multicollinéarité intervient quand les corrélations entre variables sont élevées. La multicollinéarité des variables explicatives introduit des biais dans le modèle. En cas de multicollinéarité, on constate :

- Que la variance de l'estimation des paramètres tend à être très forte ;
- Que l'intervalle de confiance autour des paramètres s'élargit considérablement ;
- Que les tests en  $t$  tendent à devenir peu significatifs, mais que malgré cela, le coefficient de détermination peut être très élevé ;
- Que l'estimation des paramètres est très sensible à la constitution de l'échantillon ;
- Qu'il devient difficile d'évaluer la proportion dans laquelle les variables explicatives mesurent la variation de la variable à expliquer.

Pour vérifier l'existence de colinéarité entre les variables explicatives, nous présentons la matrice des corrélations entre variables.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) Ln actif	1						
Sig.							
(2) Ratio d'endettement	0,220(*)	1					
Sig	0,023						
(3) Stock-options	-0,053	0,022	1				
Sig	0,587	0,82					
(4) Ac. institutionnel	0,051	-0,113	0,015	1			
Sig	0,603	0,248	0,882				
(5) Ac. concentré	-0,211(*)	-0,081	0,01	-0,310(**)	1		
Sig	0,029	0,404	0,921	0,001			
(6) Cotation USA	0,330(**)	-0,032	0,057	0,108	-0,306(**)	1	
Sig	0,001	0,745	0,56	0,266	0,001		
(7) Impact obligatoire	-0,023	-0,06	-0,064	0,034	-0,032	0,051	1
Sig	0,814	0,538	0,516	0,727	0,746	0,599	

\*\* La corrélation est significative au niveau 0.01 \* La corrélation est significative au niveau 0.05.

Tableau 36 : Matrice des corrélations entre variables explicatives

Il ressort du tableau 36 que les variables connaissent entre elles un certain degré de colinéarité :

- Taille et ratio d'endettement (0,220) : cette relation positive suggère que les grandes firmes sont plus endettées que les petites, ceci pouvant s'expliquer par une capacité d'endettement plus élevée pour les groupes importants ;
- Taille et actionnariat concentré (-0,211) : cette relation opposée souligne que les groupes de grande taille ont un actionnariat plus dilué que les petites ;
- Taille et cotation aux USA (0,330) : seules les plus grandes firmes ont les moyens d'être cotées sur plusieurs marchés. Notons que sur un échantillon similaire, DING *et al.* (2004b) trouvent aussi un degré de corrélation entre les variables taille et cotation aux États-Unis significatif à 5%<sup>218</sup> ;
- Actionnariat concentré et actionnariat institutionnel (-0,310) : logiquement on peut supposer que s'il existe un actionnaire important, il aura tendance à répugner à laisser entrer des actionnaires institutionnels au sein du capital ;
- Actionnariat concentré et cotation hors Europe (-0,306) : cette relation négative peut signifier que les groupes pour lesquels il existe un actionnaire majoritaire auront moins tendance à chercher des financements sur les places étrangères.

<sup>218</sup> DUMONTIER et RAFFOURNIER (1998) trouvent aussi une corrélation entre les variables mesurant la taille de la firme et la cotation sur un marché étranger.

Toutes les relations affichent des coefficients de corrélation inférieurs à 0,5. Il existe donc une relation entre ces variables mais elle est de faible intensité. Selon Denis DARPY (*in* EVRARD *et al.*, 2003, p.496), toutes les recherches en sciences sociales sont concernées par le problème de multicollinéarité des variables explicatives car tous les concepts étudiés sont naturellement liés. Si les corrélations sont de faible ampleur, on peut estimer qu'elles ne nuiront pas à la validité du modèle. Selon MISSONIER-PIERA (2004, p.131), si les variables se sont pas fortement corrélées, elles n'introduiront pas de biais dans l'estimation de la régression.

Afin de vérifier que les variables indépendantes ne sont pas ou peu corrélées entre elles, nous réalisons une régression linéaire avec les mêmes variables que pour le modèle logistique pour mesurer le niveau du test *Variance Inflation Factor* (VIF). Cette méthode de vérification de la multicollinéarité est en conformité avec les travaux de BOUREL (2005) et TENENHAUS (2007). Ce test indique si la corrélation entre les variables est acceptable, en mesurant le degré d'augmentation de l'erreur standard en raison du degré de corrélation des variables explicatives entre elles.

Le niveau de multicollinéarité devient critique au-delà d'un seuil de 3 (D'ARCIMOLES et TRÉBUCQ, 2005 ; TENENHAUS, 2007). Par ailleurs, il est préférable d'observer une tolérance supérieure à 0,33. Le test VIF est identique quelle que soit l'option étudiée. Le tableau suivant présente les résultats du test de multicollinéarité pour les variables indépendantes.

	Statistiques de colinéarité	
	Tolérance	VIF
Ln Total Actif	0,66	1,514
Ratio Dettes	0,716	1,396
Stock-options	0,985	1,015
Actionnariat institutionnel	0,873	1,146
Actionnariat concentré	0,797	1,255
Cotation USA	0,817	1,224
Impact Obligatoire	0,965	1,036

Tableau 37 : Test VIF pour les variables explicatives

Le tableau 37 montre qu'aucune des valeurs VIF ne dépasse 1,6. On peut estimer que la multicollinéarité ne pose pas de problème dans le cas présent. Nous pouvons donc maintenir les variables sans risquer d'invalider le modèle.

Nous venons de détailler les précautions prises pour construire le modèle économétrique d'explication des options comptables. Cet outil a pour but de mettre en lumière les déterminants des choix comptables lors de la première application des normes internationales. Le modèle prend appui sur les recherches antérieures conduisant à l'explication de la décision managériale en fonction des caractéristiques politico-contractuelles de la firme. Cette étape de la recherche se focalise sur des données documentaires diffusées par les groupes. Cependant, nous sommes jusqu'à présent restés en dehors des préoccupations directes des acteurs, or, nous estimons qu'un phénomène ne peut être appréhendé qu'en se penchant sur les options et justifications des preneurs de décisions.

### **3. L'ENQUÊTE PAR QUESTIONNAIRES**

Dans cette sous-section nous présenterons la mise en place du questionnaire en ligne. L'enquête que nous avons menée est une méthode d'investigation de nature quantitative. Nous exposerons d'abord comment le questionnaire a été construit puis le choix du mode d'administration par Internet, ainsi que le traitement des réponses.

#### **3.1. L'ÉLABORATION**

La réalisation d'une enquête par questionnaires est un processus long et itératif. Entre la première idée du questionnaire et sa version finale, presque une année complète s'est écoulée. Dès le commencement de la thèse, la volonté de réaliser ce type d'étude était présente, cependant, nous n'avions pas encore une idée très précise de la nature des informations à recueillir. C'est au fil des lectures académiques et professionnelles, ainsi que de l'avancée de nos premiers travaux que, petit à petit, nous avons cerné les objectifs devant être assignés à cet outil. Le schéma ci-dessous décrit les différentes étapes de la réalisation de l'enquête IAS/IFRS.

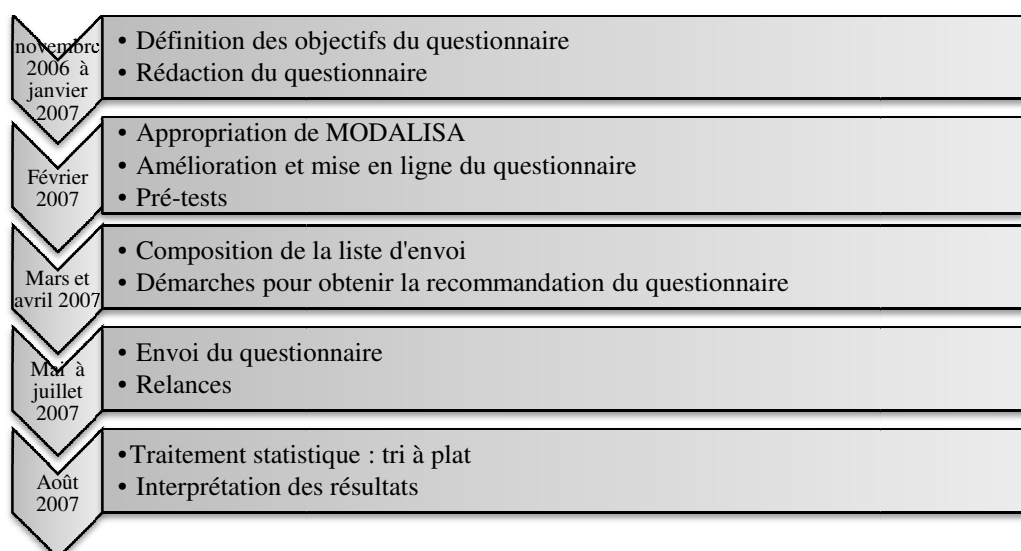


Figure 30 : Chronologie de la mise en place du questionnaire

### 3.1.1. Les objectifs de l'enquête

La problématique de la recherche vise à observer et comprendre les choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS par les groupes français. Le questionnaire est une méthode de recueil des données permettant d'étudier les caractéristiques d'une grande population. Il retient trois objectifs principaux :

- **Cerner les choix d'options comptables** : ceci constitue un complément à l'observation effectuée à partir de la Base IFRS ;
- **Appréhender l'opinion des répondants** sur les normes et sur la première adoption. Nous souhaitons recueillir l'avis des répondants sur des propositions élaborées à partir de la littérature et des enquêtes professionnelles concernant la première application des normes IAS/IFRS ;
- **Estimer les déterminants des choix d'options comptables** lors de la transition aux normes IAS/IFRS. Ce troisième point est le plus important. En effet, à la suite de la revue de la littérature et de nos premières observations, nous allons émettre des propositions quant aux déterminants potentiels des choix d'options.

Au regard de notre cadre multi-théorique, nous reprenons les trois hypothèses explicatives des choix d'options comptables pour élaborer le questionnaire. Nous rappelons les hypothèses :

- Les choix comptables de transition sont guidés par des facteurs politiques et contractuels ;
- Les choix comptables de transition sont guidés par des conventions inter-firmes ;
- Les choix comptables de transition sont guidés par les pressions institutionnelles.

Ces hypothèses ne peuvent être testées en l'état car elles sont trop abstraites et conceptuelles pour le praticien visé par le questionnaire. Selon De SINGLY (2005, p.27), il est primordial de trouver les indicateurs empiriques permettant de mesurer pertinemment les notions qui constituent l'objet de l'enquête. La procédure permettant de passer des hypothèses aux questions de l'enquête est l'opérationnalisation. Lors de cette étape, nous avons transformé les différentes hypothèses en modalités de réponse. Ainsi, chaque proposition de l'enquête peut être rattachée à un courant théorique, ceci nous permettant *in fine* d'associer les réponses aux différentes hypothèses du cadre conceptuel. La difficulté se situe dans le choix juste et exhaustif des modalités de réponses aux questions. Pour cela, deux méthodes ont été mises en œuvre : une recherche documentaire (articles et études publiés lors du passage aux normes IAS/IFRS), et des entretiens avec des universitaires et professionnels.

### 3.1.2. Composition du questionnaire

Nous détaillerons à présent, les thématiques abordées par le questionnaire, puis nous préciserons l'échelle de mesure et la forme des questions retenues.

#### 3.1.2.1. Les thèmes du questionnaire

La longueur de l'enquête résulte de la volonté de recueillir des informations autant sur les choix, que sur le contexte de ces choix et sur la perception de la transition. Une revue des différentes enquêtes issues aussi bien de travaux doctoraux que professionnels<sup>219</sup>, a montré que la longueur des questionnaires n'est pas un frein. Le questionnaire final compte 57 questions réparties en 7 thèmes, chacun correspondant à une page web. Cette présentation est conforme aux recommandations de COUPER *et al.* (2001, p.233)<sup>220</sup> préconisant de regrouper les modalités liées sur une même page afin de donner une vision cohérente aux répondants. À présent nous allons détailler successivement les sept thèmes composant le questionnaire.

---

<sup>219</sup> BEAU (2005) : 9 pages de questions ; ALDEBERT (2006) : 115 variables réparties en 24 questions.

<sup>220</sup> "The grouping of related items on a single screen is likely to lead respondents to view the items as related entities, thereby increasing the correlation among them".



Le premier thème vise à identifier les éléments caractérisant le groupe afin de déterminer le profil de la société.

Variables	Modalités	Filiation théorique
Nom du groupe	Texte libre	Informations sur le répondant et le groupe
Nom du répondant	Texte libre	
Poste occupé par le répondant	Texte libre	
Nature juridique de la société du répondant	Liste de formes juridiques	
Secteur d'activité	Liste des secteurs selon la grille « <i>Industry Classification Benchmark</i> »	
Cotation aux États-Unis	Oui / Non / Ne sais pas	TPC : Taille
Effectif	Liste d'effectif salarié	TPC : Taille
Rémunération incitative	Liste des types de rémunérations	TPC : Rémunération

Tableau 38 : Fiche signalétique du groupe

Le deuxième thème aborde les choix d'exemptions effectués lors de la première application des normes. Ces questions ont pour but de déterminer comment IFRS 1 a été appliquée et d'identifier les caractéristiques des immobilisations réévaluées.

Variables	Modalités	Filiation théorique
Obligation IFRS	Oui / Non / Ne sais pas	TNI : Iso. coercitif
Application des exemptions	IFRS 3 / IAS 19 / IAS 21 / IFRS 2 IAS 16-38-40	Observation des choix d'options
Si Juste Valeur (JV), nature des immobilisations	Liste des catégories d'immobilisations	
Si JV, âge des immobilisations	Tranche d'âge	
Si JV, impacts sur CP	Hausse / Baisse / Neutre / Ne sais pas	
Anticipation IAS 32-39	Oui / Non / Ne sais pas	

Tableau 39 : Choix d'option de 1<sup>ère</sup> adoption

Le troisième thème de l'enquête aborde l'explication des choix d'exemptions. Nous proposons au répondant de préciser son opinion sur plusieurs affirmations concernant les recours aux exemptions permises par IFRS 1. Les différentes assertions ont été établies à partir de l'analyse minutieuse des enquêtes précédentes et de la presse professionnelle sur le passage aux normes IAS/IFRS.

Variables	Modalités	Filiation théorique
Le recours à certaines exemptions d'IFRS 1...		
... a permis de minimiser les retraitements rétrospectifs.	Tout à fait en désaccord Plutôt en désaccord Plutôt d'accord Tout à fait d'accord	TC : Résistance pour maintenir les conventions antérieures
... a permis de minimiser l'impact sur les états financiers de la première application.		TC : Incertitude
... a été conseillé par le ou les consultants.		TNI : Iso. Normatif
... est conforme aux pratiques du secteur d'activité du groupe.		TC / TNI : Mimétisme
... a permis de maintenir les pratiques antérieures.		TC : Résistance pour maintenir les conventions antérieures

Tableau 40 : Avis sur le recours aux exemptions

Le quatrième thème est centré sur l'évaluation des immobilisations et les options permanentes du référentiel IAS/IFRS. Ce thème est essentiellement de nature observatoire. En effet, les répondants sont amenés à préciser les choix effectués par leur groupe mais aucune opinion personnelle n'est requise.

Variables	Modalités	Filiation théorique
Méthode d'évaluation (IAS 16)	Coût historique / Juste valeur / Ne sais pas	Observation des choix d'options
Si JV, pour quelles immobilisations corporelles.	Liste des catégories d'immobilisations.	
Méthode d'évaluation (IAS 38)	Coût historique / Juste valeur / Ne sais pas	
Si JV, pour quelles immobilisations incorporelles.	Toutes les immobilisations incorporelles Certaines immobilisations incorporelles	
Possession d'immeuble de placement.	Oui / Non / Ne sais pas	
Méthode d'évaluation (IAS 40)	Coût historique / Juste valeur / Ne sais pas	
Méthode retenue pour IAS 19.	La méthode du corridor Imputation en capitaux propres IAS 19 ne s'applique pas / Autre / Ne sais pas	
Méthode retenue pour IAS 23.	Comptabilisation en charges Incorporation au coût de l'actif IAS 23 ne s'applique pas Autre / Ne sais pas	
Méthode retenue pour IAS 27.	La méthode du coût La juste valeur (selon IAS 39) IAS 27 ne s'applique pas / Autre / Ne sais pas	

Tableau 41 : Évaluation des immobilisations

Le cinquième thème sollicite l'avis des répondants sur la transition aux normes IAS/IFRS. Plusieurs sujets relatifs aux normes et à leurs impacts sur les états financiers sont abordés.

Variables	Modalités	Filiation théorique
Méthode d'évaluation identique entre comptes consolidés et sociaux.	Oui / Non / Ne se prononce pas	TC : Rationalité limitée
Influence sur choix comptables.	Pratiques couramment utilisées dans le secteur Attente des investisseurs Volatilité du marché immobilier Volatilité du marché financier Recommandations AMF, CNC... Publications de l'IASB	TC / TNI : Mimétisme TNI : Iso normatif TC : incertitude TC : incertitude TNI Iso. coercitif TNI Iso. coercitif
Le passage aux IFRS est	Un changement radical / Un changement mineur / Une évolution logique des règles actuelles	TC : Niveau d'incertitude
Évolution des méthodes.	Oui / Non / Ne se prononce pas	
Causes potentielles d'évolution.	Anticipation de la réglementation Attente des investisseurs S'adapter aux pratiques du secteur Effets restreints de la volatilité / Autres	TNI : Iso. coercitif TNI : Iso normatif TC / TNI : Mimétisme TC : baisse de l'incertitude
Qualité des comptes IFRS	Transparents / Pertinents / Comparables / Fiables	TC : Légitimité
Opinion sur la juste valeur :		
Est une méthode complexe à mettre en place	Tout à fait en désaccord Plutôt en désaccord Plutôt d'accord	TC : Incertitude
Est une méthode coûteuse à mettre en place	Tout à fait d'accord	

Variables	Modalités	Filiation théorique
Peut avoir une influence méconnue sur les états financiers		TC : Rationalité limitée
Est une méthode "risquée"		TC : Incertitude
Peut accroître la volatilité des états financiers		TC : Incertitude

Tableau 42 : Avis sur la transition

Le sixième thème est consacré à l'influence de la profession comptable sur les choix d'options lors de la transition. Nous abordons ici le rôle tenu par les consultants et les associations professionnelles. Par ailleurs, le répondant est amené à s'exprimer sur le positionnement de son groupe par rapport à son secteur d'activité.

Variables	Modalités	Filiation théorique
Poids des consultants sur les choix	Pas important Plutôt pas important Plutôt important Très important	TNI : Iso normatif
Recrutement pour IFRS	Oui / Non / Ne sais pas	TNI : Iso normatif
Participations à des réunions d'association	Oui / Non / Ne sais pas	TNI : Iso normatif
Si réunion, fréquence	Liste de fréquence	
Participation à des réunions d'institutions comptables	Liste d'institutions comptables nationales	TNI : Iso normatif
Contact avec les secteurs	Oui / Non / Ne sais pas	TC / TNI : Mimétisme
Veille comptable	Oui / Non / Ne sais pas	TC / TNI : Mimétisme
Action de lobbying	Liste d'institutions comptables	TNI : Iso normatif

Tableau 43 : Profession comptable

Concernant le sixième thème, il faut préciser que lors de la rédaction du questionnaire, nous n'avons pas inclus de questions relatives aux commissaires aux comptes dans la mesure où nous estimions qu'ils ne pouvaient pas s'immiscer dans les décisions prises par leurs clients. Cependant, ultérieurement à l'envoi de l'enquête, nous avons constaté qu'une dérogation existait et permettait leur participation aux travaux de préparation de la première application des normes IAS/IFRS.

Enfin, le septième thème correspond à la première étape de la prise de contact en vue des entretiens.

Variables	Modalités	Filiation théorique
Contact	Oui / Non / Ne sais pas	Aucune
E-mail	Texte libre	
Envoi de la synthèse des résultats	Oui / Non / Ne sais pas	

Tableau 44 : Prise de contact

Les sept thématiques abordées dans l'enquête permettent d'acquérir une vision précise des choix et opinions des acteurs comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS. La liste des questions est intégralement disponible en annexe 3.

### 3.1.2.2. Formes des questions et échelle de mesure

Le choix du type de question a été guidé par la volonté de minimiser le taux de non-réponse. C'est pourquoi nous avons principalement retenu des questions fermées à choix unique ou multiple. La littérature montre que le niveau de réponse pertinente aux questions ouvertes est relativement faible. Pour mesurer l'opinion du répondant, nous avons opté pour l'échelle de LIKERT à 4 échelons. La plupart des études utilisent des échelles à 5 ou 7 points qui laissent aux répondants le choix d'une réponse neutre vers laquelle ils s'engouffrent régulièrement. En choisissant une échelle paire, nous imposons implicitement le répondant à se positionner. L'échelle retenue est la suivante :

<b>Le recours à certaines exemptions d'IFRS 1...</b>	<b>Tout à fait en désaccord</b>	<b>Plutôt en désaccord</b>	<b>Plutôt d'accord</b>	<b>Tout à fait d'accord</b>
... a permis de minimiser les retraitements rétrospectifs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... a permis de minimiser l'impact sur les états financiers de la première application	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Tableau 45 : Échelle de LIKERT à 4 points

Pour faciliter la lecture du questionnaire, nous avons toujours utilisé la même échelle pour mesurer l'opinion des répondants.

## 3.2. PROCÉDURE D'ADMINISTRATION DE L'ENQUÊTE

Il existe plusieurs méthodes d'administration d'un questionnaire : par voie postale, téléphonique, en face à face ou par Internet. Nous présenterons les différentes techniques à notre disposition puis nous justifierons le recours à l'enquête via le média Internet.

### 3.2.1. Les modes de recueil des données à disposition

Le chercheur dispose de plusieurs méthodes d'administration d'un questionnaire. Le choix de la procédure de recueil des données dépend de la population cible, du lieu où elle se situe, de son nombre, de sa structure, de la durée du questionnaire et des contraintes de coûts. Le choix d'un mode d'administration est particulièrement stratégique car sa bonne mise en œuvre

conditionne le résultat de l'enquête. Quatre méthodes d'administration d'une enquête ont été recensées, elles sont présentées dans le tableau suivant.

Enquêtes	Description	Avantages	Limites
Enquête en face à face	L'entretien s'effectue en contact direct avec l'enquêté, dans la rue, au domicile, sur prise de rendez-vous ou sur un site particulier.	Maîtrise de la séquence des questions ; La relation directe permet de recueillir des données plus approfondies ; Maîtrise de l'identité de la personne interrogée.	Dispersion géographique limitée ; Prend du temps et le coût est proportionnel à la distance.
Enquête par téléphone	L'entretien s'effectue par téléphone (le questionnaire doit être court et clair).	Maîtrise de la séquence des questions ; Rapidité ; Dispersion géographique.	L'obtention des numéros de téléphone est difficile ; Le coût est fonction de la distance et de la durée d'appel.
Enquête par voie postale	Envoi en masse de courriers postaux contenant une lettre expliquant le but de l'étude et le questionnaire.	Possibilité de dispersion géographique.	Taux de non-réponse élevé Pas de maîtrise de la dynamique du questionnaire ; On ne sait pas qui répond ; Coûts postaux.
Enquête en ligne	<u>Questionnaire attaché</u> : consiste à adjoindre un formulaire à un courrier électronique. <u>Système web intégré</u> : à partir d'un logiciel, le chargé d'études construit son questionnaire et va le publier sur un serveur dédié à l'administration de l'enquête en ligne.	Les réponses sont dans un format électronique ; Dépouillement automatisé très rapide ; Méthode peu coûteuse ; Permet de mettre en forme un nombre important de questions tout en ayant une présentation conviviale.	Risques liés à l'erreur totale (non observation, couverture, non-réponse) : essentiellement des problèmes de couverture et donc de non représentativité ; Base de données e-mail difficile à constituer.

Tableau 46 : Les méthodes d'enquêtes. (D'après BAUMARD *et al.*, 2003 et GANASSALI et MOSCAROLA, 2004)

Après avoir étudié les différentes possibilités à notre disposition, nous avons opté pour un questionnaire auto-administré accessible directement par Internet.

### 3.2.2. Le choix de l'administration en ligne

De plus en plus, les chercheurs mobilisent Internet comme média de recherche. Au départ formidable source documentaire, c'est aujourd'hui une voie de diffusion incontournable. Ainsi, une enquête peut être envoyée massivement à travers le réseau à des interlocuteurs du monde entier. Les chercheurs en sciences sociales utilisent de plus en plus Internet comme mode d'administration des questionnaires, associé à d'autres méthodes ou comme média unique. D'après GANASSALI et MOSCAROLA (2004, p.63), le monde des enquêtes a vu dans l'internet une rupture technologique majeure, source de progrès.

L'enquête via Internet est apparue comme le mode d'administration le plus à même de répondre aux besoins de la recherche. En retenant l'envoi par Internet, deux solutions d'administration de l'enquête s'offrent au chercheur : le fichier joint à remplir puis à renvoyer

par courrier électronique ou bien l'enquête à consulter et à compléter directement sur un site Internet. Nous avons opté pour la seconde solution pour deux raisons :

- Souplesse de fonctionnement et possibilité d'intégration d'éléments interactifs ;
- Permet de recevoir directement les questionnaires remplis dans le module d'analyse du logiciel d'enquête, évitant ainsi le travail fastidieux et source d'erreur de saisie des réponses.

Le tableau suivant précise les avantages et inconvénients de l'enquête web sur site.

	Description	Avantages	Inconvénients
Diffusion	Mode d'envoi massif de l'enquête à l'échantillon cible.	Potential de diffusion de l'enquête très large.	Obtention des coordonnées électroniques.
Réception des réponses	Rapidité de réception des réponses.	Le répondant peut envoyer son questionnaire à n'importe quel moment de la journée.	Risques techniques en cas de saturation ou panne du réseau.
Taux de réponse	Comparable aux autres médias.	Équivalent à celui d'une enquête par voie postale	Risque de réponses pirates.
Coûts		Pas de frais postaux Gain de temps.	Acquisition de l'outil informatique.

Tableau 47 : Les points clés de l'enquête en ligne

Le soin apporté à l'opérationnalisation des hypothèses et à la formulation des questions est extrêmement important. Pour COUPER *et al.* (2001, p.231), le *design* de l'enquête auto-administrée est essentiel pour obtenir des réponses non biaisées. À partir du protocole proposé par GANASSALI et MOSCAROLA (2004), nous présentons dans le tableau suivant les positions retenues pour l'enquête IFRS en ligne.

Les éléments de l'enquête	Notre choix	
Type d'enquêtes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire attaché ;</li> <li>• Programme minimal de saisie ;</li> <li>• Système web intégré : à partir d'un logiciel « auteur », le chargé d'étude construit son questionnaire et va le publier sur un serveur dédié à l'administration des enquêtes en ligne.</li> </ul>	Système web intégré
Niveau de ciblage	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le questionnaire est accessible par l'intermédiaire d'un lien déposé sur un site ;</li> <li>• L'envoi d'un formulaire à une base d'adresses de courrier électronique ;</li> <li>• Population fermée et identifiée où chaque interlocuteur dispose d'un identifiant.</li> </ul>	Accessible sur site
Type de formulaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pauvre : sur plusieurs pages ne contenant ni illustration ni interaction ou en continu sur une seule page ;</li> <li>• Riche intègre des illustrations et des relances : les illustrations et l'interactivité n'a d'influence que sur les questions ouvertes.</li> </ul>	Formulaire pauvre sur plusieurs pages sans illustration

Tableau 48 : Modalités de l'enquête en ligne. (D'après GANASSALI et MOSCAROLA, 2004)

Nous avons privilégié un site sobre et ergonomique rappelant l'objectif de l'enquête et énumérant les questions par thématique. Afin que le répondant sache à quel niveau de l'enquête il se situe, chaque page est numérotée au format « page / nombre de page totale »,

ceci pour éviter les abandons en cours de saisie. Une icône permet de se rendre à la page suivante. Nous avons favorisé les questions fermées avec des cases à cocher. Lorsque le répondant a la possibilité de cocher plusieurs cases, cela lui est précisé.

### **3.2.3. Choix et détermination de l'échantillon**

Pour définir la population mère et l'échantillon cible d'une enquête, il existe de nombreuses techniques d'échantillonnage très pointues. Nous avons décidé de ne pas y recourir compte tenu de notre sujet qui intrinsèquement détermine la population visée par l'enquête. Cette thèse étant consacrée aux choix d'options comptables effectués par les groupes français lors de la première application des normes IAS/IFRS, cela circonscrit, d'ores et déjà, la population de référence aux groupes français appliquant pour la première fois les normes IAS/IFRS à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2005. Nous avons décidé lors de la constitution de la Base IFRS d'étudier les groupes appartenant à l'indice SBF 120, le choix de cet indice a été effectué dans un souci de représentativité mais aussi de contraintes liées au temps de collecte. Pour l'enquête, nous avons estimé qu'il était opportun d'étendre les destinataires du questionnaire aux groupes composant l'indice SBF 250, afin de viser un échantillon plus large et diversifié, puisque le SBF 250 regroupe des entreprises aux profils bien plus variés que le SBF 120, en termes de capitalisation boursière et d'activité.

Pour chaque groupe appartenant au SBF 250, nous avons collecté à partir du site [www.euronext.com](http://www.euronext.com), les informations nécessaires à l'envoi de l'enquête : les coordonnées du siège social, les noms des principaux dirigeants, les coordonnées électroniques et téléphoniques du directeur financier et/ou des membres du service de communication financière. Le répertoire a été réalisé dans un tableau EXCEL, ce qui nous a permis d'exporter facilement l'intégralité de la liste de contacts dans le logiciel de messagerie.

### **3.3. L'ENQUÊTE IFRS EN LIGNE**

À présent, nous allons détailler le processus de mise en place de l'enquête en ligne. Nous précisons d'abord les principaux éléments relatifs aux aspects techniques du questionnaire, puis nous aborderons le processus de pré-enquête. Enfin, le site Internet et le *mailing* seront décrits.

### 3.3.1. Mise en place technique de l'enquête

La figure suivante retranscrit les différentes étapes du processus d'enquête, depuis la saisie du questionnaire sous MODALISA jusqu'au traitement des retours.

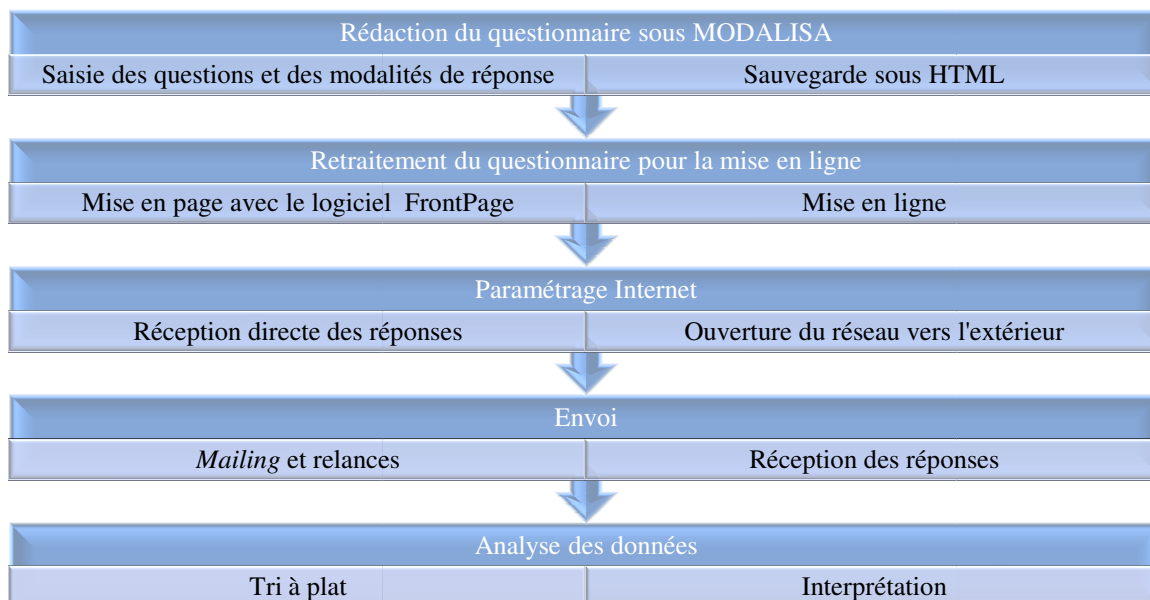


Figure 31 : Mise en place de l'enquête IFRS en ligne

La figure 31 met en exergue le processus séquentiel de mise en place du questionnaire et l'importance du suivi technique. La première étape a consisté à saisir le questionnaire sous MODALISA afin que les questions et les modalités soient correctement retranscrites et surtout compréhensibles par le lecteur. Cette tâche réalisée, une sauvegarde de l'enquête en version HTML a été effectuée afin de pouvoir la mettre en forme pour le site Internet. Nous avons utilisé le logiciel FRONTPAGE pour réaliser la page web. Un point délicat a été de tenir compte des différents types de résolution d'écrans et des effets de l'affichage selon le navigateur Internet (MOZILLA FIREFOX ou INTERNET EXPLORER). Nous avons donc effectué plusieurs tests (sur différents PC, types de connexions et lieux) afin de vérifier la lisibilité et l'affichage de l'enquête.

Maintenant, nous abordons l'étape la plus technique c'est-à-dire la mise en ligne du questionnaire. Une fois le questionnaire enregistré au format HTML, celui-ci a été mis en ligne sur notre page personnelle : <http://hp.gredeg.cnrs.fr/demaria/QuestionnaireIFRS.html>.

Afin que le questionnaire soit interactif et accessible en permanence, il est nécessaire qu'un ordinateur récepteur reste continuellement connecté au réseau Internet. Pour cela, il a fallu tenir compte d'une particularité de l'architecture réseau informatique du laboratoire. Ainsi, les postes des chercheurs appartiennent à un réseau local connecté via un serveur à Internet. Pour



permettre aux répondants d'accéder à l'enquête et surtout de répondre directement, nous avons dû mettre en place une procédure d'ouverture du réseau informatique local vers l'extérieur.

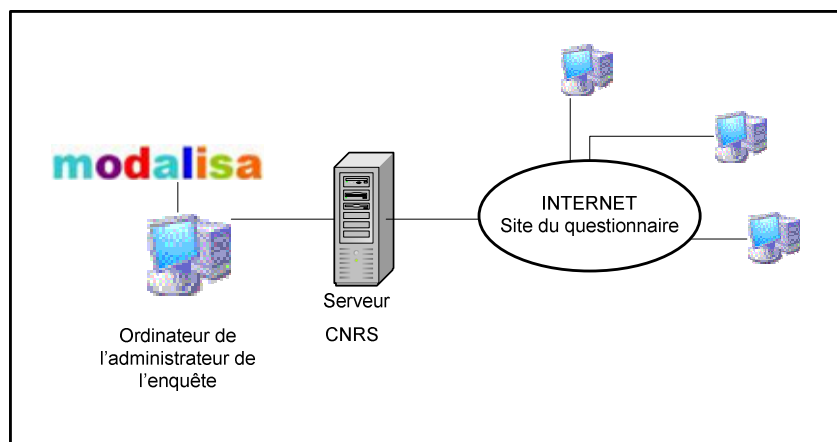


Figure 32 : L'architecture web du système d'enquête. (Source : ALDEBERT, 2006)

L'ordinateur sur lequel est installé le logiciel est resté allumé en permanence afin d'être en mesure de réceptionner à n'importe quel moment les retours des répondants. Lorsqu'un questionnaire est complété et validé par un répondant, il est directement réceptionné et stocké dans un « fichier tampon » de MODALISA, avant d'être vérifié et intégré à l'enquête générale par le chercheur<sup>221</sup>. Une fois l'ensemble des questionnaires sauvegardés, ils peuvent être dépouillés par le biais du module d'analyse de MODALISA ou importés sur un autre logiciel de traitements statistiques. La Figure 33 décrit le processus technique de gestion des questionnaires en ligne par le logiciel MODALISA.

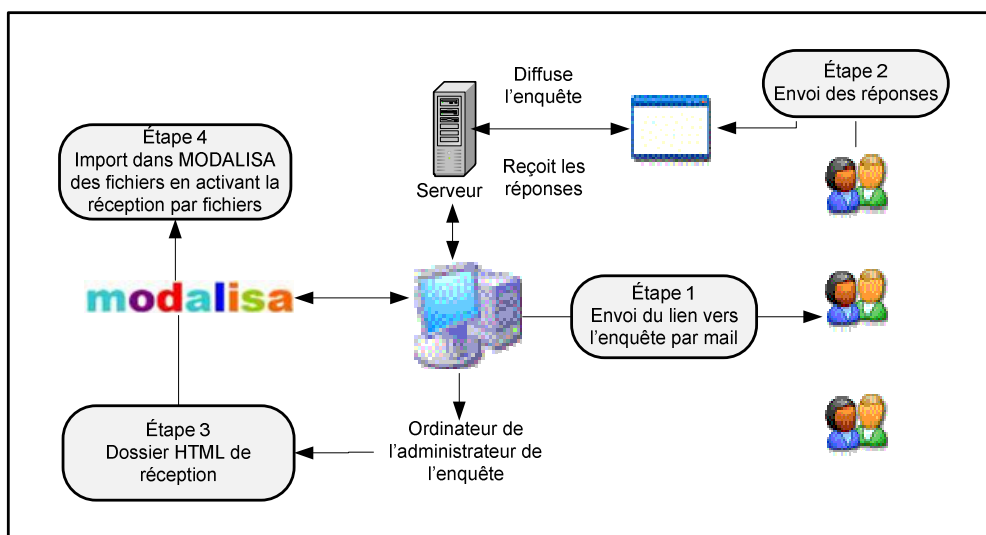


Figure 33 : Le système d'enquête en ligne. (Source : ALDEBERT, 2006)

<sup>221</sup> L'Annexe 4 présente une copie d'écran lors de l'arrivée d'un questionnaire avec l'interface MODALISA.

### 3.3.2. La pré-enquête

La pré-enquête a été réalisée dans les mêmes conditions que l'enquête en ligne. Ainsi, un courrier électronique contenant le lien vers le site Internet du questionnaire a été envoyé aux testeurs. Nous leur avons demandé de répondre normalement au questionnaire, tout en sollicitant leur vigilance autant sur le fond que la forme. Nous avons requis une attention particulière aux questions de mise en forme, d'affichage du texte et d'enchaînement des pages. De plus, ils ont posé un regard critique quand à la formulation et la pertinence des questions. Par ailleurs, il leur a été demandé de chronométrer le temps de réponse. Selon, FLATELY (2001, p.7), un répondant d'une enquête en ligne peut consacrer entre 15 et 20 minutes. Les testeurs ont mis 8 minutes en moyenne pour remplir et envoyer un questionnaire. Le tableau suivant récapitule les missions affectées aux différents testeurs du questionnaire :

Testeurs	Missions
2 cadres	Test du fonctionnement technique : affichage et envoi depuis des postes informatiques extérieur au CNRS.
3 universitaires	Vérification de la formulation, de la compréhension, de l'ordonnancement et de la pertinence des questions et chronométrage.
2 doctorants	Vérification de la mise en forme.
1 directeur financier	Compréhension et pertinence des questions. Chronométrage.

Tableau 49 : La pré-enquête

### 3.3.3. Le site et le mailing

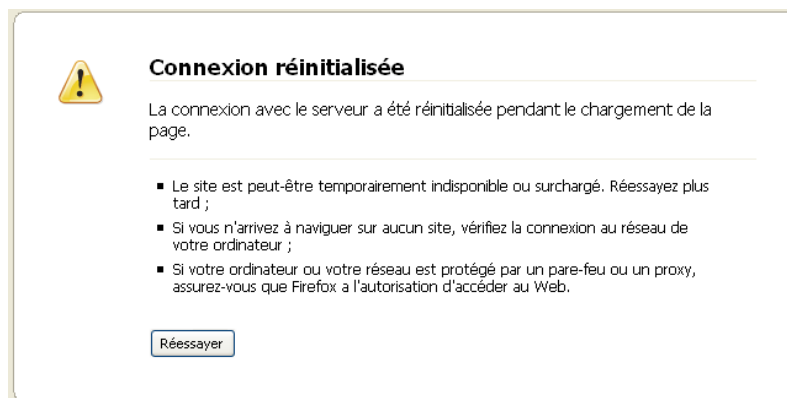
Le questionnaire a été hébergé par le serveur du laboratoire GREDEG-CNRS. Ce choix relève de la volonté de bénéficier de l'image positive et scientifique du laboratoire de recherche. En effet, une enquête réalisée avec l'aval d'un organisme de recherche est plus crédible qu'une enquête lambda. Par ailleurs, il est communément admis que le soutien d'un organisme institutionnel est un atout pour augmenter le taux de réponse à une enquête par questionnaire. En effet, le répondant faisant partie d'une communauté, il sera plus enclin à consacrer de son temps si le questionnaire est soutenu par les membres de son groupe. Nous nous sommes tournés vers le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables (CSOEC). Dans le cadre du lancement de l'antenne régionale de l'Académie des Sciences Comptables et Financières<sup>222</sup>, nous avons pris contact avec le président du CSOEC de la région Provence-Alpes-Côte-D'azur Corse (PACAC) et lui avons présenté notre projet en lui proposant de restituer lors de la conférence inaugurale les résultats de l'enquête. Le CSOEC régional a accepté de soutenir la recherche.

<sup>222</sup> Nous faisons partis de l'équipe d'organisation de la manifestation.

L'enquête a été mise en ligne courant mars 2007 pour effectuer les différents tests avant le *mailing* final. Ainsi, nous avons vérifié l'affichage des pages sur différents ordinateurs, effectué des tests de réponses et de stabilité du système. Le premier envoi officiel a eu lieu le 2 mai 2007, avec une relance le 6 juin 2007 et le 4 juillet 2007. Un courrier électronique présentant les objectifs et soutiens de l'enquête a été envoyé à la population ciblée (disponible en annexe 2).

#### 3.3.4. *Le risque de panne*

La faille majeure du système de questionnaire en ligne survient lorsqu'il y a une panne internet. En effet les réponses se faisant exclusivement en ligne, si le réseau Internet hébergeant l'enquête est hors service, le questionnaire se trouve hors d'atteinte. Ce cas s'est produit à plusieurs reprises durant l'enquête et parfois à des moments stratégiques (quelques jours après l'envoi d'une relance par exemple). Lorsque ces pannes surviennent le répondant potentiel se trouve face à une page vierge.



Encadré 1 : Copie d'écran du message d'erreur lors d'une panne

Ceci peut dissuader aisément un répondant potentiel de réessayer à un autre moment. Cependant, cette situation s'avère moins dommageable que le cas où le répondant accède à l'enquête, y répond puis rencontre un échec lors de la validation. Dans ces circonstances, il est probable que le répondant n'essayera pas une seconde fois. Si une panne survient alors qu'un questionnaire a été reçu dans le fichier tampon de MODALISA, celui-ci reste en mémoire et n'est pas perdu. Il faut éviter, dans la mesure du possible, la multiplication des pannes qui peuvent être préjudiciables pour l'enquête.

### 3.4. RETOUR DES QUESTIONNAIRES

Maintenant, nous allons aborder les retours de questionnaires en soulignant un délai de réponse relativement long et en précisant le taux de retour définitif de l'enquête.

#### 3.4.1. Délai de réponse

Les études en ligne font, pour la plupart, état d'un délai de réponse très bref, généralement 48 heures. D'après GANASSALI et MOSCAROLA (2004, p.66), les enquêtes en ligne ont démontré toute leur puissance, car quelques heures après l'envoi, la proportion de réponses est déjà importante. De même, GUEGUEN (2001, p.350) affirme que 85% des réponses sont obtenues dans les 3 jours suivant l'envoi. Or, dans notre cas, ce délai a été bien plus long. En effet, les répondants à l'enquête IFRS n'ont pas été aussi prompts à répondre. Pour illustration, des questionnaires ont été validés près de 30 jours après l'envoi initial. Ce délai de réponse inhabituel peut être expliqué par plusieurs facteurs :

- La personne recevant le courrier électronique n'est pas apte à répondre. Si elle décide de transférer le courrier au collaborateur concerné cela peut prendre du temps ;
- Les répondants (directeur comptable, responsable consolidation, responsable financier ...) sont des personnes très occupées qui répondent à ce type d'enquêtes lorsque leur emploi du temps le leur permet.

La principale difficulté de l'enquête a été le ciblage des destinataires du *mailing*. Les destinataires retenus à partir des différents sites institutionnels n'étaient pas en mesure de répondre à nos questions. Nous avons anticipé cet obstacle en sollicitant expressément de transférer le courrier au responsable IFRS ou consolidation, cependant cela a pu constituer un premier blocage. Par ailleurs, nombre de coordonnées récoltées n'étaient pas actualisées et nous sont revenues en échec. Le taux d'échec constaté par les messages d'erreur « *mail undelivery* ou *invalid adress* » est important et près d'une adresse sur quatre ne conduit à aucun destinataire (GANASSALI et MOSCAROLA, 2004, p.69).

#### 3.4.2. Calcul du taux de retour

Le premier enseignement d'une enquête se trouve dans l'étude du taux de réponse, qui compare le nombre de réponses au nombre d'envois. Si les chercheurs s'accordent à dire que le taux de réponse d'une enquête en ligne est similaire à celui d'une enquête postale (MANFREDA *et al.*, 2001 ; KAPLOWITZ *et al.*, 2004), la méthode de calcul est plus précise

dans le cas de l'enquête par Internet. La principale difficulté de l'enquête en ligne concerne la collecte des adresses des répondants (GUEGUEN, 2001, p.356). Une fois les coordonnées récoltées, il reste encore à tester leur validité. En effet, les coordonnées électroniques sont très souvent erronées du fait d'une erreur de saisie, d'un changement d'adresse ou du départ d'un collaborateur. C'est pourquoi certains chercheurs estiment qu'il est plus juste de calculer le taux de réponse en fonction des courriers effectivement arrivés à un destinataire plutôt que sur le nombre d'envois (GUEGUEN, 2001 ; KAPLOWITZ *et al.*, 2004). Le tableau ci-dessous présente synthétiquement les résultats :

Nombre de courriers envoyés	252
Nombre de courriers arrivés à un destinataire	129
Nombre de réponses	29 <sup>223</sup>
Taux de réponse	22,48% (11,5% si calculé sur le nombre d'envois)

Tableau 50 : Réponses à l'enquête IFRS

Le taux de réponse obtenu est dans la moyenne des enquêtes menées dans la profession : 25% de réponses pour l'enquête de l'Ordre des experts comptables (2005), 28 entreprises répondantes lors de l'enquête de l'Observatoire de la communication financière (2006), et un taux de 20,65% pour l'enquête menée par CAUVIN *et al.* (2006).

### 3.5. ANALYSE DES DONNÉES

Au terme de l'enquête par questionnaires, le chercheur se doit d'établir un protocole d'analyse des données recueillies. Cette étape s'effectue en deux temps : d'abord, une phase préparatoire, puis le choix des méthodes. La figure ci-dessous illustre le processus d'analyse des données.

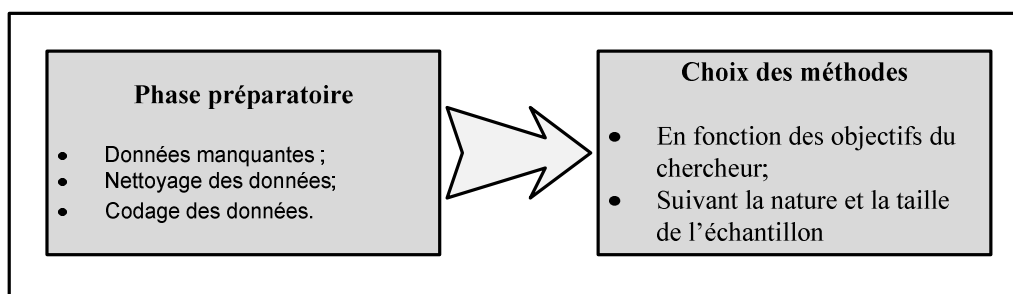


Figure 34 : L'analyse des données d'enquêtes. (D'après EVRARD *et al.*, 2003, p.331)

<sup>223</sup> Deux groupes sont restés anonymes, PROSODIE, BULL, SÈCHE ENVIRONNEMENT, JCDECAUX, GUERBET, FININFO, WENDEL, AREVA, HERMÈS INTERNATIONAL, GUYENNE GASCOGNE, ARKOPHARMA, STEF-TFE, BOURDON, EIFFAGE, ALSTOM, IPSEN, CAISSE D'ÉPARGNE, SOCIÉTÉ DES BAINS DE MERS, BNP PARIBAS, THERMADOR GROUPE, GROUPE FLO, REXEL, RENAULT, PUBLICIS, L'ORÉAL, LAGARDÈRE, CLINIQUE.

Ces deux phases ont été minutieusement suivies. Nous avons dans un premier temps vérifié la qualité et la validité des réponses, et dans un second temps, nous avons dressé un panorama des traitements statistiques. Compte tenu de la nature et de la taille de notre échantillon, nous avons décidé de restreindre l'analyse à des statistiques simples.

### 3.5.1. Phase préparatoire

La phase de préparation du questionnaire a principalement été réalisée autour de deux étapes : la vérification des données de l'enquête et le traitement des non-réponses<sup>224</sup>.

Selon EVRARD *et al.* (2003, p.337), la première phase du dépouillement consiste à vérifier les questionnaires en se penchant sur plusieurs critères :

- La lisibilité : ce point concerne les enquêtes postales ou en face à face, dans le cas d'un questionnaire en ligne le problème de lisibilité ne se pose pas ;
- La complétude : problème des données manquantes ;
- La cohérence : détecter les incohérences dans les réponses (un groupe qui n'a pas d'immeuble de placement mais qui les évalue à la juste valeur).

Le tableau suivant présente les cas problématiques :

Complétude	1 questionnaire pour lequel seulement 10 questions sont correctement remplies.	Selon MALHOTRA (2004, p.313), si la proportion des répondants insatisfaisants est faible (<10%), on peut décider d'éliminer les questionnaires.
Cohérence	3 questionnaires avec une incohérence entre certaines réponses.	Corrections si possible sinon suppression des questions.

Tableau 51 : Validité des données de l'enquête IFRS

La seconde étape de la préparation des données consiste à les nettoyer et à traiter les réponses manquantes :

À faire	Traitements possibles
Contrôler l'uniformité	Le contrôle d'uniformité vise à déceler les données anormales, celles qui sont incohérentes du point de vue logique ou qui présentent des valeurs extrêmes.
Traiter des données manquantes	<p><u>Substitution par une valeur neutre</u> : généralement la moyenne des réponses attribuées à la variable.</p> <p><u>Substitution par une valeur imputée</u> : on impute ou on calcule une réponse appropriée. Risque important de biais.</p> <p><u>Suppression d'individus</u> : exclusion de l'individu qui présente des réponses manquantes.</p> <p><u>Suppression appariée</u> : au lieu de supprimer tous les individus qui présentent des valeurs manquantes, le chercheur applique une suppression appariée et retient pour chaque question les réponses complètes.</p>

Tableau 52 : Le nettoyage des données. (D'après MALHOTRA, 2004)

<sup>224</sup> Un recodage des données a été effectué cependant, comme il n'a pas été exploité, nous ne le retranscrivons pas pour ne pas alourdir inutilement la section.

Nous avons pris le temps de relire chaque formulaire de réponse pour vérifier la teneur des propos des répondants. À trois reprises, nous avons constaté une incohérence dans les réponses. Nous avons alors procédé à des vérifications des choix effectués dans les rapports annuels correspondants et avons corrigé manuellement l'erreur de saisie.

Les données manquantes sont peu nombreuses dans l'enquête IFRS. Elles sont de plusieurs ordres :

- Oublis ;
- Méconnaissance de la réponse appropriée ;
- Les répondants ne veulent pas prendre position sur des questions dites d'opinion ;
- Certaines options (IFRS 1) ne s'appliquent pas à l'entreprise du répondant : il n'a donc pas répondu. Cette interprétation des non-réponses a pu être faite grâce à un échange de courriers avec le répondant.

Compte tenu du peu de réponses manquantes et de leur nature, les retraitements ont été limités :

- Pour les 2 répondants n'ayant pas précisé le secteur d'activité : nous avons recherché sur [www.euronext.com](http://www.euronext.com) leur secteur d'appartenance ;
- Pour l'absence de réponses aux questions d'opinion : nous avons effectué un retraitement apparié en ne retenant que les individus ayant répondu à la question lors de l'analyse.

La phase de préparation des données effectuée, nous abordons maintenant les choix des méthodes d'analyse

### ***3.5.2. Choix des méthodes d'analyse des données d'enquête***

Pour MALHOTRA (2004, p.327), « *l'analyse des données n'est pas une fin en soi, elle vise à produire des informations susceptibles de contribuer à la résolution d'un problème posé* ». Le panel des méthodes statistiques est tellement vaste qu'il est impossible d'effectuer tous les traitements envisageables. Il faut donc se positionner afin de ne pas disperser inutilement le temps de la recherche. En effet, il faut cibler les méthodes qui sont susceptibles d'éclairer au mieux les données en fonction des attentes du chercheur et des données d'enquête.

L'objectif, ici, n'est pas de faire un catalogue de toutes les méthodes existantes, nous présenterons uniquement des outils statistiques potentiellement pertinents dans notre cas. Le tableau suivant identifie les différentes méthodes statistiques selon leurs objectifs.

Objectif	Nature de la méthode	Méthode utilisée
Décrire et résumer	Pour synthétiser l'information	Tri à plat
		Tri croisé
Expliquer	Pour comprendre les relations qui existent entre deux groupes de variables	Régressions multiples ACP ou AFC

Tableau 53 : Les méthodes de traitements des données

La principale contrainte de l'enquête IFRS réside dans le petit échantillon. On considère généralement qu'un échantillon d'au moins 30 individus est nécessaire pour permettre une analyse statistique efficace (MARIEN et BEAUD, 2003), Or, avec 29 questionnaires, nous sommes juste sous ce seuil minimum. D'une manière générale, on considère que plus un échantillon est grand, plus la confiance accordée aux résultats est importante, quel que soit le type de traitements effectués (ROYER et ZARLOWSKI, 2003a, p.202).

La première étape de l'analyse du questionnaire a été de réaliser le tri à plat des données collectées, ce qui permet de situer précisément, pour chaque question, les pourcentages de réponses aux différentes modalités. L'intégralité des tris à plat est restituée en annexe 5. L'observation des tris à plat a mis en lumière l'homogénéité des réponses. Ainsi, certaines questions ont une variance quasi nulle. Or, l'application d'instruments statistiques s'avère peu efficace sur des échantillons homogènes. C'est pourquoi, compte tenu de la petitesse de l'échantillon et de l'homogénéité des réponses, il nous a semblé inapproprié de recourir à une instrumentation statistique. Par ailleurs, il faut se souvenir que le questionnaire est une méthode au sein d'un portefeuille d'outils de collecte des données, il peut donc très bien fournir des informations pertinentes uniquement à partir de statistiques simples.

L'enquête par questionnaires a permis d'appréhender certains choix et opinions d'un panel de grands groupes français, leurs réponses permettent d'éclairer les conditions des choix comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS. Cependant, la technique de l'enquête auto-administrée ne permet pas d'interagir avec les répondants et par là-même, la compréhension du phénomène ne peut être complète si le chercheur n'est pas en mesure d'appréhender en profondeur le processus décisionnel.



## **Section 3 : Des méthodes qualitatives pour comprendre les choix comptables**

Les méthodes quantitatives visent à adopter une approche globale d'un phénomène, à expliquer à grande échelle les comportements. Ces outils mobilisent essentiellement la quantification chiffrée du terrain pour identifier les éléments remarquables. Or, est-il possible d'explorer un terrain en se contentant d'une vision quantitative extérieure à la pratique ? Ne faut-il pas se pencher sur le ressenti des praticiens pour saisir toute l'ampleur de l'objet de recherche ? Convaincus que la compréhension d'un phénomène nécessite l'association du chiffre et du mot, nous avons décidé de mobiliser des méthodes dites qualitatives pour appréhender le terrain. Cette troisième section est donc consacrée à la présentation des méthodes dites qualitatives utilisées par le chercheur pour cerner l'objet de la recherche. Dans un premier temps, nous expliciterons la mise en œuvre de l'analyse lexicale et dans un second temps, nous préciserons les précautions prises lors des entretiens semi-directifs.

### **1. L'ANALYSE DU LEXIQUE DE LA COMMUNICATION FINANCIÈRE**

L'analyse de contenu est une approche récente en sciences de gestion et particulièrement en comptabilité. IGALENS (2006, p.4) souligne que cette technique permet de porter un regard nouveau sur les discours et les documents organisationnels. En termes de recherche en comptabilité, l'analyse des contenus narratifs de l'information diffusée s'est largement développée. Ainsi, nous pouvons citer plusieurs travaux afin d'illustrer nos propos :

- BEATTIE *et al.* (2004) étudient les éléments narratifs des rapports annuels afin de mettre en exergue les objectifs de transparence et d'*accountability* de l'information ;
- FOGARTY et ROGERS (2005) démontrent l'institutionnalisation des rapports des analystes financiers ;
- IGALENS (2006) s'intéresse au contenu des rapports sociaux et environnementaux des groupes du CAC 40 ;
- CHEKKAR (2005) se penche sur l'analyse du discours du dirigeant au sein de la communication financière.

En France, l'étude de la documentation financière est encore peu développée, pourtant elle constitue une source majeure d'information pour le chercheur.

Dans le cadre de cette thèse, l'analyse de contenu est conduite sur les communiqués de presse relatifs à la première application des normes comptables internationales publiés par les

groupes appartenant au SBF 120. Cette méthode est mise en œuvre pour vérifier l'existence de références théoriques au sein de la communication financière de transition. En effet, nous souhaitons déterminer si le lexique utilisé par les groupes français peut être rapproché des théories politico-contractuelle, conventionnaliste ou néo-institutionnelle. L'analyse de contenu permet de s'éloigner de l'intuition et des impressions personnelles afin d'éliminer, en partie, la subjectivité du chercheur (MUCCHIELLI, 1984).

## 1.1. LES MÉTHODES D'ANALYSE DE CONTENU

Nous présenterons d'abord les différentes méthodes d'analyse de contenu pour préciser celle qui a été retenue, puis nous détaillerons les étapes clés du processus et enfin nous présenterons le corpus étudié.

### 1.1.1. Les méthodes d'analyse textuelle

D'une façon générale, l'analyse de contenu consiste à faire apparaître l'ossature d'un texte, c'est-à-dire son sens (ACETIC, 2006, p.5). BARDIN (1998, p.35) définit précisément l'analyse de contenu comme « *un ensemble de techniques d'analyse des communications visant, par des procédures systématiques et objectives de description des messages, à obtenir des indicateurs permettant l'inférence de connaissances relatives aux conditions de production/réception de ces messages* ». Comme le soulignent EVRARD *et al.* (2003, p.126), l'analyse de contenu recouvre un ensemble de techniques différentes :

- L'analyse lexicale ou lexicologie est une technique d'analyse du langage qui mesure le nombre d'occurrences distinctes utilisées à l'oral ou à l'écrit ;
- L'analyse syntaxique consiste à mettre en évidence la structure d'un texte. La structure révélée par l'analyse donne précisément la façon dont les règles de syntaxe sont combinées dans le texte ;
- L'analyse sémantique s'appuie, entre autres, sur la compréhension du sens des mots des textes, contrairement aux analyses lexicales ou syntaxiques, qui analysent les mots à partir du lexique ou de la grammaire.

Nous retenons la méthode de l'analyse lexicale qui permet de s'intéresser à la richesse et la nature du vocabulaire utilisé dans le texte et s'attache à analyser la fréquence d'apparition des mots (ALLARD-POESI *et al.*, 2003, p.460). Selon DESMARAIS et MOSCAROLA (2004, p.18), « *la rationalisation opérée par le chercheur, dans une analyse lexicale, porte sur les*

thèmes et les lexiques, mais ne porte pas directement sur le contenu du discours ». De la même façon, MATHIEU (2004, p.70) estime que « l'analyse lexicale se focalise sur l'étude des mots qui compose le texte plutôt que sur l'étude du texte en lui-même (...) dans ce sens on procède à l'examen des mots répétés, autrement dit au lexique du texte ».

Le tableau suivant récapitule les avantages et inconvénients de l'analyse de contenu :

Avantages	Inconvénients
Flexibilité du <i>design</i> de recherche.	Les résultats issus uniquement d'une analyse de contenu peuvent être remis en question => nécessité d'associer d'autres méthodes.
Peut être qualitative et/ou quantitative.	Peu d'opportunités de pré-test et de discussion des mécanismes avec des codeurs indépendants.
Peut être automatisée.	Biais potentiellement liés à la non exhaustivité des données.
Permet de traiter de grandes quantités d'informations.	Risque de ne pas tenir compte du contexte.
Méthode non intrusive.	
Possibilité d'adapter la méthode selon les enjeux spécifiques de la recherche.	

Tableau 54 : Synthèse des avantages et inconvénients de l'analyse de contenu (D'après HARWOOD et GARRY, 2003)

Compte tenu des avantages connus de l'analyse de contenu cette méthode mérite d'être appliquée à la communication financière de transition. Nous garderons, cependant, à l'esprit les inconvénients énoncés lors de la mise en perspective des résultats.

### 1.1.2. Le processus d'analyse de la communication de transition

ROBERT et BOUILLAGUET (2002) identifient quatre moments dans le déroulement d'une analyse de contenu :

- 1 La pré-analyse : cette étape permet de définir le corpus, c'est-à-dire le recueil des documents spécifiques sur lesquels va prendre appui l'analyse et qui permettront de répondre aux interrogations de la problématique ;
- 2 La catégorisation : l'opération consiste à élaborer une grille de catégories<sup>225</sup>. Celles-ci doivent répondre à quatre qualités fondamentales (MUCCHIELLI, 1984) :
  - Exhaustives : toutes les unités de sens sont distribuées dans les catégories ;
  - Exclusives : les catégories sont distinctes, un même élément ne peut appartenir à deux catégories ;
  - Objectives : intelligibles par plusieurs codeurs ;

<sup>225</sup> Selon ALLARD-POESI *et al.* (2003, p.461), la définition des catégories peut se faire *a priori* ou *a posteriori*. Dans la méthode *a priori*, les catégories sont définies avant le codage à partir de l'expérience ou de résultats de recherches antérieures. Dans la méthode *a posteriori*, la définition des catégories s'effectue durant le processus de codage.

- Pertinentes : en rapport avec d'une part, les objectifs de l'analyse, et d'autre part, avec le contenu à analyser.

Toutefois, BARDIN (1998, p.40) remarque que ces quatre qualités sont difficilement applicables.

- 3 Le codage et comptage des unités : « Comme pour tout processus de codage, il s'agit ici de découper le contenu du discours ou du texte en unités d'analyse, puis de les classer dans des catégories définies en fonction de l'objet de recherche » (ALLARD-POESI *et al.*, 2003, p.460) ;
- 4 L'interprétation des résultats : cette étape « permet d'évaluer la fécondité du dispositif en même temps que la valeur des hypothèses, consiste à prendre appui sur des éléments mis au jour par la catégorisation pour fonder une lecture à la fois originale et objective du corpus étudié » (ROBERT et BOUILLAGUET, 2002, p.33).  
L'interprétation peut se décliner en :

- Une analyse quantitative qui étudie la fréquence d'apparition des occurrences ou bien une étude statistique (analyse factorielle, régression, *etc.*) ;
- Une analyse qualitative qui apprécie l'importance d'un thème dans le discours.

Nous nous sommes attachés dans la mesure du possible à suivre méthodiquement ce processus. Notre cheminement d'analyse de contenu est représenté par la figure suivante :

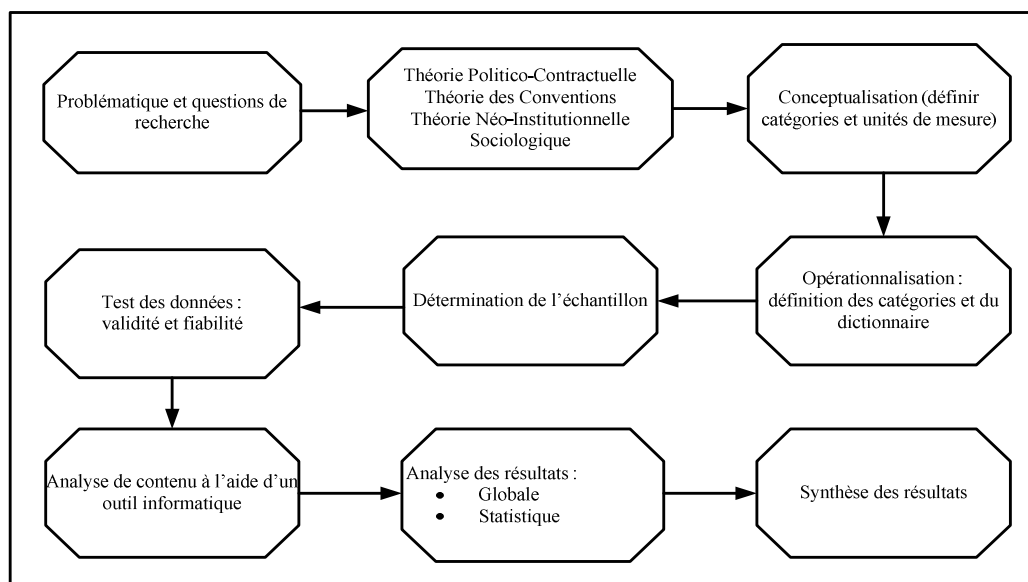


Figure 35 : Processus d'analyse de contenu. (D'après HARWOOD et GARRY, 2003)

La figure 35 détaille le processus de recherche réalisé et met en exergue les différentes étapes de la conduite de l'analyse textuelle depuis la question de recherche jusqu'à la mise en perspectives des résultats.

### 1.1.3. Le corpus : les communiqués de transition aux normes IAS/IFRS

La première étape d'une analyse de contenu consiste à déterminer le corpus défini par MUCCHIELLI (1984, p.125) comme « l'ensemble des documents réunis en vue d'une analyse et étant donné des objectifs ».

La recherche vise à déceler l'existence d'éléments théoriques au sein de la communication financière de transition aux normes IAS/IFRS. Au cours de cette période, les groupes ont communiqué à propos de la mise en place du nouveau référentiel, des méthodes appliquées et sur les impacts des nouvelles normes sur les états financiers. Cette communication financière a constitué la principale source d'informations sur l'implémentation des normes IAS/IFRS. Au-delà d'une obligation légale (AMF, 2003), ces documents ont pour objectifs d'informer (voire de former) et de rassurer les partenaires (actionnaires, investisseurs, analystes, *etc.*) sur les impacts de l'application des IAS/IFRS. Nous retenons les communiqués financiers relatifs à la transition aux normes IAS/IFRS plutôt que les rapports annuels. Ce choix se justifie par la volonté d'étudier les informations relatives à la première adoption. Or, au sein des rapports, nous aurions appréhendé d'autres éléments (comme l'activité, la gouvernance, *etc.*), ce qui, en l'espèce, ne constitue pas notre préoccupation principale. Par ailleurs, le fait de retenir uniquement les communications liées à la première application est conforme aux préconisations de MATHIEU (2004, p.69) qui estime que l'analyse lexicale doit spécifiquement être orientée vers un corpus de textes homogènes. FALLERY et RHODAIN (2007, p.3) soulignent que l'analyse lexicale est une méthode d'analyse des données textuelles pouvant être réalisée sur des corpus de grande taille.

Pour décrire simplement la teneur de la communication financière au cours de la période de transition, nous appliquons le schéma de LASWELL<sup>226</sup> :

Qui parle ?	Directeur général Directeur financier
Pour dire quoi ?	Présenter la nouvelle réglementation, la mise en place, les choix retenus et les impacts sur les états financiers.
À qui ?	Actionnaires, investisseurs, analystes, créanciers ...
Comment ?	Communiqués écrits diffusés par Internet à la communauté financière.
Dans quel but ?	Préparer le marché aux effets de la transition.
Avec quels résultats ?	Positifs puisque le marché n'a pas sur-réagi aux annonces faites en IFRS.

Tableau 55 : Description des communiqués de transition : données de contexte

Conscients de la masse d'informations contenues dans cette communication financière exceptionnelle puisque intimement liée à la première application des normes internationales,

<sup>226</sup> Décrit par MUCCHIELLI (1984).

nous avons collecté l'intégralité des communiqués portant sur la transition pour les groupes du SBF 120.

## 1.2. UN OUTIL INFORMATIQUE SUR MESURE

Au-delà de la réflexion théorique, l'élément majeur d'une analyse de contenu reste le choix de l'outil informatique. Il existe de nombreux logiciels sur le marché comme TROPES, ALCESTE, SPHINX LEXICA ou WORDMAPPER. Le choix du logiciel dépend avant tout de l'usage que le chercheur souhaite en faire. C'est pourquoi, il a fallu d'abord définir les spécifications puis retenir un outil informatique pertinent au regard de notre objectif de recherche.

### 1.2.1. *Les spécifications de l'analyse envisagée*

Dans un premier temps, nous avons passé en revue nos besoins en fonction de l'objectif assigné à l'analyse lexicale et en tenant compte de notre corpus.

- Convertir les documents au format PDF en fichiers textes : les fichiers textes doivent être entièrement narratifs c'est-à-dire qu'il est nécessaire de supprimer des images, les photos, les graphiques et les tableaux ;
- Traiter globalement l'ensemble de fichiers constituant le corpus (traiter un à un chaque document serait une tâche extrêmement fastidieuse) ;
- Supprimer les nombres et la ponctuation pour ne s'intéresser qu'aux mots ;
- Compter les mots et sélectionner leurs racines ;
- Compter l'intégralité des occurrences ;
- Déterminer le nombre de mots répétés ;
- Regrouper des fichiers se rapportant à une même entreprise (cela peut se faire à partir des noms de fichiers qui contiennent systématiquement le nom du groupe) ;
- Afficher des résultats dans un fichier tableur : en ligne, les groupes et en colonne, les occurrences des mots recherchés ;
- Éviter le double comptage en différenciant certains items ambigus (ne pas compter le mot « stock-option » avec l'item « option »), ainsi que de certains items proches (ex : impôt et impôt différé).

À partir de cette liste d'objectifs, nous avons étudié l'offre informatique existante.

### 1.2.2. Les logiciels de lexicométrie

Toute recherche sur le lexique d'un texte exige l'utilisation d'un outil informatique, or, si l'offre marchande est développée, chaque outil présente des spécifications ainsi que des coûts financiers et humains entre lesquels il faut arbitrer. TRÉBUCQ (2006, p.2) estime que le choix d'un outil informatique est une étape stratégique dans le sens où « *il faut mobiliser le temps nécessaire pour apprendre à manier ces logiciels, trouver les outils adaptés aux besoins de traitement exprimés par le chercheur, prendre du recul par rapport aux limites de ces outils et déployer des approches complémentaires permettant de suppléer à leurs éventuelles insuffisances* ». Afin d'identifier les outils informatiques utilisés en sciences sociales, nous sommes informés sur le site des Journées d'Analyse des Données Textuelles (JADT)<sup>227</sup>. Ainsi, nous avons pu appréhender les logiciels les plus utilisés par la communauté et leur cadre d'utilisation. Le tableau suivant présente synthétiquement les principaux logiciels d'analyse de contenu ayant retenu notre attention.

	ALCESTE	SPHINX LEXICA	TROPES	WORDMAPPER
Spécificité	Extraction automatique de structures significatives ; Analyse de distribution ; Double classification hiérarchique descendante ; Outils d'interprétation.	Verbatim ; Présentation en tableau ; Analyse de contenu par codage ; Analyse lexicale.	Classification automatique ; Contraction du texte ; Détection immédiate du contexte ; Filtrage des thèmes ; Outils d'interprétation.	Études des associations de mots dans les textes ; Découpage de segments de textes.
Type d'analyse	Analyse lexicale par contexte : procédure d'analyse objective du discours par distribution.	Analyse lexicale et analyse de contenu.	Analyse de contenu informatisée.	À mi-chemin entre lexicométrie et analyse de contenu.
Type de corpus	Tous corpus (même grands).	Questions ouvertes et entretiens.	Entretiens, comptes rendus, base documentaire.	Corpus modeste.

Tableau 56 : Les outils d'analyse lexicale. (D'après MATHIEU, 2004 ; TRÉBUCQ, 2008)

La plupart des logiciels ne prennent pas en charge les fichiers au format PDF, il est alors nécessaire de convertir les documents avec un autre outil. Compte tenu des spécifications et du matériel disponible dans nos locaux, nous avons pu tester le logiciel SPHINX LEXICA. Toutefois, la taille de notre corpus s'est avérée incompatible avec les modalités d'utilisation de l'outil. C'est pourquoi, compte tenu des difficultés liées à l'acquisition et à l'appropriation d'un outil plus ou moins adapté à la recherche, nous avons décidé de créer un outil répondant

<sup>227</sup> Tous les deux ans, les JADT organisent une conférence sur le sujet. En dehors des périodes de conférences, le site est très bien organisé et permet d'accéder aux actes des colloques précédents.  
<http://www.cavi.univ-paris3.fr/lexicometrical/jadt/index.htm>

spécifiquement à nos besoins. Ce choix nous a permis de répondre précisément à nos exigences sans avoir à faire d'arbitrage entre l'objectif de recherche et les capacités techniques de l'outil.

### 1.2.3. Le choix d'un outil de programmation Python

Afin d'analyser la communication financière de transition au regard de notre cadre conceptuel, nous avons choisi de créer notre propre outil d'analyse lexicale. Le travail de programmation a été réalisé avec l'aide d'un ingénieur en informatique. Cet outil informatisé vise à répondre à deux besoins principaux :

- La conversion automatisée des fichiers PDF au format texte ;
- Le comptage des mots dans le corpus à partir d'un dictionnaire issu du cadre théorique.

Pour la partie traduction du format PDF en format texte, nous avons utilisé un outil *open source*, GNU/LINUX. La fonction *PDF to TEXT* intégrée dans un script permet de convertir l'ensemble des fichiers par une seule opération. Le cœur du programme d'analyse lexicale des fichiers textes a été réalisé en langage de programmation Python.

Python est un langage portable, dynamique, extensible et gratuit, qui permet (sans l'imposer) une approche modulaire et orientée objet de la programmation. SWINNEN (2005) précise les apports de ce langage de programmation :

- Python est gratuit et peut être utilisé sans restriction dans des projets commerciaux ;
- Python convient aussi bien à des scripts d'une dizaine de lignes qu'à des projets complexes de plusieurs dizaines de milliers de lignes ;
- Rapidité d'exécution ;
- La syntaxe de Python est très simple et, combinée à des types de données évolués (listes, dictionnaires, *etc.*), conduit à des programmes à la fois très compacts et très lisibles. À fonctionnalités égales, un programme Python est souvent 3 à 5 fois plus court qu'un programme C ou C++ (ou même Java) équivalent.

Encadré 2 : Le langage Python

Concevoir notre propre outil d'analyse lexicale est une opportunité exceptionnelle pour réaliser une recherche sur mesure. Ainsi, l'outil est défini expressément pour répondre à nos besoins. De notre point de vue, la programmation présente plusieurs avantages :

- Le traitement des fichiers de façon globale, c'est-à-dire qu'une seule commande permet de traiter l'ensemble du corpus ;



- La possibilité de traiter en un temps record un grand nombre de fichiers : l'intégralité des requêtes est traitée pour l'ensemble du corpus (375 fichiers, 324 mégaoctets) en moins d'une minute ;
- L'opportunité de programmer exactement les fonctions souhaitées à partir d'une fiche de spécifications techniques récapitulant les besoins ;
- La souplesse : nous avons le contrôle total sur le programme, ce qui permet de le modifier facilement et rapidement selon les besoins.

Nous avons d'abord pris le temps d'échanger avec un informaticien pour définir exactement les possibilités de programmation, puis nous avons rédigé les spécifications afin de réaliser une première version du programme qui a pu être affinée chemin faisant en fonction des besoins. Le programme final a été baptisé « PyLex » pour analyse du lexique en Python. L'intégralité du code est disponible en annexe 1.

La possibilité de collaborer avec un développeur a permis d'optimiser au mieux le traitement lexical et de résoudre quasiment au cas par cas toutes les ambiguïtés du corpus. Ceci est conforme aux recommandations de FALLERY et RHODAIN (2007, p.9) qui soulignent la difficulté méthodologique de traiter les ambiguïtés afin d'éviter des contre-sens.

Les résultats issus du programme sont édités dans un fichier tableur au format CSV compatible avec la plupart des logiciels d'analyse statistique.

La création de l'outil « PyLex » complètement adapté aux besoins de la recherche est un apport incontestable. De telle sorte, aucun compromis n'est nécessaire entre nos exigences et les possibilités éventuellement restreintes d'un outil générique. Par ailleurs, le choix d'un programme en Python nous laisse l'opportunité de compléter, étoffer et adapter les commandes en fonction de l'évolution des besoins.

### **1.3. DICTIONNAIRES THÉORIQUES**

Le cœur d'une analyse lexicale repose sur la constitution des dictionnaires thématiques. En effet, avant de se lancer dans une analyse informatisée, il faut définir ce que l'on cherche. Nous avons donc constitué des dictionnaires théoriques regroupant pour chaque courant les termes clés. Les grilles lexicales seront présentées et expliquées au chapitre 4, au moment de la restitution et de l'interprétation des résultats issus de PyLex. Ici, nous précisons uniquement la démarche suivie lors de la construction des grilles lexicales, puis nous mesurerons leur fiabilité.

### 1.3.1. Construction des grilles lexicales

Nous souhaitons analyser le contenu des communiqués de transition au regard de trois théories permettant d'expliquer les choix comptables. Bien évidemment, les communiqués en eux-mêmes ne sont pas le reflet des courants théoriques. Ici, l'objectif est d'appliquer des grilles de lecture issues des différentes approches théoriques pour percevoir s'il existe dans la communication financière des éléments pouvant être rapportés à une ou plusieurs théories. Il faut mettre en correspondance les concepts avec leurs manifestations concrètes. À cette fin, « *l'on construit des répertoires, appelés aussi dictionnaires, établissant la correspondance entre l'apparition dans le texte d'un item et la catégorie abstraite à laquelle elle renvoie* » (MOSCAROLA *et al.*, 2002, p.586). La construction des grilles d'analyse de contenu a suivi deux étapes.

- Dans un premier temps, « une réflexion flottante »<sup>228</sup> à partir de la littérature a été menée : les principales hypothèses des théories ont été retenues et creusées. Ceci nous a permis d'exclure certaines hypothèses ne pouvant pas être appréhendées par l'analyse lexicale. En effet, comment définir la rationalité d'un ou plusieurs acteurs par l'intermédiaire d'un communiqué financier. Nous avons circonscrit les dictionnaires aux hypothèses qui ont été jugées testables<sup>229</sup>. Ici, les items retenus sont issus d'une approche *a priori* orientée uniquement par les courants théoriques.
- Dans un second temps, nous avons sélectionné aléatoirement une quarantaine de communiqués<sup>230</sup> que nous avons analysés à la lumière des trois champs théoriques. Ceci nous a permis d'inférer des items à partir du contenu et d'ajuster les mots retenus lors de la réflexion purement théorique. Nous avons soumis les grilles d'analyse à deux universitaires. Ils nous ont réorienté sur certains items, puis ont approuvé les grilles constituées. Nous avons choisi comme unité de code des mots ou des segments de phrase (ex : chiffre + affaires). Pour chaque hypothèse théorique, il a été posé comme contrainte de retenir au maximum cinq items, afin d'éviter dès le départ un biais pouvant déséquilibrer les résultats.

---

<sup>228</sup> Terminologie utilisée par BARDIN (1998, p.74).

<sup>229</sup> Certains éléments théoriques sont difficilement associables à des mots que l'on peut trouver dans les rapports ou dans les communications.

<sup>230</sup> Soit environ 10% du corpus.

### 1.3.2. Mesure de la fiabilité des grilles théoriques

Pour nous assurer de la portée des résultats de l'analyse de contenu, il est nécessaire de mesurer la fiabilité de la grille servant à l'analyse. En effet, selon HARWOOD et GARRY (2003, p.486), « *la mesure de la fiabilité améliore les résultats de la recherche* »<sup>231</sup>. Pour notre étude, nous avons retenu l'alpha de CRONBACH pour mesurer la validité des grilles théoriques. Cet outil est un indicateur permettant d'évaluer la fiabilité des différentes grilles censées identifier un phénomène (Glossaire de EVRARD *et al.*, 2003). L'alpha de CRONBACH est exprimé par la formule suivante :

$$\alpha = \left( \frac{k}{k-1} \right) \left( 1 - \frac{\sum_i \sigma_i^2}{\sum_i \sigma_i^2 + 2 \sum_i \sigma_{i,j}} \right)$$

Avec k le nombre d'items,  $\sigma_i^2$  la variance de l'item i et  $\sigma_{i,j}$  la covariance entre i et j.

Le niveau que doit atteindre l'alpha se situe entre 0,5 et 0,6 pour une recherche exploratoire avec un maximum à 0,8 (et d'au moins 0,9 pour les recherches appliquées). Notons que selon EVRARD *et al.* (2003, p.326), « *une valeur trop importante du coefficient alpha (au-dessus de 0.9) risque de davantage traduire la redondance entre les items qu'une amélioration de la fiabilité* ». D'ailleurs, CORTINA (1993, p.103) souligne que l'interprétation d'un alpha de 0,7 comme satisfaisant n'a aucune signification si l'on ne prend pas en compte le nombre d'items de l'échelle. Ainsi, plus le nombre d'items est grand, plus le coefficient a tendance à être élevé mais la significativité en pâtit. Selon GUEGUEN (2001, p.399), l'alpha varie en fonction du nombre d'items de l'échelle, de la taille de l'échantillon et de la nature de la recherche. Pour cette étude, nous allons mesurer l'alpha de CRONBACH sur les catégories de mots appartenant à chaque grille théorique ainsi que sur chaque grille. Ayant antérieurement fixé à 5 le nombre maximum d'items par catégorie, le biais éventuel lié à une surreprésentation des items est évité. Le tableau ci-dessous présente les résultats du calcul, sous SPSS, de l'alpha pour les trois grilles de lecture ainsi que pour chaque hypothèse appartenant aux différents courants :

<sup>231</sup> « *Measures of reliability enhance the research findings* ».

Théories et thèmes	Alpha de CRONBACH	Nb d'items	Commentaires
Théorie politico-contractuelle	0,756	14	Satisfaisant
Théorie des conventions	0,745	15	Satisfaisant
Théorie néo-institutionnelle	0,74	15	Satisfaisant
Taille	0,731	5	Satisfaisant
Dettes	0,051	5	Faible
Rémunération	0,154	4	Faible
Incertitude	0,822	5	Très bon
Mimétisme TC et TNI	0,033	5	Faible
Légitimité	0,459	5	Acceptable
Isomorphisme coercitif	0,698	5	Satisfaisant
Isomorphisme normatif	0,477	5	Acceptable

Faible : inférieur à 0,4  
 Acceptable : entre 0,4 et 0,6  
 Satisfaisant : entre 0,6 et 0,8  
 Très bon : supérieur à 0,8

Tableau 57 : Application de l'alpha de CRONBACH

Les coefficients calculés au niveau théorique sont globalement satisfaisants. Ainsi, ils sont aux alentours de 0,75. Cependant, comme le nombre d'items est agrégé, il est nécessaire d'analyser la fiabilité de chaque sous-hypothèse. Les résultats calculés au niveau des catégories sont plus éparés :

- Un coefficient très bon : celui lié à l'incertitude ;
- Des coefficients satisfaisants pour la taille et l'isomorphisme coercitif ;
- Des coefficients acceptables pour la légitimité et l'isomorphisme normatif ;
- Des coefficients faibles pour la dette, la rémunération et le mimétisme conventionnel et néo-institutionnel.

Au niveau théorique agrégé, contenant une quinzaine d'items, les coefficients sont satisfaisants, contrairement au niveau catégoriel, mesure à cinq items pour lesquels les résultats sont plus mitigés. Compte tenu de la nature exploratoire de l'étude, nous considérons que le niveau de fiabilité est satisfaisant. En effet, la qualité des alphas théoriques étant satisfaisante, nous estimons que les différentes catégories associées entre elles mesurent bien la représentation du cadre conceptuel.

#### 1.4. MÉTHODES STATISTIQUES D'ANALYSE DES RÉSULTATS

À présent, nous allons préciser les méthodes d'analyse des données lexicales. Deux outils complémentaires ont principalement été mobilisés : l'Analyse en Composantes Principales

(ACP) et l'étude des corrélations inter-items. Dans ce chapitre méthodologique, nous présenterons les différentes méthodes et justifierons leur utilisation<sup>232</sup>.

#### 1.4.1. Analyse en composantes principales

L'analyse en composantes principales est une méthode d'analyse factorielle. Celle-ci permet de mettre en évidence l'existence de facteurs sous-jacents communs aux variables quantitatives mesurées pour un ensemble d'observations. Elle consiste à identifier, à partir d'un ensemble de variables, un nombre plus restreint de dimensions ou facteurs (EVRARD *et al.*, 2003, p.398). Selon GUEGUEN (2001, p.369), « l'ACP est une technique descriptive par excellence puisqu'elle permettra de visualiser les individus en fonction des variables initiales les plus proches entre elles ». L'ACP permet d'obtenir une carte des individus en fonction de leurs proximités et selon leurs corrélations. L'ACP permet de représenter les données initiales (variables ou individus selon le cas) dans un espace de dimension moindre que l'espace original et cela en minimisant la perte d'information. L'analyse est alors facilitée par une représentation graphique des données dans un espace à deux dimensions obtenu par une projection sur une base orthonormée. L'analyse en composantes principales s'applique aux variables de nature quantitative. Les axes factoriels sont déterminés de façon à rendre compte le mieux possible de la dispersion des données présentes dans la matrice. L'interprétation des principaux résultats de l'ACP est présentée dans le tableau suivant :

Éléments de la matrice	Interprétation
Les axes	La somme des deux axes représente le pourcentage de la variance expliquée par l'ACP. Pour capter correctement la dispersion globale, on estime qu'il faut que les facteurs représentent au moins 50% de la variance.
Les points critères	Les positions respectives des points critères sur le cercle sont une image des corrélations. Pour deux variables proches du cercle dans le plan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plus elles sont près l'une de l'autre, plus elles sont positivement corrélées ;</li> <li>• Plus elles sont diamétralement opposées, plus elles sont négativement corrélées ;</li> <li>• Si elles forment un angle droit, leur corrélation est négligeable ;</li> <li>• Pour deux variables éloignées du cercle, on ne peut pas conclure.</li> </ul>
Les points individus	Une modalité proche du centre est voisine du profil moyen sur l'ensemble des critères. Les modalités proches ont des profils voisins par rapport aux critères. Les modalités éloignées ont des profils différents.

Tableau 58 : Les règles d'interprétation de l'ACP<sup>233</sup>

<sup>232</sup> Les résultats seront détaillés au chapitre 4 dans la section 1, §2, « La communication financière : Analyse lexicale des déterminants théoriques » p.238.

<sup>233</sup> Tableau réalisé à partir du cours de Méthodologie quantitative du DEA de Sciences de Gestion, par Laurence SAGLIETTO, années 2003-2004.

FALLERY et RHODAIN (2007, p.8) recommandent l'utilisation de l'analyse factorielle pour donner une représentation graphique des données issues de l'analyse lexicale. Nous utilisons l'ACP pour synthétiser et décrire les résultats issus de l'analyse lexicale.

#### *1.4.2. Analyse des corrélations*

Les résultats de l'analyse du lexique de la communication financière ont fait l'objet d'une étude des corrélations linéaires, afin de déterminer si certains items, thèmes ou théories étaient liés entre eux. L'étude des liens entre différentes variables se mesure grâce au coefficient de corrélation. Si les variables sont quantitatives on utilise le coefficient de PEARSON et si les variables sont qualitatives, on utilise le taux de KENDALL. Selon MALHOTRA (2004, p.428), la corrélation linéaire est la notion statistique la plus largement utilisée en sciences sociales car elle permet de synthétiser l'importance de la relation entre deux variables. Le coefficient de corrélation mesure la relation existant entre X et Y, sa valeur varie entre -1 et 1. On estime par généralement que :

- Si  $r = 0$  : la relation entre les deux variables est nulle ;
- Si  $0 < |r| < 0,2$  : la relation est faible ;
- Si  $0,2 < |r| < 0,5$  : la relation est moyenne ;
- Si  $0,5 < |r| < 0,8$  : la relation est bonne ;
- Si  $|r| > 0,8$  : la relation est excellente.

Par ailleurs, il faut tenir compte du coefficient de significativité, noté sig par SPSS ou p. dans d'autres logiciels statistiques. Il mesure si la corrélation entre les variables est due au hasard ou si, compte tenu de l'échantillon, la relation existe effectivement au sein de la population. On estime que :

- Si Sig.  $< 0,05$  : alors la relation est significative ;
- Si Sig.  $> 0,05$  : alors la relation doit être ignorée.

La corrélation simple entre deux variables expose la covariance de celles-ci à la racine carrée du produit de leurs variances. Si deux variables varient peu ensemble, le coefficient de corrélation sera proche de zéro, cela indique une indépendance des variables. Au contraire, si le coefficient de corrélation est proche de 1, alors cela suppose une dépendance des variables l'une envers l'autre. Comme le souligne BENRHOUMA (2008, p.208), la corrélation n'est toutefois pas un indicateur définitif du lien causal entre les variables.

L'étude des corrélations entre les variables, issues de l'analyse textuelle informatisée, nous permet de saisir les liens existant entre les différents thèmes et surtout si l'on peut établir des ponts entre les trois courants théoriques.

## **2. LES ENTRETIENS SEMI-DIRECTIFS**

Le dernier outil mobilisé dans notre appareillage de recherche est l'entretien. C'est une technique destinée à collecter, dans la perspective de leur analyse, des données discursives reflétant notamment l'univers mental conscient ou inconscient des individus (BAUMARD *et al.*, 2003, p.235). L'entretien est utilisé pour compléter les données recueillies par le questionnaire et nous permettre de saisir les motivations et les processus de décision tels qu'ils se sont déroulés lors de la première application des normes IAS/IFRS. En effet, SNOW et THOMAS (1994, p.458) soulignent les mérites de cet instrument de collecte de données permettant une compréhension en profondeur du phénomène étudié en abordant les différentes significations que les répondants attribuent à leurs expériences dans les organisations. La réalisation d'entretiens auprès de différents acteurs de l'application des normes comptables internationales au sein des groupes français a pour objectif de mieux capter les motivations des dirigeants. Nous souhaitons, par le biais de ces discussions avec les acteurs au cœur du système, comprendre le processus des choix comptables et appréhender comment a été vécu ce changement de normes dans les groupes français.

La méthode de l'entretien peut constituer en soi un outil de recherche unique dans le cadre d'une thèse. En effet, une recherche ancrée dans une démarche qualitative d'observation participante ou non mobilisera essentiellement l'entretien avec les acteurs du champ de recherche pour appréhender le terrain. Nous ne nous situons pas dans ce type d'approche, en effet, nous associons plusieurs outils à tendance qualitative et quantitative, l'entretien est l'un d'entre eux. C'est pourquoi le nombre d'entretiens réalisés est ici plus faible que dans le cadre d'une thèse où ils constitueraient l'outil méthodologique principal.

Dans cette partie, nous présenterons d'abord les informants, puis nous expliciterons la méthode retenue ainsi que la préparation des entretiens et enfin nous détaillerons le déroulement des rencontres et le traitement postérieur des informations.

## 2.1. LES INFORMANTS

À la fin de l'enquête, nous demandions au répondant s'il serait prêt à être recontacté afin d'approfondir le sujet. En cas de réponse affirmative, nous l'invitions à nous communiquer ses coordonnées électroniques. Cette démarche nous a évité une perte de temps liée au démarchage d'informants potentiels dont nous n'avions ni les noms ni les coordonnées. D'autant qu'en procédant de la sorte, nous abordions immédiatement des personnes connaissant le sujet et ouvertes à la discussion.

Répondants ayant accepté une éventuelle rencontre	9
Envoi d'un courrier électronique pour solliciter un entretien	8 (nous n'avons pas contacté un répondant dont les bureaux se trouvaient en Mayenne)
Acceptations d'entretien	6

Tableau 59 : Les informants potentiels

Nous avons contacté les informants potentiels dès le mois de juillet pour fixer une date courant septembre. Les entretiens réalisés sont présentés dans le tableau suivant.

Groupes	Fonction des informants	Date	Durée	Lieu
ALSTOM	Responsable consolidation	7 sept. 2007	1h11min	Levallois Perret
AREVA	Responsable normes et procédures	7 sept. 2007	2h13min	Paris
PUBLICIS	Responsable consolidation	10 sept. 2007	1h10min	Neuilly sur Seine
GROUPE FLO	Directeur comptable	11 sept. 2007	58min	La Défense
BULL	Directeur comptable	13 sept. 2007	1h55min	Paris
REXEL	Responsable normes et procédures	13 sept. 2007	43min	Paris

Tableau 60 : Les entretiens effectués

Ces six entretiens constituent un échantillon que nous estimons représentatif des sociétés dans l'obligation d'appliquer les normes internationales et ce pour les raisons suivantes :

- Les informants occupent des fonctions clés au sein du processus de transition aux IFRS ;
- Les informants ont des postes hétérogènes et représentent les différents niveaux du processus comptable ;
- Les groupes appartiennent à des secteurs hétérogènes et sont de taille différente.

Par ailleurs, il se trouve que trois des informants ont changé de société en cours ou juste après la transition aux normes internationales. Ils ont alors pu décrire cette période à la lumière de leurs expériences dans différentes entreprises, ce qui nous a permis d'appréhender la transition pour les neuf entreprises suivantes : ALSTOM, AREVA, PUBLICIS, GROUPE FLO, BULL, REXEL, FRANCE TELECOM, VIVENDI, VALEO.

Nous estimons que ces six entretiens, illustrant neuf exemples de transition, nous permettent d'éclairer de façon pertinente l'objet de la recherche. La multiplication des entretiens n'est pas ici nécessaire puisque cette méthode de collecte des données est couplée à d'autres outils comme l'enquête par questionnaire, l'analyse lexicale et l'étude économétrique.



## 2.2. AVANT L'ENTRETIEN

L'entretien constitue la dernière étape de recueil des données de la recherche, c'est une étape très importante qu'il nous a fallu préparer avec minutie. Il faut déterminer précisément ce que nous attendons de ces entrevues et préparer un guide nous permettant de mener la conversation de façon structurée tout en gardant une marge de manœuvre selon les aléas de la discussion.

### 2.2.1. *La méthode de l'entretien semi-directif*

L'entretien individuel en face à face peut être directif (questionnaire en face à face), semi-directif (le chercheur pose des grandes questions), ou bien non directif (le chercheur définit un thème sur lequel l'informant a toute liberté de parole). Nous avons choisi d'aborder les entretiens de façon semi-directive. L'entretien semi-dirigé se distingue du questionnaire par ses questions ouvertes et l'interaction existant entre le chercheur et l'informant. L'entretien se fait sur le mode de la conversation, le chercheur adapte l'ordre et la teneur des questions en fonction des réponses de son interlocuteur (DEMERS, 2003, p.182). COOPER et SCHINDLER (2006, p.205) caractérisent l'entretien semi-directif de la façon suivante :

- Il repose sur le développement du dialogue entre le chercheur et l'informant ;
- Il requiert de l'imagination et de la créativité de la part du chercheur ;
- Il utilise les compétences du chercheur pour faire émerger une qualité et une variété d'informations ;
- Il utilise l'expérience et les compétences du chercheur pour atteindre des réponses claires et structurées.

Les entretiens semi-directifs sont réalisés à partir d'un guide d'entretien qui constitue pour le chercheur un fil rouge permettant d'orienter et de recadrer la conversation.

### 2.2.2. *Le guide d'entretien*

À l'instar de SEGURA (2006), nous estimons que la qualité de l'entretien est en grande partie proportionnelle à sa préparation. Nous avons été très soucieux de la personnalisation et de l'exhaustivité de notre guide d'entretien. Selon LOUFRANI-FEDIDA (2006, p.207), « *le guide d'entretien n'est pas un questionnaire ouvert mais un aide mémoire qui permet de*

vérifier qu'aucun point important n'a été oublié ». Afin de construire le guide, nous avons suivi les recommandations de DEMERS (2003, p.188) :

- Les premières questions visent à mieux connaître le répondant ;
- Entrer dans le vif du sujet en commençant par des questions très larges et descriptives ;
- Faire très attention à adapter le niveau de langage à l'interlocuteur (ne surtout pas être trop abstrait) ;
- Ne pas influencer les réponses.

COOPER et SCHINDLER (2006, p.207) soulignent qu'il faut respecter une hiérarchie dans l'ordre des questions. Ainsi l'entretien débute par des questions générales destinées à mettre l'informant à l'aise et lui donner l'impression que sa contribution apportera beaucoup à la recherche, puis les questions se spécifient de plus en plus<sup>234</sup>.

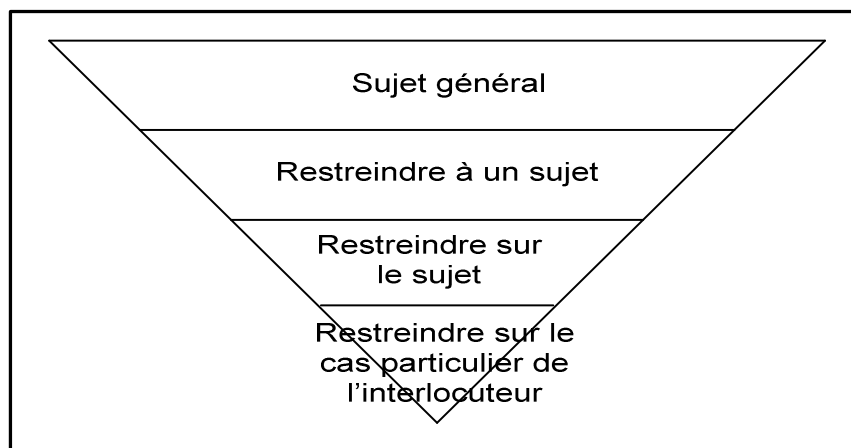


Figure 36 : L'entonnoir de l'entretien. (Source : COOPER et SCHINDLER, 2006)

Un premier guide d'entretien a été réalisé à partir de la revue de la littérature, des résultats issus des analyses statistiques, des analyses de contenu et des questionnaires, ainsi que de nos intuitions. Durant l'entretien, le chercheur se réfère à cette courte liste de questions et si l'informant n'aborde pas spontanément tous les thèmes, il pose ses questions à la fin de l'entretien (GIBBINS *et al.*, 1990, p.126)<sup>235</sup>. Par ailleurs, au cours de l'entretien, le chercheur est en mesure d'étoffer la liste initiale de questions au gré de la conversation.

Ce premier guide a été présenté à un chercheur confirmé pour valider sa structure et sa cohérence. Enfin, il faut noter qu'au fil des entretiens le guide évolue de manière à saisir au plus près les éléments de terrain qui apparaissent au cours des discussions et qui n'avaient pas systématiquement été cernés. Le guide d'entretien est présenté en annexe 7.

<sup>234</sup> "Broader questions start the interview, designed to put participants at ease and give them a sense that they have a lot to contribute, followed increasingly more specific questions to draw out detail".

<sup>235</sup> "The interviewer referred to a short list of questions during the interview and, if the informant did not spontaneously address all the issues on the list, asked these questions (at the end of the interview)".

### 2.2.3. *Fiche signalétique entreprise*

Avant de nous rendre aux entretiens, nous avons pris le soin de nous renseigner au mieux sur l'entreprise visitée, ceci afin de ne pas poser de questions dont nous pouvions facilement obtenir les réponses. Pour cela, nous avons établi une fiche technique de chaque groupe. Cette fiche technique comprend deux parties :

1. Informations générales : activités principales et secondaires, principaux points de l'histoire de l'entreprise, organigramme de la direction, activité hors France ;
2. Informations comptables : marché de cotation, cours boursier, date d'adoption des IFRS, principaux choix en matière d'options comptables (à partir des réponses du questionnaire), noms des commissaires aux comptes.

Un exemple de fiche signalétique est disponible en annexe 6.

### 2.3. PENDANT L'ENTRETIEN

Au cours de l'entretien, la priorité a été donnée à la discussion et à sa dynamique. Ainsi, en aucun cas, nous n'avons coupé notre interlocuteur sur un thème pour en aborder un autre. En effet, comme le soulignent de nombreux auteurs, la flexibilité est un élément déterminant de la collecte de données par entretien. Le chercheur doit être en mesure de s'adapter en permanence à son interlocuteur.

Nous avons néanmoins essayé d'appliquer, dans la mesure du possible, les recommandations de BÉDARD et GENDRON (2004, pp.197-199) pour améliorer la validité des données recueillies :

- Instaurer un climat de confiance avec le répondant. Débuter l'entretien par une discussion avec le répondant sur un sujet d'actualité lié ou non à la recherche ;
- Remerciement pour le temps consacré à la recherche (questionnaire et entretien) ;
- Présentation du cadre de la recherche (université) et objectif général ;
- Rappel de la confidentialité : citation du nom des entreprises participantes mais en aucun cas les propos seront reliés à la personne et à l'entreprise ;
- Permission d'enregistrer, et qu'en aucun cas il n'est forcé de répondre à toutes les questions ;
- Entrer dans le vif du sujet, en évitant toutefois d'aborder des questions sensibles au début de l'entretien ;

- Au cours de l’entretien, être très attentif au comportement verbal et non verbal de l’informant ;
- Fin de l’entretien :
  - Éventuellement demande de contact ultérieur pour des éclairages nouveaux ;
  - Proposition d’envoi des retranscriptions ;
  - Remerciement et mise en avant de la contribution à la recherche.

## 2.4. APRÈS L’ENTRETIEN

La période suivant immédiatement l’entretien est tout aussi importante que la discussion en elle-même pour la recherche. En effet, à ce moment le chercheur est encore pleinement imprégné de la conversation et doit retranscrire toutes les informations qu’il a pu noter et qui n’ont pas forcément été énoncées par l’informant. Puis, il y a l’étape primordiale de la retranscription de l’entretien et du codage permettant l’exploitation des textes.

### 2.4.1. Fiche d’entretien

Aussitôt après chaque entretien, nous avons rédigé une fiche de synthèse conformément aux recommandations de MILES et HUBERMAN (2003, pp. 104-105) : « *la fiche de synthèse d’entretien consiste en une simple feuille comportant une série de questions visant à résumer ou préciser le contact terrain. L’enquêteur revoit ses transcriptions de notes de terrain et répond brièvement à chacune de ces questions pour aboutir à une récapitulation globale où figurent les éléments principaux du contact* ».

Étapes	Méthodes
Déterminer les questions	Il faut avoir une idée claire de ce que l’on a besoin de savoir rapidement sur le sujet.
Élaboration de la fiche	Maximum une feuille Identification de l’entretien
Entrée des données	À rédiger immédiatement après la retranscription

Figure 37 : La fiche de synthèse d’entretien. (D’après MILES et HUBERMAN, 2003)

Cette fiche a pour objectif de cerner l’essentiel des informations recueillies. Il ne s’agit pas de restituer intégralement le déroulement de l’entretien, mais plutôt de souligner les idées clés. D’ailleurs, cette fiche a été réalisée uniquement à partir des souvenirs et des impressions immédiatement après le rendez-vous. Nous avons choisi d’organiser la fiche en fonction des thèmes du guide d’entretien. La réalisation de ces fiches nous a permis d’affiner nos questions pour les entretiens suivants. Une fiche de synthèse est disponible en annexe 8.

Cette fiche a, selon les auteurs, plusieurs usages :

- Planifier les prochains entretiens ;
- Suggérer des codes ;
- Se remettre le contact en mémoire lorsque l'on reprend la retranscription ;
- Servir de support à l'analyse elle-même.

#### **2.4.2. *Retranscription***

Les entretiens ont été retranscrits en intégralité et sans adaptation de style. Il est recommandé de retranscrire les entretiens dans un délai de deux jours après le rendez-vous. Cependant, compte-tenu du planning très serré de la session d'entretiens, cet exercice a été réalisé au cours des deux semaines suivant le déplacement à Paris. Les six entretiens ont été enregistrés, ce qui représente une durée totale de neuf heures. En moyenne, un enregistrement d'une heure équivaut à six heures de retranscription (LOUFRANI-FEDIDA, 2006, p.209), soit dans notre cas environ soixante heures de retranscription.

Une fois les entretiens retranscrits, ils ont été envoyés aux informants en ayant émis le souhait pour validation avant utilisation, ceci afin que l'informant puisse, s'il le souhaite, maintenir certains propos confidentiels.

#### **2.4.3. *Codage***

Nous avons suivi les conseils de DEMERS (2003, p.198-202) en commençant le codage à la suite des premiers entretiens, cela nous a permis d'ajuster les questions pour les entretiens suivants. Le codage consiste à découper les données en unité d'analyse. Le codage des entretiens est un processus d'abord manuel et intellectuel qui peut par la suite être automatisé à l'aide d'un logiciel. Selon ALLARD-POESI (2003, p.288), « *le codage des données n'est ainsi qu'un codage (une interprétation) parmi de multiple autres possibles. Il ne s'agit pas de décodage d'un monde à découvrir mais d'un encodage par le biais de la langue (des unités et des catégories) en partie construite par le chercheur* ». Compte tenu du petit nombre d'entretiens à analyser, il a été possible de se limiter à un codage intuitif et manuel. En effet, nous avons effectué plusieurs lectures en profondeur des retranscriptions d'entretiens en identifiant au fur et à mesure les éléments de discours pouvant être rapprochés de notre corpus théorique et permettant de comprendre les choix d'options comptables. Ce codage

relativement simple a été suffisant pour nous permettre d’exploiter les informations produites par les informants.

Lors de la restitution des résultats, nous nommerons « Info + chiffre » les différents informants. Par exemple, le propos de l’informant 1 seront attribués à Info 1.

Nous venons de présenter toutes les méthodes de collecte des données mobilisées dans cette thèse. Il est temps de nous intéresser aux résultats qui en émergent.

### CONCLUSION DU CHAPITRE 3

Pour conclure ce chapitre sur les positionnements du chercheur, considérant les propos de KOENIG (1993, p.5) « *pour apprécier une recherche à sa juste valeur, il est indispensable de tenir compte des options qui la fondent* », nous proposons, en guise de conclusion, une synthèse, sous forme de tableau, des principaux choix effectués au cours de la recherche.

<b>Choix épistémologiques et méthodologiques</b>	
<b>Positionnement épistémologique</b>	
Épistémologie	Positivisme aménagé au sens de MILES et HUBERMAN (2003).
Mode de raisonnement	De l’inductif au déductif.
Recherche comptable	Approche positive de la comptabilité : volonté d’expliquer et comprendre. L’information comptable est moniste, autrement dit unique. Conception anglo-saxonne.
<b>Choix méthodologiques</b>	
Constitution d’une base de données	Recueil de tous les documents publiés par les groupes du SBF 120 au cours de la période 2004-2008.
Observation documentaire	La base de données constituée a été analysée minutieusement afin d’observer les choix d’options comptables retenus par les groupes du SBF 120.
Analyse lexicale	Le lexique de la communication financière liée à la première application des normes IAS/IFRS a été analysé afin de repérer un ancrage théorique du discours.
Modélisation économétrique	Proposition d’un modèle d’explication des choix d’options de transition en fonction des caractéristiques de la firme.
Enquête en ligne	Questionnaire en ligne centré sur les choix d’options et les opinions des répondants sur la première application des normes IAS/IFRS.
Entretiens	Entretiens semi-directifs avec les responsables de la transition aux IAS/IFRS au sein de 6 groupes français.

Tableau 61 : Synthèse des choix effectués au cours de la recherche

Après avoir présenté la méthodologie de la recherche et sa démarche générale, les chapitres suivants vont être consacrés à la restitution des résultats.

**Résumé du chapitre 3 :**

Ce troisième chapitre consacré aux postures épistémologiques et aux choix de méthodes a permis de retracer la démarche de recherche. Dans un premier temps, nous avons justifié le choix d'une épistémologie aménagée permettant de concilier les objectifs de recherche avec le cadre conceptuel et méthodologique. Par ailleurs, nous avons souligné notre ancrage au sein d'une recherche dite positive ayant vocation à observer comprendre les pratiques. Puis, nous avons présenté les méthodes de collecte des données mobilisées pour appréhender l'objet de la recherche. Pour chaque outil retenu, nous avons précisé les objectifs et les précautions prises lors de leur mise en place afin de mettre en exergue la validité interne du processus de recherche et d'assurer la reproductibilité des méthodes. Pour faciliter la lecture de ce chapitre, nous avons opéré une distinction entre les outils dits quantitatifs (Base IFRS, modèle économétrique et enquête par questionnaires) présentés dans la section 2 et ceux dits qualitatifs (analyse lexicale et entretiens semi-directifs) présentés dans la section 3.

Après avoir présenté le contexte de la recherche, le cadre conceptuel multi-théorique, les positions épistémologiques ainsi que nos méthodes de recueil des données, nous sommes à même d'aborder les résultats de la recherche.

La problématique de cette thèse repose sur deux axes : observer et comprendre les choix d'options comptables effectués par les groupes français lors de la première application des normes IAS/IFRS. Pour atteindre cet objectif, un cadre conceptuel multi-théorique et une approche multi-méthodes ont été déployés. Les trois premiers chapitres de la thèse ont servi à poser le contexte de la recherche et à présenter les méthodes retenues pour répondre à la problématique.

Dorénavant, nous allons nous consacrer à restituer les résultats issus des analyses empiriques. Afin d'être fidèles à nos interrogations initiales, nous avons décidé d'articuler la présentation des résultats d'abord dans une visée d'observation puis selon un axe compréhensif.

Le quatrième chapitre de la thèse s'attache à décrire la première application des normes comptables internationales, sous l'angle de la communication financière, de la mise en place organisationnelle et des choix d'options effectués.

Le cinquième chapitre propose des voies de compréhension des choix comptables retenus par les groupes français. Trois types de facteurs explicatifs sont mis en exergue : des déterminants politico-contractuels, contextuels et comportementaux.

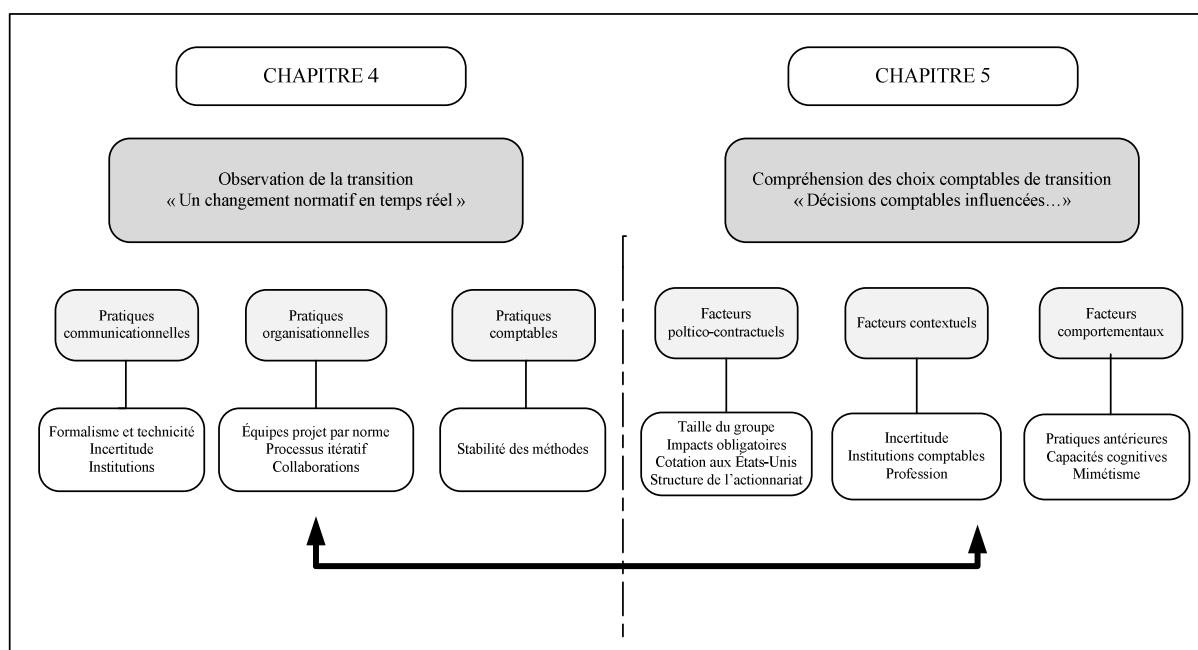


Figure 38 : Panorama des résultats de la thèse





## CHAPITRE 4

# LA PREMIÈRE APPLICATION DES NORMES IAS/IFRS : ASPECTS COMMUNICATIONNELS, ORGANISATIONNELS ET TECHNIQUES

### Objectifs de ce chapitre :

- Analyser le contenu informationnel de la communication financière de transition
- Mettre en lumière les structures organisationnelles d'implémentation du changement
- Identifier les options comptables retenues par les groupes français

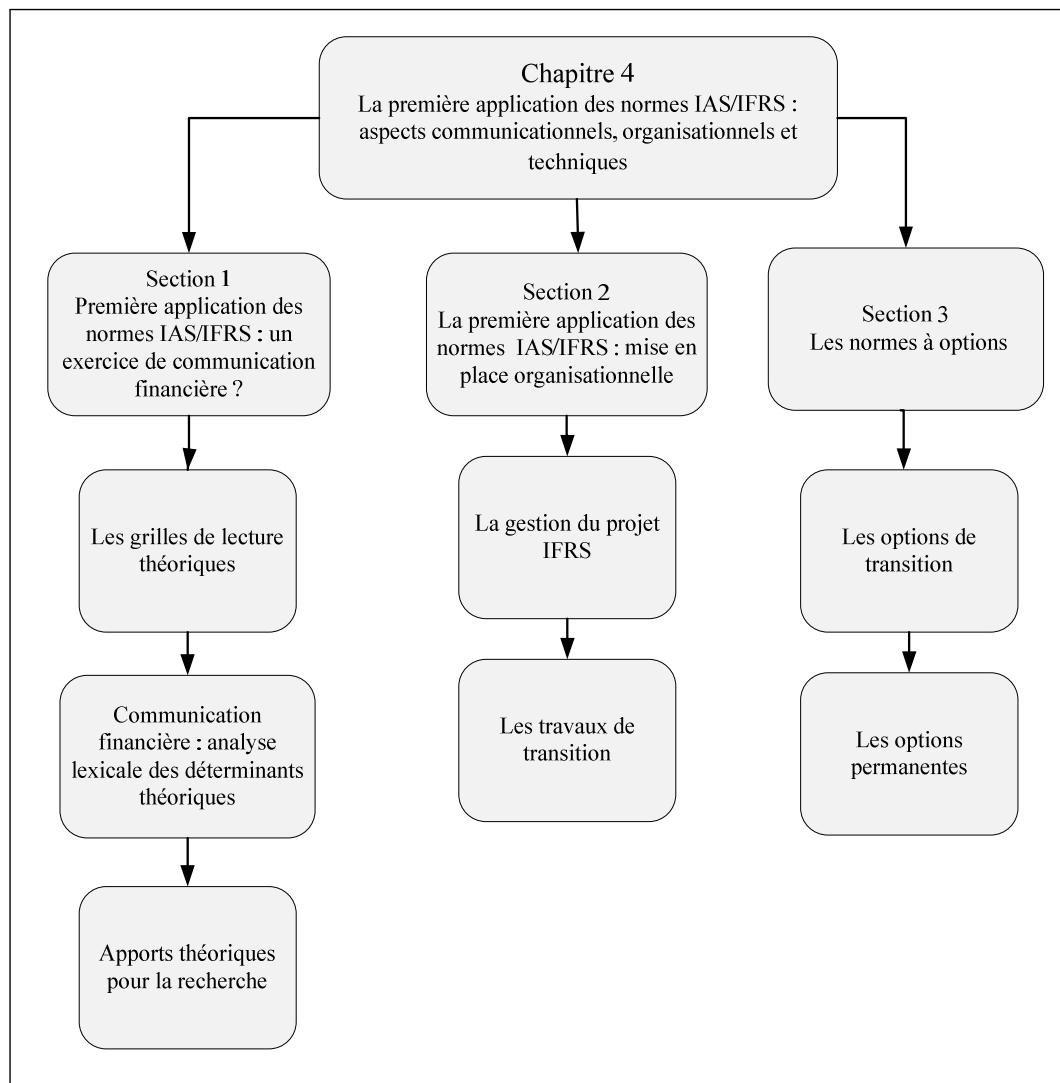


Figure 39 : Articulation du chapitre 4

« Si nous voulons que tout reste tel que c'est, il faut que tout change ».

LAMPEDUSA (1958 (2006), p.34)

La mise en place des normes comptables IAS/IFRS par les groupes français a constitué un changement profond de la manière de penser et de pratiquer la comptabilité. Ce quatrième chapitre vise à répondre à notre première question de recherche, à savoir « **comment les normes IAS/IFRS ont-elles été appliquées par les groupes français ?** ». Afin de comprendre l'application des normes IAS/IFRS, il est nécessaire au préalable d'observer de façon minutieuse leur implémentation. D'après PETROVIC (2005), la première priorité des entreprises a consisté à s'approprier le nouveau référentiel et à maîtriser la communication financière. C'est pourquoi notre regard s'est posé sur trois facettes essentielles de la comptabilité d'entreprise : la communication financière, l'organisation du service consolidation et de la pratique comptable. En retenant ces trois angles d'observation, nous serons en mesure de cerner la nature de la transformation comptable initiée par les normes IAS/IFRS. La communication financière est le vecteur essentiel de la firme pour diffuser des informations à ses partenaires. Lors de la transition vers les normes IAS/IFRS, une communication spécifique a été organisée pour informer le marché des évolutions en cours. La teneur du discours restitué dans cette documentation est révélatrice de la conception et du positionnement des firmes vis-à-vis de la transition.

L'implémentation des normes IAS/IFRS se répercute en priorité au sein des services comptable et consolidation des groupes. Ainsi, il a fallu adapter en profondeur l'organisation des hommes et des systèmes d'information, afin d'intégrer les nouvelles procédures conformes aux normes IAS/IFRS. Dans la mesure où l'aménagement interne du service comptable représente la première étape du processus de passage aux normes IAS/IFRS, nous poserons un regard attentif sur les ajustements organisationnels effectués lors du passage aux normes comptables internationales.

L'observation des pratiques comptables est révélatrice de la manière dont les firmes françaises ont abordé le changement normatif, nous porterons notre attention sur la teneur des choix d'options réalisés. C'est à partir de ces observations initiales que nous serons en mesure d'apporter des éléments de compréhension de la première application des normes comptables internationales. Ce chapitre est essentiellement de nature descriptive, puisqu'il restitue les éléments de la transition observés sur le terrain. Ces résultats seront, dans la mesure du possible, mis en perspective au regard de notre cadre conceptuel multi-théorique.

Ce quatrième chapitre est donc structuré en trois sections. D'abord, nous décrirons l'exercice de communication financière effectué par les groupes français, puis, nous proposerons une modélisation de l'organisation comptable de transition, et enfin, nous détaillerons les options retenues.

## **Section 1 : La première application des normes comptables internationales passe par un exercice de communication financière**

Dans cette section, nous allons nous intéresser au contenu de la communication financière lors de la transition vers les normes IAS/IFRS. Le changement de normes a constitué une période particulièrement riche en informations, et ce, notamment dans la mesure où les groupes ont fortement communiqué à ce propos. La communication financière de transition a consisté d'une part, à informer et rassurer le marché sur l'avancement de la mise en place des nouvelles normes, et d'autre part, à répondre aux recommandations de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) concernant la diffusion régulière d'informations sur la transition et ses impacts. Ainsi, les mois précédents la publication officielle des comptes conformes aux normes IAS/IFRS ont été marqués par une communication financière particulièrement soutenue. Celle-ci peut s'expliquer par une volonté de réduire l'asymétrie informationnelle entre l'entreprise et ses diverses parties prenantes. En effet, lors de la première application des normes IAS/IFRS, les actionnaires, investisseurs et autres acteurs du marché ont eu beaucoup de difficultés pour estimer les changements induits par les nouvelles normes et leurs impacts sur la valorisation des groupes. C'est pourquoi, en communiquant sur l'avancée et les impacts de la transition, les groupes ont pris le parti d'envoyer des signaux<sup>236</sup> rassurants au marché. D'ailleurs, l'enquête menée par MAZARS (2005a, p.21) souligne que les groupes français sont ceux qui ont le plus communiqué sur l'impact des normes IAS/IFRS au niveau européen. KPMG-CARTESIS (2005a) notent que la plupart des groupes ont le plus souvent choisi d'organiser une publication spécifique pour expliquer l'impact de l'introduction des normes IAS/IFRS sur leurs états financiers. Cette période de changements profonds de la pratique comptable est extrêmement rare à observer. Afin d'étudier ce phénomène, nous avons collecté tous les documents publiés au cours de la période 2004-2005 concernant la première application des normes IAS/IFRS en

---

<sup>236</sup> Selon la théorie financière du signal (ROSS, 1977), l'information n'est pas partagée par tous et l'asymétrie informationnelle est de mise. Celle-ci peut être néfaste pour la firme en conduisant par exemple à des sous-évaluations. C'est pourquoi, les managers diffusent des informations aux marchés afin d'envoyer des signaux sur la bonne gestion de l'entreprise.

France. Face à une telle masse d'informations, nous avons décidé de nous concentrer sur les communiqués de transition afin d'analyser la manière dont les groupes ont présenté les effets de la première application des normes comptables internationales. La méthode de l'analyse de contenu a été retenue afin d'appréhender la communication financière. Selon FRAZIER *et al.* (1984, p.318), « *l'évaluation des éléments narratifs des rapports financiers peut amener à des prolongements fructueux pour la recherche sur l'analyse du contenu informationnel* »<sup>237</sup>. La communication financière est souvent très neutre, décrivant principalement la technique comptable et les choix retenus, sans expliciter les finalités de ces positionnements. À la seule lecture des rapports, il est donc difficile de sonder les motivations comptables, c'est pourquoi, la construction de grilles d'analyse lexicale peut, dans une certaine mesure, éclairer le débat.

L'étude du contenu des communiqués de transition est réalisée selon un angle d'analyse en adéquation avec les objectifs de recherche : peut-on lire la communication financière au regard de notre cadre conceptuel multi-théorique ? Autrement dit, nous souhaitons découvrir s'il existe dans les communiqués de transition des éléments pouvant être rattachés aux théories politico-contractuelle, des conventions et néo-institutionnelle.

L'analyse des communiqués de transition va permettre d'observer le contenu et les fondements théoriques implicites de l'information diffusée par les groupes concernant la première adoption des normes IAS/IFRS. Pour cela, nous avons construit trois grilles de lecture à partir du cadre conceptuel. La démarche s'inscrit dans ce que MOSCAROLA *et al.* (2002) appellent une analyse fondée sur un modèle, dans la mesure où nous utilisons un corps d'hypothèses<sup>238</sup> que nous confrontons aux données. L'objectif est d'établir s'il existe des déterminants issus du cadre conceptuel au sein de la communication financière consacrée à la première adoption des normes comptables internationales.

## **1. LES GRILLES DE LECTURE THÉORIQUES**

Les grilles de lecture permettent d'opérationnaliser les hypothèses, des trois courants théoriques retenus, en identifiant les termes observables dans la communication financière des groupes français. La méthode d'élaboration des dictionnaires théoriques a été décrite

---

<sup>237</sup> “We believe an evaluation of the narrative elements in accounting reports may lead to a fruitful extension of research concerned with the information content of accounting information”.

<sup>238</sup> « Les hypothèses correspondent à la formulation d'une théorie qu'on peut définir comme un ensemble de concepts mis en relation » (MOSCAROLA *et al.*, 2002, p.585).

dans le chapitre méthodologique<sup>239</sup>, nous allons ici présenter le contenu de chacune des grilles d'analyse afin de mettre en lumière les items théoriques.

### 1.1. GRILLE D'ANALYSE POLITICO-CONTRACTUELLE

Selon WATTS et ZIMMERMAN (1990), les travaux réalisés sans le cadre de l'approche positive de la comptabilité sont guidés par la recherche de régularités empiriques et apportent des explications sur celles-ci. L'analyse lexicale est un outil adapté à la TPC dans sa forme. En effet, « *l'analyse de contenu est non intrusive dans sa façon d'analyser le contenu narratif des documents et elle est capable de mesurer l'importance implicite attribuée à une certaine catégorie d'informations* » (BRETON et TAFFLER, 2001, p.93)<sup>240</sup>. Ce positionnement correspond particulièrement bien à la volonté d'extériorité posée par WATTS et ZIMMERMAN (1978). La grille d'analyse fondée sur l'approche positive s'articule autour des trois hypothèses permettant de caractériser la firme : coûts politiques, coûts contractuels liés à la dette et coûts contractuels liés aux rémunérations des dirigeants. La taille de la firme peut être mesurée en fonction : du montant des ventes (DUMONTIER et RAFFOURNIER, 1998) ou du chiffre d'affaires (MISSONIER-PIERA, 2004). Pour analyser les communiqués, nous avons retenu les mots : taille, chiffre d'affaires et bénéfice. Les coûts politiques représentent le poids de la charge fiscale, mais aussi la pression concurrentielle (autres entreprises et régulation étatique). L'analyse ne retient ici que des mots liés à la fiscalité : impôt, impôt différé et impôt courant<sup>241</sup>. WATTS et ZIMMERMAN (1990) accordent une place importante à l'existence de clauses comptables dans les contrats d'endettement. Cependant, de telles clauses ne sont pas abordées par les communiqués de transition, c'est pourquoi nous ne pouvons tester cette hypothèse en l'état. Dans ces conditions, l'analyse se focalise sur l'importance accordée au thème de la dette dans la communication. Les mots retenus ont donc trait aux différentes mesures de l'endettement : dettes, taux d'endettement, ratio d'endettement, coût de la dette, intérêts financiers. Enfin, en ce qui concerne l'hypothèse de rémunération, WATTS et ZIMMERMAN (1978) supposent que l'attribution de bonus indexés sur la performance comptable et financière aura une influence sur le comportement des dirigeants. Pour cela, nous avons retenu les

<sup>239</sup> Se reporter au chapitre 3, section 3, p.180.

<sup>240</sup> “*Content analysis methodology is particularly appropriate for our purpose both because of its unobtrusive nature in analyzing narratives (...) and its ability to measure the implicit importance attributed to an information category*”.

<sup>241</sup> Notons que si dans un même communiqué les mots « impôt » et « impôt courant » apparaissent : l'item « impôt » sera comptabilisé une seule fois ainsi que « impôt courant », le programme évitant la double comptabilisation qui serait source de biais.

termes : stock-options, rémunération des dirigeants/mandataires sociaux, rémunération variable, intéressement. Le tableau suivant présente la grille de lecture politico-contractuelle.

Thèmes / catégories	Caractères des items retenus	Dictionnaires
Coûts politiques	Les mots caractérisant la taille de la firme et liés à l'imposition.	Taille Chiffre d'affaires Bénéfice Impôt Impôts différé
Coûts contractuels : dettes	Les mots retenus sont ceux ayant trait à la dette.	Taux d'endettement Ratio d'endettement Dettes Coût de la dette Intérêts financiers
Coûts contractuels : rémunération des dirigeants	Les mots retenus sont ceux décrivant les modes de rémunération indexés sur les performances.	Stock-options Rémunération des dirigeants ou des mandataires sociaux Rémunération variable Intéressement

Tableau 62 : Grille de lecture centrée sur la théorie positive de la comptabilité

## 1.2. GRILLE D'ANALYSE CONVENTIONNALISTE

La convention est « *un système de règles auxquelles les individus font référence lorsqu'ils justifient leurs comportements* » (GOMEZ, 1997, p.1061). Selon BIENCOURT *et al.* (2001), la coordination des actions ne peut se faire sans un cadre commun, c'est-à-dire un ensemble de repères et de ressources partagés par les individus. On peut justement voir dans la communication financière un système conventionnel de transmission d'informations permettant de coordonner les acteurs du marché financier reposant sur des codes communs. L'analyse conventionnaliste repose sur plusieurs postulats : un contexte incertain, le mimétisme des acteurs, la rationalité limitée des décideurs, la légitimité de la convention, et un individualisme méthodologique dit renouvelé. L'approche lexicale des communiqués de transition ne peut appréhender l'ensemble des hypothèses conventionnalistes. En effet, comment tester l'individualisme méthodologique renouvelé ou la rationalité des acteurs en recherchant des mots clés dans un document ? Toutefois, le courant conventionnaliste représente de plus en plus un champ explicatif des choix comptables<sup>242</sup>, nous souhaitons le tester, même partiellement. La grille conventionnaliste mobilise trois hypothèses de la théorie. L'incertitude, le mimétisme et la légitimité ont été retenus.

<sup>242</sup>AMBLARD (2000), BEAU (2005), CHIAPELLO (2005), BENABDELLAH-DEMARIA et TELLER (2006).

La mesure de l'incertitude dans les communiqués financiers se fait en recherchant des termes décrivant une situation non maîtrisée. Ainsi, au cours de la transition, ce sont des mots comme « option, évolution, changement, estimation ou hypothèse » qui mettent en lumière l'incertitude latente de la période. Certains groupes décrivent, d'ailleurs, clairement l'incertitude du moment dans leurs communiqués : « *En l'état actuel des normes et des interprétations existantes, il existe une incertitude quant à l'affectation (de la valeur des intérêts minoritaires), au bilan consolidé* » (DANONE, Extrait du document de référence 2004). Concernant le mimétisme, nous avons retenu comme critères d'analyse les mots faisant référence aux pratiques du secteur d'activité, à la veille ainsi et au *benchmark* comptable, ainsi qu'à la tenue de réunions ou de concertations avec les autres acteurs du marché. Pour ce qui a trait à la légitimité, nous nous sommes focalisés sur la légitimité de la convention alternative constituée par les nouvelles normes IAS/IFRS. Pour cela, nous avons associé les avantages généralement attribués à ces normes, afin de voir si elles étaient citées dans les communications pour justifier les choix comptables. La grille d'analyse lexicale conventionnaliste est présentée dans le tableau ci-dessous.

Thèmes / catégories	Caractères des items retenus	Dictionnaires
Incertitude	Les mots retenus sont ceux décrivant un certain degré d'incertitude sur l'avenir et sur les choix comptables.	Option Évolution Changement Estimation ou estimer Hypothèse
Mimétisme <sup>243</sup>	Les mots retenus sont ceux qui permettent de supposer que la firme a échangé avec d'autres entreprises ou professionnels.	Secteur d'activité Veille comptable Réunions Concertation ou concerter <i>Benchmark</i>
Légitimité et confiance dans les conventions IAS/IFRS	Ici, nous retenons principalement des segments de phrase exprimant un jugement vis-à-vis des normes.	Meilleure lisibilité IAS/IFRS + pertinence IAS/IFRS + transparent IAS/IFRS + comparable IAS/IFRS + international

Tableau 63 : Grille de lecture centrée sur la théorie des conventions

### 1.3. GRILLE D'ANALYSE NÉO-INSTITUTIONNELLE SOCIOLOGIQUE

L'adoption des normes comptables IAS/IFRS est, à l'origine, une décision imposée par les pouvoirs publics. On peut alors se demander quel est le poids de la référence aux déterminants institutionnels dans les communiqués de transition ? Pour aborder cette théorie, nous avons retenu les trois types d'isomorphismes proposés par DIMAGGIO et POWELL (1983). L'isomorphisme coercitif met en exergue le poids des institutions sur les

<sup>243</sup> ORLÉAN (1989) qualifie le mimétisme « *d'une forme particulière de spécularité qui permet aux agents de prévoir l'opinion moyenne et de diminuer les risques* ».



entreprises. Pour l’appréhender dans la communication financière, nous allons recenser la fréquence de citation des institutions elles-mêmes, puis les termes relatifs à leur pouvoir coercitif sur les entreprises. L’isomorphisme normatif représente l’influence de la profession comptable sur les groupes. Pour tester sa présence dans la communication financière lors de la transition, nous retenons d’une part, les mots liés à l’expertise de tiers liés à l’entreprise (comme les commissaires aux comptes, experts, auditeurs ou cabinets conseils), et d’autre part, les mots liés à une professionnalisation interne par le biais de formations spécifiques ou de constitution d’équipes IFRS. Le mimétisme conventionnaliste et l’isomorphisme mimétique sont conceptuellement différents, toutefois, il est délicat d’identifier deux terminologies indépendantes dans le discours financier. C’est pourquoi, les mêmes items ont été retenus pour les deux concepts. Le thème du mimétisme est commun à la TC et la TNIs, il ne sera donc pas déterminant pour différencier l’une ou l’autre théorie, mais pourra au contraire conforter les apports. La grille de lecture néo-institutionnaliste est présentée dans le tableau ci-après.

Thèmes / catégories	Caractères des items retenus	Dictionnaires
Isomorphisme coercitif	Les mots retenus sont ceux des principales institutions de réglementation et de normalisation comptable.	AMF / CNC / CRC IASB / IFRIC Conforme / conformément / conformité Recommandation Obligatoire
Isomorphisme normatif	Les mots retenus sont ceux liés à l’expertise de tiers liés à l’entreprise.	Commissaires aux comptes Auditeur / auditer (et dérivés) Expert Formation Équipe + IFRS
Isomorphisme mimétique	Les mots retenus sont ceux qui permettent de supposer que la firme a échangé avec d’autres entreprises ou professionnels.	Secteur d’activité Veille comptable Réunion Concertation ou concerter <i>Benchmark</i>

Tableau 64 : Grille de lecture centrée sur la théorie néo-institutionnelle sociologique

## 2. LA COMMUNICATION FINANCIÈRE : ANALYSE LEXICALE DES DÉTERMINANTS THÉORIQUES

Le corpus est constitué de 394 communiqués<sup>244</sup> d’information dont le thème est le passage aux normes IAS/IFRS. Les documents récoltés sont des fichiers PDF que nous avons convertis au format texte. Il faut noter que lors de cette opération, la forme du fichier est modifiée : les images, les graphiques et la mise en page disparaissent, seul le texte est conservé. Dans la mesure où nous nous intéressons uniquement au contenu narratif et non à

<sup>244</sup> Les groupes ont communiqué à plusieurs reprises sur la transition aux IFRS : 3,5 communiqués en moyenne par groupe.

la mise en forme des communiqués, cela ne gêne en rien l'analyse. Cette manipulation a été réalisée grâce à la fonction « pdf to text »<sup>245</sup>. Cependant, certaines firmes interdisant la modification des fichiers PDF, leurs documents n'ont pu être convertis. C'est pourquoi notre corpus final est constitué de 375 fichiers. Nous restituerons les résultats d'analyse en décrivant d'abord, le contenu de la communication financière, puis nous analyserons le lexique du discours.

## 2.1. TENEUR DES COMMUNIQUÉS DE TRANSITION

Nous allons dans un premier temps présenter le corpus étudié, puis dans un second temps, nous analyserons les occurrences.

### 2.1.1. Description du corpus

Afin de saisir au mieux le contenu narratif des communiqués de transition, nous avons retiré les nombres ainsi que les éléments de ponctuation. Le tableau suivant présente le corpus étudié.

Nombre de communiqués traités	375
Nombre d'entreprises	108
Nombre moyen de communiqués par groupe	3,5
Nombre maximum de mots par communiqué	114 709
Nombre minimum de mots par communiqué	212
Nombre moyen de mots par communiqué	3 594
Nombre total de mots du corpus	1 347 695

Tableau 65 : Description du corpus

L'analyse d'un texte passe aussi par l'analyse de son vocabulaire. Ainsi, pour BARDIN (1998), « *l'étude systématique du vocabulaire est révélatrice du lexique de base* ». Cette étude se fait par la comparaison du nombre d'occurrences, soit le nombre total de mots contenus, avec le nombre de vocables, c'est-à-dire le nombre de mots différents. La richesse du vocabulaire est mesurée par le taux de répétition, lequel correspond au rapport entre le nombre d'occurrences et le nombre de vocables pour l'intégralité du corpus.

Nombre d'occurrences	Nombre de vocables	Taux de répétition
1 347 695	236 024	5,71

Tableau 66 : Richesse du vocabulaire

La diversité du vocabulaire tient au taux de répétition des divers vocables. Le rapport occurrences / vocables issu du corpus des communiqués de transition est de 5,71, c'est-à-

<sup>245</sup> PyLex permet de convertir l'ensemble des communiqués grâce à une seule ligne de commande en moins de 10 minutes.

dire qu'une occurrence est en moyenne répétée 6 fois. La méthode de l'analyse lexicale a jusqu'à présent été peu utilisée pour l'étude de la communication financière, c'est pourquoi nous ne disposons pas de comparaison dans le domaine. Les seuls éléments en notre possession nous sont donnés par BARDIN (1998) :

Auteurs / Textes	Taux de répétition
Horoscope	13,49
Écrits de F. GIROUD	5,82
Discours du Général DE GAULLE	11

Tableau 67 : Exemples de taux de répétition (Source : BARDIN, 1998)

Comparativement à ces informations, on peut conclure, avec le rapport de 5,71, à une relative richesse du répertoire de base des communiqués d'information financière. Le vocabulaire utilisé par les groupes est donc diversifié.

### 2.1.2. Les occurrences théoriques

Compte tenu du nombre extrêmement variable de mots par communiqué et des publications multiples, nous avons décidé de concaténer<sup>246</sup> les communiqués publiés par un même groupe. Cette opération nous conduit à raisonner sur 108 communiqués appartenant à 108 groupes différents.

L'analyse des résultats se fait par catégorie (hypothèse théorique) et non pas par mot. Nous présentons les statistiques descriptives des catégories théoriques dans le tableau suivant.

	N	Minimum	Maximum	Moyenne
Taille	108	,00	417,00	68,88
Dettes	108	,00	213,00	28,71
Rémunération	108	,00	42,00	4,87
Incertitude	108	,00	455,00	47,36
Mimétisme_TC	108	,00	21,00	1,94
Légitimité	108	,00	58,00	6,81
Iso_coercitif	108	,00	207,00	34,03
Iso_normatif	108	,00	93,00	13,53
Iso_mimétique	108	,00	21,00	1,94

Tableau 68 : Statistiques descriptives par thèmes

L'élément le plus significatif du tableau 68 est la moyenne, celle-ci s'interprète de la façon suivante : « on trouve en moyenne dans les communiqués d'un groupe 69 fois des items se rapportant à la taille ».

Les thèmes les plus fréquemment cités dans les communiqués de transition sont : la taille, l'incertitude, l'isomorphisme coercitif et la dette. On constate la quasi-absence d'items

<sup>246</sup> Le terme concaténation est issu du latin *cum* (avec) et *catena* (chaîne), il désigne l'action de mettre bout à bout deux chaînes.

issus de l'hypothèse de comportement mimétique. Les communiqués de transition ne font quasiment pas référence au secteur d'activité ou aux concurrents. Globalement, toutes les catégories d'hypothèses apparaissent dans la communication financière.

La représentation des variables selon l'ACP est présentée ci-dessous.

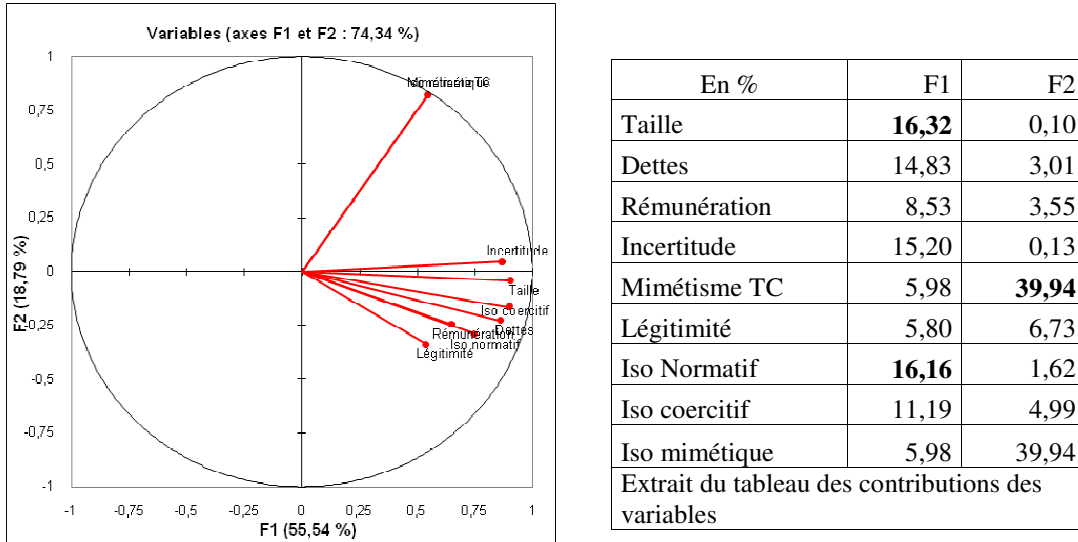


Figure 40 : Schéma de l'ACP par catégorie et table des cosinus carrés

Ce schéma affiche la proximité entre les catégories théoriques. Il met en exergue plusieurs éléments notables :

- Tous les coefficients de corrélation sont corrélés positivement car ils sont situés à la droite de l'axe de Y ;
- La représentation des deux axes est satisfaisante : 74,34% de l'information est représentée par les axes factoriels ;
- On peut estimer (à partir de la représentation graphique et du tableau des contributions) que l'axe des X (F1) est lié aux variables taille et isomorphisme coercitif (contributions respectivement de 16,32% et 16,16%), et l'axe des Y (F2) est lié au mimétisme (contribution 39,94%). On notera que, malgré le faible niveau de représentativité du mimétisme (alpha de CRONBACH de 0,033<sup>247</sup>) et sa faible présence dans les communiqués : on constate que l'ACP lui attribue une valeur explicative de 18,79% ce qui souligne la particularité de ce thème.
- On constate une forte proximité entre les variables : taille et incertitude, taille et isomorphisme coercitif, dettes et isomorphisme coercitif, incertitude et isomorphisme coercitif.

<sup>247</sup> Cf. Chapitre 3, section 1.3.2 Mesure de la fiabilité des grille, p.181.

Nous venons de restituer les premiers résultats directement issus de l'analyse lexicale des communiqués de transition aux IAS/IFRS. À présent, nous allons affiner l'examen des données en tenant compte de la nature du corpus.

## 2.2. LE DISCOURS FINANCIER LORS DE LA TRANSITION

Nous allons nous intéresser aux relations existant entre les différentes hypothèses théoriques (correspondant aux catégories de l'analyse lexicale). Pour cela, nous analyserons les corrélations bi-variées entre les catégories. D'abord, nous mettrons en relations les catégories en tenant compte du poids relatif de chaque item par rapport à la taille de la communication<sup>248</sup>. Puis, nous nous placerons au niveau théorique en regroupant les items en fonction de leur courant d'origine, ceci afin de pouvoir comparer les liens entre les trois approches.

### 2.2.1. Analyse thématique

Les groupes français ont largement communiqué sur la transition aux normes comptables IAS/IFRS, certains allant même jusqu'à publier des informations à plusieurs reprises<sup>249</sup>. Cependant, le contenu de la communication varie fortement, certains groupes ayant diffusé des rapports très fournis alors que d'autres se sont contentés de tableaux d'impacts. Ceci est mis en évidence dans le tableau 65 qui montre que le communiqué le plus long contient 73 627 mots et le plus court seulement 212. Cette diversité dans la nature du corpus peut entraîner un biais dans l'interprétation des résultats de l'analyse lexicale. En effet, on peut aisément supposer que plus un communiqué est long plus certains items peuvent être représentés. Dans ce cas la comparaison entre communiqués de tailles différentes est biaisée. Pour pallier à ce biais potentiel, nous normalisons chaque résultat en le divisant par le nombre de vocables du communiqué. Le tableau suivant présente la matrice des corrélations de PEARSON pour les thèmes en fonction du nombre de vocables.

---

<sup>248</sup> Nous utilisons des mesures relatives car les communiqués sont de longueurs différentes. Ainsi, si X a cité 25 fois un item dans un communiqué très long, cela n'a pas la même valeur que Z citant le même item dans un document court. En opérant de la sorte nous neutralisons l'effet taille.

<sup>249</sup> On peut citer : BOUYGUES et RENAULT avec 9 communiqués, CLARINS avec 7 publications, KLEPIERRE avec 6, etc.

Variabiles	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
(1) Taille	1								
Sig.									
(2) Dettes	0,532**	1							
Sig.	0.000								
(3) Rém.	0,109	0,197*	1						
Sig.	0.262	0.041							
(4) Incert	0,332**	0,156	0,357**	1					
Sig.	0.000	0.106	0.000						
(5) Mim.TC	0,029	-0,122	-0,016	0,041	1				
Sig.	0.766	0.210	0.866	0.676					
(6) Légitim.	-0,162	-0,118	0,079	-0,151	-0,058	1			
Sig.	0.094	0.224	0.416	0.120	0.551				
(7) Iso coer	0,065	0,146	0,120	0,188	0,009	0,296**	1		
Sig.	0.501	0.133	0.215	0.52	0.923	0.02			
(8) Iso norm	-0,037	0,025	0,127	0,118	-0,082	0,219*	0,122	1	
Sig.	0.704	0.794	0.191	0.223	0.398	0.026	0.207		
(9) Iso mim	0,029	-0,122	-0,016	0,041	1**	-0,58	0,009	-0,082	1
Sig.	0.766	0.210	0.866	0.676	0.000	0.551	0.923	0.398	0.000

\*\* La corrélation est significative au niveau 0,01, \* La corrélation est significative au niveau 0,05

Tableau 69 : Matrice des corrélations catégories/vocables

Le tableau 69 fait apparaître des relations entre les catégories au sein d'une même approche mais aussi inter-théorique. Nous constatons :

- Une bonne relation entre la taille et la dette : les grandes firmes ont une capacité d'endettement plus élevée, elles se doivent donc de préciser l'impact des normes IAS/IFRS sur les chiffres clés de la dette.
- Une relation moyenne entre :
  - La taille et l'incertitude : les plus grandes firmes étant très observées par les acteurs du marché financier, elles peuvent avoir tendance à nuancer leurs discours en faisant largement part de la situation incertaine dans laquelle elles se sont trouvées lors de la transition vers les normes IAS/IFRS.
  - La rémunération et l'incertitude : le thème de la rémunération apparaît dans la communication financière de transition essentiellement autour des stock-options. Cet instrument de rémunération a justement fait l'objet de nombreuses controverses et une norme lui est consacrée. La relation avec l'incertitude s'explique alors par les craintes liées à l'application d'IFRS 2 et aux impacts de la comptabilisation des stock-options.

- La légitimité et l'isomorphisme coercitif : les groupes font référence aux institutions comptables et aux pressions coercitives qu'elles subissent pour justifier leurs choix.
- La légitimité et l'isomorphisme normatif : afin de légitimer leur position, les groupes montrent leur insertion au sein de la communauté comptable pour montrer l'adéquation de leurs comportements au sein de la profession.

La matrice met en avant des relations entre les thèmes internes à la théorie politico-contractuelle. Ceci signifie que les groupes ont souhaité informer les marchés de l'évolution des valeurs économiques (chiffre d'affaires, ratio d'endettement, stock-options) compte tenu de l'application du référentiel international. On constate des relations entre l'incertitude conventionnaliste et les items de la théorie politico-contractuelle. Ainsi, les groupes soulignant l'incertitude de la période ont, dans le même temps, communiqué sur les valeurs économiques. Cette relation nous amène à supposer que pour relativiser l'incertitude, les groupes ont communiqué sur les indicateurs clés, connus par le marché, afin de donner aux lecteurs une impression de stabilité. Par ailleurs, il se dessine un lien entre le thème conventionnaliste de la légitimité et ceux néo-institutionnels des isomorphismes coercitif et normatif. Ce phénomène est cohérent avec les présupposés théoriques puisque DIMAGGIO et POWELL (1983) placent la légitimité au sein des mécanismes d'isomorphismes.

### 2.2.2. Analyse par théorie

Nous nous intéressons à la représentation des théories au sein des communiqués de transition aux IAS/IFRS. Pour cela, nous avons agrégé tous les items composant chaque grille de lecture théorique, afin de réfléchir globalement en termes de théories.

	(1)	(2)	(3)
(1) TPC	1		
Sig.			
(2) TC	0,269**	1	
Sig.	0,005	0,000	
(3) TNIs	0,095	0,348**	1
Sig.	0,326	0,000	0,000

\*\* La corrélation est significative au niveau 0.01.

Tableau 70 : Coefficients de corrélation inter-théoriques

On constate qu'il existe une corrélation positive et statistiquement significative entre :

- La théorie des conventions et la théorie néo-institutionnelle sociologique : ceci confirme le lien souligné auparavant entre la légitimité et les isomorphismes coercitif et normatif.

- La théorie des conventions et la théorie politico-contractuelle : les facteurs politiques et contractuels semblent liés aux items contextuels de la théorie des conventions, et en particulier à celui de l'incertitude.

La relation mise en évidence montre qu'il existe des liens entre les déterminants issus des différents courants théoriques. Le niveau des coefficients de corrélation est considéré comme moyen, cependant, compte tenu de la taille de notre échantillon (plus d'une centaine d'entreprises), on peut estimer que la relation existe et mérite attention.

Les items relevant de la théorie des conventions semblent complémentaires avec ceux de la théorie politico-contractuelle et de la théorie néo-institutionnelle. On peut alors penser qu'il existe une complémentarité entre les différentes théories au sein des communiqués de transition aux IFRS. Ainsi, l'incertitude se trouve liée aux hypothèses de la TPC, alors que la légitimité est rapprochée des pressions institutionnelles subies par la firme. Implicitement, le lexique de la communication financière de transition se réfère simultanément à plusieurs courants théoriques. Si, selon les documents, un thème ou un autre peut prédominer, il existe majoritairement une association des trois théories. Ce constat peut confirmer l'importance des trois conceptions dans la communication. En conséquence, les caractéristiques de la firme, les conventions comptables et les institutions ont une influence sur le contenu de la communication financière.

### **3. REGARD MULTI-THÉORIQUE SUR LA COMMUNICATION FINANCIÈRE**

L'analyse du lexique des communiqués de transition permet d'aborder avec un regard novateur la communication financière lors de la première adoption des normes comptables internationales. Nous venons d'analyser le discours spécifique à la première application des normes IAS/IFRS au regard de trois perspectives de recherche. Les résultats font émerger l'intérêt d'un cadre conceptuel multi-théorique, puisque les trois courants apportent une voie d'explication de la communication financière.

Nous présenterons les apports de l'analyse lexicale selon trois axes : nous soulignerons d'abord la prégnance de la technicité et de la pédagogie, puis nous expliquerons pourquoi les déterminants politico-contractuels sont fortement représentés dans le discours financier, et enfin nous montrerons la place accordée à l'incertitude de la période ainsi qu'aux institutions comptables.



### 3.1. COMMUNIQUÉS OÙ LA TECHNICITÉ EST REINE

Avant même de lancer l'analyse informatisée, la lecture des communiqués de transition met en évidence des éléments notables comme le formalisme technique de la communication financière ainsi que les efforts pédagogiques déployés.

#### 3.1.1. Formalisme réglementaire

La communication financière au cours de la période de transition a fait l'objet de plusieurs recommandations émises par les institutions comptables telles que l'AMF (2003), le CNC (2004) et le CNCC (2005). Ces textes ont servi de guides lors de la publication des communiqués en matière de transition. En effet, une trame commune apparaît en filigrane des communiqués des entreprises françaises de l'échantillon. La majorité des groupes ont consciencieusement publié les tableaux d'impacts recommandés par l'AMF. La prégnance réglementaire émerge essentiellement au niveau des tableaux chiffrés et donc des données quantitatives. Du point de vue narratif, la communication lors de la transition est marquée par une très grande technicité. Ainsi, la description des éléments techniques des différentes normes est fortement présente. Généralement, les groupes détaillent avec précision les normes appliquées, tout comme leurs effets sur la structure des états financiers. Cependant, si les choix effectués par les groupes sont clairement énoncés, ils sont très rarement expliqués. Par exemple, les conséquences de ces choix sont décrits brièvement et le plus souvent avec des qualificatifs relativement peu précis : « *impacts faibles* (ALTRAN, 2004), *impacts négligeables* (BNP PARIBAS, 2004), *impacts peu significatifs* (ACCOR, 2005), etc. ».

La communication financière liée à la transition a donc constitué un exercice de présentation des changements de techniques comptables sans pour autant expliquer les enjeux et conséquences des nouvelles normes sur la stratégie comptable.

#### 3.1.2. Démystification de la transition

La seconde spécificité *a priori* de la communication financière de transition réside dans son formalisme particulièrement pédagogique. MARTEAU (2007, p.28) souligne l'importance du travail de pédagogie effectué par les groupes, que se soit au sein de l'entreprise ou en direction de la communauté financière. Ainsi, ATOS ORIGIN (2004, extrait du rapport annuel, p.3) expose clairement les objectifs et les destinataires de l'information « *la*

*communication externe du Groupe a pour vocation de fournir les informations les plus exactes et transparentes possibles sur les questions relatives aux IAS et d'en faciliter la traçabilité et la comparabilité. Notre stratégie de communication s'adresse à différents acteurs parmi lesquels les investisseurs, les analystes financiers, les clients, les fournisseurs, les assureurs, les agences de notation, les banques et les autorités de réglementation de l'information financière ».*

Cette volonté d'initier les parties prenantes peut s'illustrer par la nature même des documents diffusés par les groupes. En privilégiant des supports simples, précis et illustrés, les firmes affichent le souhait de simplifier la compréhension des normes IAS/IFRS pour les utilisateurs de l'information comptable. C'est pour cela qu'une communication sous forme de diaporama a été largement mobilisée par les groupes. En effet, cinquante-cinq communiqués (soit 15% de l'échantillon) sont des fichiers de type PowerPoint, issus de présentations destinées aux actionnaires ou aux analystes financiers. Ces documents contiennent des informations ciblées sur certaines normes pouvant « inquiéter » le marché (comme IAS 39, IFRS 1, IAS 19). D'autre part, les présentations contiennent des schémas, graphiques et tableaux permettant d'expliquer simplement les nouvelles normes et leurs impacts. Ce constat est conforme à l'enquête menée par l'Observatoire de la communication financière (2005, p.10) qui souligne que 91% des sociétés du CAC 40 ont formalisé un document spécifique sous format PowerPoint mis en ligne sur leur site Internet. Cette volonté de clarté et de transparence affichée dans la communication financière des groupes français du SBF 120 s'apparente à un souhait de démystification des normes internationales et surtout de leurs impacts sur la valeur des groupes. En faisant cet effort de communication, les firmes ont pris le parti de rassurer le marché en expliquant les conséquences des normes IAS/IFRS sur les états financiers et sur la valeur de la firme.

### **3.2. LA THÉORIE POLITICO-CONTRACTUELLE : LA RÉFÉRENCE**

Les items caractérisant les hypothèses issues de la théorie politico-contractuelle sont très présents dans la communication financière de transition aux normes IAS/IFRS. D'ailleurs, dans le corpus étudié, les thèmes de la théorie politico-contractuelle sont prédominants par rapport aux deux autres courants. Nous reviendrons d'abord sur les items de la TPC contenus dans la communication financière, puis nous expliquerons pourquoi cette théorie marque le discours financier.

### 3.2.1. Les déterminants politiques et contractuels

La théorie politico-contractuelle permet d'expliquer certains choix de la firme en fonction des caractéristiques contractuelles qui la lient à son environnement, ses créanciers et ses dirigeants. Le tableau suivant récapitule la représentation de chaque item issu de la TPC.

	N	Minimum	Maximum	Moyenne
Taille (catégorie)	108	,00	417,00	68,88
Dettes (catégorie)	108	,00	213,00	28,71
Rémunération (catégorie)	108	,00	42,00	4,87
Taille	108	,00	3,00	0,20
Chiffre_d_affaires	108	,00	204,00	26,17
Bénéfice	108	,00	80,00	4,39
Impôts	108	,00	196,00	20,78
Impôt_courant_et_différé	108	,00	137,00	17,34
Taux_dendettement	108	,00	6,00	0,11
Ratio_dendettement	108	,00	3,00	0,21
Dettes	108	,00	210,00	27,85
Coût_de_la_dette	108	,00	4,00	0,16
Interêts_financiers	108	,00	7,00	0,38
Stock_option	108	,00	42,00	4,44
Rem_des_dirigeants	108	,00	2,00	0,05
Rem_variable	108	,00	16,00	0,21
Intéressement	108	,00	6,00	0,17

Tableau 71 : Description des items de la TPC

Ce sont principalement les hypothèses des coûts politiques et coûts d'endettement qui sont représentées dans la communication de transition. Si l'on se penche sur les items on constate une forte représentation des termes relatifs aux coûts politiques. Ainsi, la mesure et l'explication du chiffre d'affaires, du bénéfice et du montant de l'impôt sont des éléments particulièrement pertinents pour les partenaires des groupes. Par exemple, CAP GEMINI (2005, présentation sur la Transition aux IFRS, p.13) décrit les évolutions normatives en termes de reconnaissance du chiffre d'affaires.

Concernant le thème de la dette, celui-ci est très présent dans la communication financière. C'est l'item « dettes » qui est le plus cité dans les documents de transition, ainsi les groupes précisent les différents types de dettes (dettes courantes et non courantes, dettes financières, etc.) ainsi que les effets de l'application des normes IAS/IFRS sur leurs montants. On peut citer :

- LAGARDÈRE (2005, Transition aux normes IFRS, p.11) précise que suite à l'application des normes IAS/IFRS, « les Titres Subordonnés à Durée Indéterminée (TDSI) sont reclassés en dettes financières au 1<sup>er</sup> janvier 2004 après imputation de la prime correspondante ».

- WENDEL (2005, Passage aux normes IFRS, p.5) souligne que les engagements de liquidités doivent être traités conformément à la norme IAS 32 et par conséquent comme une opération de rachat de minoritaires « *comptabilisée, en contrepartie des capitaux propres d'une dette correspondant à la différence entre les flux de trésorerie à verser pour le rachat des titres et les flux de trésorerie attendus de l'exercice des options* ».

Les autres termes liés à l'hypothèse de la dette sont relativement moins présents dans la communication financière. Néanmoins, les groupes identifient les évolutions du niveau d'endettement suite à l'application des normes IAS/IFRS. Pour illustration, on peut citer :

- AREVA (2004, extrait du rapport, p.19), qui précise la définition de l'endettement net au regard des normes comptables internationales ;
- ASSYSTEM (2004, extrait du rapport, p.2), qui identifie les effets de la nouvelle comptabilisation des frais d'émission d'emprunt selon les normes IAS/IFRS sur le calcul du ratio d'endettement.

Concernant les coûts liés à la rémunération, le traitement des stock-options est fréquemment cité (en moyenne 4 fois par communiqué). Ainsi, le groupe CARREFOUR (2004, p.52) précise les différences entre le traitement des stock-options selon les normes françaises et internationales. Les autres types de rémunérations sont faiblement abordés, cela peut s'expliquer par la nature même du corpus, lequel est constitué uniquement par les documents centrés sur la première application des normes IAS/IFRS. Les éléments liés à la rémunération des dirigeants ont certainement davantage leur place au sein des rapports annuels.

La communication relative à la transition aux normes IAS/IFRS est marquée par des items issus de la théorie politico-contractuelle identifiant les termes liés aux différents coûts subis par la firme.

### ***3.2.2. La TPC et la communication financière***

Le poids relativement important des occurrences issues de la grille politico-contractuelle peut en partie être expliqué par les déterminants même de cette théorie. En effet, les choix sont appréhendés selon les caractéristiques de la firme. Or, la communication financière reprend en grande partie tous les éléments descriptifs de l'activité des groupes. L'un des avantages des items de la TPC réside dans le fait qu'ils décrivent objectivement la situation des groupes, le plus souvent par le biais d'éléments chiffrés. Ils permettent de donner une image de la firme formelle, sans expliquer ou justifier la situation. Les déterminants de la

TPC sont conformes à la nature objective du courant, ils offrent ainsi une qualité informative incontestable à la communication financière.

Cependant, il est important de préciser que la méthode de l'analyse lexicale ne nous permet pas d'appréhender la dimension stratégique et opportuniste inhérente à la TPC. En effet, la recherche d'occurrences lexicales ne peut identifier le comportement des managers.

### **3.3. LES INSTITUTIONS EN RÉPONSE À L'INCERTITUDE**

S'il apparaît que la théorie politico-contractuelle est très présente dans la communication relative à la transition vers les normes IAS/IFRS, il ne faut pas omettre l'influence des autres courants théoriques du cadre conceptuel. La représentation des thèmes issus des théories conventionnaliste et néo-institutionnelle sociologique n'est cependant pas uniforme. Ainsi, l'incertitude et l'isomorphisme coercitif sont deux thèmes fortement présents dans les communiqués, alors que le mimétisme et la légitimité en sont quasi absents. Nous mettrons d'abord en évidence les marqueurs de l'incertitude au sein de la communication financière, puis nous montrerons que, face à une situation incertaine, les groupes font référence à une instance légitimante pour justifier leurs positions.

#### **3.3.1. Une incertitude prégnante**

La transition aux normes IAS/IFRS a constitué une période de changement de grande envergure. La pratique de la consolidation des comptes a fortement été modifiée par l'entrée en vigueur des normes internationales. D'une part, le choix des méthodes comptables ne peut plus être réalisé en référence à ce qui était pratiqué auparavant. D'autre part, les effets de ces choix ne sont pas prévisibles, par exemple, le choix d'évaluer à la juste valeur certaines immobilisations peut avoir des conséquences dans les années à venir qui ne sont pas envisageables aujourd'hui. Selon AMBLARD (2004, p.49), « *l'incertitude peut s'apparenter à une situation dans laquelle les facteurs qui influent sur l'action d'une personne aux prises avec un problème potentiel ou pratique ne sont pas tous déterminables ou prévisibles* ». Cette définition correspond tout à fait à la première adoption des normes internationales. MAZARS (2005a, p.7) estime que le passage aux normes IAS/IFRS est une phase de transition et d'incertitude pour la communauté financière et comptable. L'incertitude vis-à-vis des normes internationales peut être illustrée par les qualificatifs donnés par certains auteurs à cette période. On n'a en effet eu de cesse de parler de

révolution et d'ouragan comptable<sup>250</sup>. Dans ces conditions, les firmes ont aussi retranscrit ce sentiment général dans leur communication financière. Les communiqués de transition reflètent cette incertitude ambiante, d'ailleurs les groupes de l'échantillon citent en moyenne 47 fois les items liés à l'incertain (cf. tableau 68). Le tableau ci-dessous récapitule la présence des items relatifs à l'hypothèse conventionnaliste de l'incertitude.

	N	Minimum	Maximum	Moyenne
Option	108	,00	127,00	18,16
Évolution	108	,00	52,00	6,139
Changement	108	,00	113,00	7,07
Estimation	108	,00	87,00	8,37
Hypothèse	108	,00	39,00	2,528

Tableau 72 : Le lexique de l'incertitude

On constate que tous les items liés à l'incertitude sont cités dans les communiqués. On notera que 71 fichiers publiés sur 375 abordent explicitement la notion d'incertitude. Ainsi, les groupes avertissent les lecteurs quant au contenu des documents :

- Le groupe BUSINESS OBJECT (2005, Résultat du deuxième trimestre, p.5) présente une section « Avertissement » précisant : « *le présent communiqué contient des prévisions ou des affirmations impliquant des risques et des incertitudes pour la Société, concernant notamment, la performance financière* » ;
- Le groupe EULER HERMES (2005, Comptes consolidés retraités IFRS 2004, p.9) spécifie que « *certaines des énoncés contenus dans le présent document peuvent être de nature prospective et fondés sur les hypothèses et les points de vue actuels de la Direction de la Société. Ces énoncés impliquent des risques et des incertitudes, connus et inconnus, qui peuvent causer des écarts importants entre les résultats, les performances ou les événements qui y sont invoqués, explicitement ou implicitement, et les résultats, les performances ou les événements réels* ».

Le terme le plus représenté est option, cela peut s'expliquer par la présence de nombreuses options<sup>251</sup> dans le référentiel IAS/IFRS, surtout lors de la première application en vertu d'IFRS 1. Ainsi, BNP-PARIBAS (Présentation IFRS, 2005), FAURECIA (Présentation des comptes 2004 retraités en IFRS, 2005) ou RENAULT (Extrait du rapport annuel 2004, 2005) égrènent unes à unes les options retenues dans le cadre de la première application des

<sup>250</sup> Pour CHIAPELLO (2005, p.123) « *l'emploi du terme révolution n'est pas trop fort pour qualifier le changement en question, car c'est l'ensemble des repères cognitifs des acteurs et utilisateurs de la comptabilité qui bascule à cette occasion* ».

DISLE et NOEL (2007), La révolution des normes IFRS : une convergence de la comptabilité vers la finance, La revue des sciences de gestion, n°224-225, pp.17-27.

<sup>251</sup> Nous rappelons que nous avons pris de nombreuses précautions quant au comptage du terme option, pour éviter les biais au dénombrement de synonymes. Ainsi, nous avons retiré les termes stock-options (étudiés par ailleurs), les termes liés aux options financières (options en devises, options de taux d'intérêts, etc.).

normes IAS/IFRS. Mais ce qui fait le poids de ce thème est la présence significative de l'ensemble des items de la catégorie. En effet, les mots « évolution, changement et estimation » sont cités entre 6 et 8 fois par communiqué. Seul le terme « hypothèse » a une moyenne relativement faible. À titre d'illustration, on peut citer le groupe ARCELOR (2004, rapport annuel, p.141) qui aborde le recours à des estimations et hypothèses : « *L'établissement des états financiers consolidés préparés conformément aux normes internationales d'information financière IFRS implique que le Groupe procède à un certain nombre d'estimations et retienne certaines hypothèses qui affectent le montant des actifs et passifs (...) Des changements de faits et circonstances peuvent amener le Groupe à revoir ces estimations* ».

La matrice des corrélations (tableau 69, p.241) montre que la variable incertitude est corrélée positivement ( $r > 0,8$ ) avec les variables taille et rémunération. Ceci nous amène à supposer que les groupes dont les communiqués retranscrivent le poids des coûts politiques et de rémunération ont davantage communiqué sur le niveau d'incertitude de la période.

Nous venons de montrer que les items caractérisant l'incertitude sont très présents dans la communication financière de transition, or, pour faire face à l'incertitude introduite par l'application des normes IAS/IFRS, on peut penser que les groupes ont affiché la volonté de justifier leurs choix en faisant référence aux instances normalisatrices.

### **3.3.2. La référence aux institutions**

L'isomorphisme coercitif résulte de pressions formelles et informelles exercées sur les organisations par d'autres organisations qui leur sont supérieures (DIMAGGIO et POWELL, 1983, p.150)<sup>252</sup>. L'analyse lexicale identifie l'isomorphisme coercitif par l'intermédiaire des institutions elles-mêmes ainsi que par des termes relatifs à leur pouvoir de pression. Dans le cadre de la transition, les institutions comptables sont l'AMF, le CNC-CRC, et le normalisateur international représenté par l'IASB et l'IFRIC. Le pouvoir de ces institutions est caractérisé, dans l'analyse lexicale, par les mots tels que « obligation/obligatoire, conformément, recommandation ». Le choix d'associer les institutions et les mots représentant leur action, permet de cerner le poids de la coercition au sein des communiqués de transition. Le tableau suivant récapitule les résultats pour les items relatifs à l'isomorphisme coercitif :

---

<sup>252</sup> "Coercitive isomorphism results from both formal and informal pressures exerted by other organizations upon which they are dependant..."

	N	Minimum	Maximum	Moyenne
AMF / CNC / CRC	108	,00	20,00	3,27
IASB / IFRIC	108	,00	67,00	3,76
Conforme (et dérivés)	108	,00	79,00	14,14
Recommandation (et dérivés)	108	,00	12,00	2,12
Obligatoire (et dérivés)	108	,00	110,00	10,71

Tableau 73 : Lexique de l'isomorphisme coercitif

En période d'incertitude, la référence aux institutions est une garantie de sérieux pour les groupes. Ainsi, les méthodes appliquées sont faites « conformément aux avis du CNC », « selon la recommandation de l'AMF » ou « sont rendues obligatoires par la norme ... ».

De plus, les groupes précisent explicitement leur engagement dans le processus de normalisation en montrant leur volonté de suivre au plus près les travaux des instances. Ainsi, ALCATEL (2004, p.2) affirme suivre « les questions techniques et les projets en cours discutés par l'IASB (International Accounting Standards Board) et l'IFRIC (International Financial Reporting Interpretation Committee) et qui pourraient devoir être applicables lors de la publication des comptes consolidés de l'exercice 2005 ». De même, SUEZ (2004, Transition aux normes IFRS, p.26) affirme continuer « de participer activement à différents groupes de travail au CNC et suit les évolutions des discussions au sein de l'IFRIC ». Ce type de discours permet de rassurer les partenaires (actionnaires, investisseurs, banques, analystes, etc.) des groupes puisque toutes les décisions prises le sont selon un cadre juridique bien précis. De plus, la communication financière est avant tout un outil de diffusion institutionnel, elle est donc particulièrement observée par les instances réglementaires, et en particulier l'AMF. C'est pourquoi, prendre appui sur les institutions comptables pour asseoir la légitimité des communiqués de transition semble être un positionnement largement développé au sein de la communauté.

En somme, il ressort de l'analyse lexicale des communiqués de transition que les trois courants théoriques potentiellement explicatifs des choix comptables apparaissent en filigrane de la communication de transition. Il convient de préciser la présence relativement plus importante de la théorie politico-contractuelle par rapport aux théories des conventions et néo-institutionnelle sociologique. Ce constat peut s'expliquer par la difficulté d'exprimer par des mots des hypothèses fortement ancrées dans les pratiques. Par exemple, les concepts de légitimité et de mimétisme ne sont pas marqués dans le discours très cadré de la communication financière. Par ailleurs, le poids relatif de la théorie politico-contractuelle peut s'expliquer par la nature objective de ce courant, puisque ses fondamentaux sont liés aux caractéristiques de la firme. La théorie des conventions et la théorie néo-institutionnelle



sociologique sont quant à elles plus intimement liées au contexte et aux perceptions *in situ*, elles sont alors automatiquement moins perceptibles dans les communiqués de transition. Cependant, il ne faut pas éluder le poids des TC et TNIs dans la communication financière, la présence d'items liés à l'incertitude et aux institutions étant indiscutable.

L'analyse lexicale nous a aidé à décrypter les communiqués de transition à la lumière des trois théories du cadre conceptuel. Néanmoins, aucune d'entre elles ne s'avère être dominante et chacune d'elles apporte des éléments de compréhension des messages diffusés lors de la transition aux normes IAS/IFRS. Cependant, au regard de notre double objectif d'observation et de compréhension de la transition, l'outil d'analyse lexicale ne peut être pleinement satisfaisant. Ainsi, pour CHEKKAR (2005, p.14), l'analyse lexicale est une méthode objective mais ne tenant pas compte de certains facteurs explicatifs liés au contexte. Pour percevoir au plus juste la première application des normes IAS/IFRS, il faut associer l'analyse lexicale à d'autres outils tels que l'enquête par questionnaires et par entretiens.

Observer la communication financière des groupes français lors de la première application des normes comptables internationales est riche d'enseignements, toutefois pour appréhender l'ampleur du phénomène, il est indispensable de s'intéresser à la mise en place de ces normes au sein même des firmes. C'est pourquoi nous allons à présent nous attacher à identifier l'architecture organisationnelle du passage aux normes IAS/IFRS.

## **Section 2 : La première application des normes comptables IAS/IFRS : mise en place organisationnelle**

Lorsqu'on pose un regard extérieur sur la firme, la communication financière semble avoir été l'un des éléments majeurs lors de la transition vers les normes IAS/IFRS, puisqu'elle représente l'interface entre l'entreprise et le marché. Cependant, si on s'intéresse de plus près à l'organisation, on se rend compte que l'évolution de la communication financière n'est qu'une conséquence d'un changement bien plus profond. En effet, nous allons montrer que le passage aux normes IAS/IFRS a induit une réorganisation quasi complète des services comptables.

Cette section s'appuie sur les entretiens effectués auprès de six informants, lesquels, grâce à leurs parcours professionnels, ont exposé neuf cas de première application des normes comptables internationales. Ces retours d'expériences ont permis d'acquérir une vue

d'ensemble de cette période exceptionnelle de changements de normes comptables au sein des groupes français. Les récits des différents interlocuteurs ont mis en exergue des similitudes dans la mise en place des nouvelles normes, et cela, autant d'un point de vue organisationnel que décisionnel. Répondant à notre objectif d'observation de la première application des normes comptables internationales, cette section va décrire la première mise en place des normes IAS/IFRS pour un panel de neuf entreprises cotées sur le marché français. Il convient de préciser que ces neuf exemples présentent une variété (CAC 40, SBF 120 et 250 ; informants occupant des postes distincts ; secteurs d'activités différents) permettant de proposer une première modélisation indicative du passage aux normes IAS/IFRS.

Précisons également que cette section est exclusivement descriptive, nous n'établirons pas de lien avec le cadre conceptuel multi-théorique. En effet, celui-ci vise à expliquer les choix comptables et ne nous semble pas en mesure d'interpréter la réorganisation des services comptables suite à l'introduction des normes IAS/IFRS.

D'abord, nous poserons le cadre organisationnel de la première application des normes IAS/IFRS, en termes de projets et d'équipes IFRS, puis nous décrirons les principaux travaux liés à la transition tels qu'énoncés par les informants.

## **1. LA GESTION DU PROJET IFRS**

La première application des normes comptables internationales a engendré une profonde restructuration de la comptabilité au sein des groupes français. Le changement de pratiques comptables affecte un groupe de façon transversale, depuis la plus petite filiale jusqu'au siège social. Les firmes ont été dans l'obligation d'organiser cette migration, afin d'adapter le système d'information comptable, de mettre en conformité le manuel groupe et les états financiers avec les nouvelles normes. Pour réaliser cette tâche, les groupes ont dû développer des projets internes mobilisant hommes et ressources. Les entretiens menés ont permis de mettre en lumière l'architecture commune des pratiques relatées par les informants. À partir des neuf cas d'entreprises décrits, nous pouvons dresser un panorama de la première application des normes IAS/IFRS dans les groupes français. Bien évidemment, nous sommes conscients que neuf exemples ne constituent pas une généralité, toutefois les points d'ancrages sont nombreux, et c'est pour cela que nous estimons qu'une organisation type peut valablement être présentée. Nous décrivons la première application des normes IAS/IFRS, d'abord en esquisant un bref aperçu de ce qu'est un projet, puis en identifiant la structure commune des projets IFRS.

## 1.1. QU'EST-CE QU'UN PROJET ?

Un projet est « *un processus unique, qui consiste en un ensemble d'activités coordonnées et maîtrisées comportant des dates de début et de fin, entrepris dans le but d'atteindre un objectif conforme à des exigences spécifiques telles que des contraintes de délais, de coûts et de ressources* » (Norme X50-115, 2002). La gestion de projet renvoie aux fonctions instrumentales du pilotage d'un projet : qualité, coûts, délai, risque, *etc.* (LOUFRANIFEDIDA, 2006, p.90). Pour identifier un projet, GIARD et MIDLER (1996, pp.2-5) proposent six caractéristiques, présentées dans le tableau suivant, que nous illustrons avec le cas de la première application des normes IAS/IFRS.

Caractéristique	Description	Adoption IAS/IFRS
Démarche finalisée par un but et une contrainte.	Le point de départ d'un projet est constitué par l'affirmation d'un objectif à atteindre. La suite va consister à tenter de le satisfaire en affectant des ressources, des moyens, des acteurs <i>etc.</i>	La conversion de la comptabilité consolidée a été rendue obligatoire par l'Union Européenne.
Prise en compte de la singularité de la situation.	Un projet est unique. Il répond de manière singulière à un besoin donné. Cette singularité suppose que les techniques et les organisations soient adaptées en fonction du contexte.	Le changement complet de normes comptables est une situation exceptionnelle.
Affaires de communication et d'intégration de différentes logiques.	Cette caractéristique soulève le problème de la réussite de l'intégration et de la combinaison des différentes fonctions nécessaires au projet.	Au sein de chaque groupe, il a fallu faire travailler ensemble les différents services comptables et financiers, et cela, entre filiales et maison mère.
Processus d'apprentissage dans l'incertitude.	En matière de projet, on doit se résoudre à apprendre en même temps qu'on agit.	Au début de la transition, le corpus définitif de normes applicables n'était pas connu et l'application des nouvelles normes s'est déroulée sans repère.
Convergence dans une temporalité irréversible.	Le projet consiste en la gestion d'un double processus dynamique : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Processus d'exploration des connaissances, d'acquisition d'informations par des études, des tests, <i>etc.</i> visant à réduire l'incertitude ;</li> <li>• Processus de décision par lequel l'identité du projet s'affirme progressivement et qui, en créant l'irréversible, réduit les degrés de liberté d'évolution du projet.</li> </ul>	La migration aux normes IAS/IFRS pour les comptes consolidés est irréversible. Elle entraîne à plus ou moins court terme une convergence des règles applicables aux comptes sociaux.
Espace ouvert et fluctuant.	Cette caractéristique met en avant l'impossibilité d'assigner <i>a priori</i> des frontières nettes et stables aux projets. Le projet est pourvu d'une grande sensibilité à son environnement, c'est un système ouvert soumis à des variables exogènes.	Les normes IAS/IFRS ne sont pas figées, elles sont encore en évolution.

Tableau 74 : Caractérisation de l'activité projet. (D'après GIARD et MIDLER, 1996)

La préparation de la conversion aux normes comptables internationales s'inscrit dans cette définition du projet. En effet, comme le montre la troisième colonne du tableau 74, les six caractéristiques d'un projet s'appliquent au cas de la transition aux normes IAS/IFRS.

Il existe plusieurs types de projets, trois principales formes sont identifiables :

Projets de production unitaire ou d'ingénierie	Projets de conception de nouveaux produits	Projets de gestion d'opérations exceptionnelles, complexes et d'une certaine envergure
La formalisation de ce modèle vient des États-Unis. Elle est associée aux grands programmes militaires, spatiaux et de grands travaux d'aide au développement.	L'émergence et le développement de la notion de gestion de projet de réalisation de produits nouveaux s'opèrent dans les grandes industries, à partir des années 1970, dans les industries de grandes séries, lorsque le nombre et la complexité des projets imposent une meilleure coordination et intégration des différentes logiques métiers.	Gestion d'opérations exceptionnelles, c'est-à-dire non récurrentes, d'une certaine complexité, en particulier parce qu'elles mobilisent des acteurs de différents services. Ex : cas d'un déménagement d'entreprise, de mise en place de certification qualité ou de nouvelles normes, <i>etc.</i>

Tableau 75 : Les différents types de projets. (D'après LOUFRANI-FEDIDA, 2006)

La mise en place des normes IAS/IFRS dans les entreprises françaises s'apparente au troisième type de projets permettant la gestion d'opérations exceptionnelles et complexes.

Après avoir identifié les principales caractéristiques d'un projet, nous allons à présent nous consacrer à la description des projets IFRS.

## 1.2. UNE ORGANISATION PAR PROJET SELON LES NORMES

La première application des normes comptables internationales a marqué un changement profond de la manière de pratiquer la comptabilité et la consolidation au sein des groupes français. Cette transformation a nécessité la réflexion et la participation de nombreux acteurs du groupe. Pour cela, les entreprises ont mis en place, de manière plus ou moins formelle, ce que l'on peut qualifier de projet IFRS. Ce projet est une opération exceptionnelle et non récurrente. Ainsi, sur les neuf exemples d'entreprises, sept<sup>253</sup> ont dû gérer un projet IFRS. Les récits qui nous ont été faits, ont permis de mettre en exergue les caractéristiques communes des projets IFRS mis en œuvre par les sociétés françaises. D'abord, nous soulignerons la constitution de groupes de travail par normes, puis nous verrons que, selon l'entreprise, les projets ont été plus ou moins formalisés. Ensuite, nous identifierons les collaborateurs ayant participé aux travaux de conversion aux normes IAS/IFRS, nous éclaircirons le rôle des comités de pilotage, et enfin, nous expliciterons la place tenue par le directeur financier dans le processus de choix d'options comptables.

<sup>253</sup> Un groupe a été créé après 2005, il n'a donc pas bénéficié de la première application des IFRS. Un autre groupe n'a pas mis en place de projet IFRS proprement dit, compte tenu du rôle prépondérant de son directeur comptable qui avait anticipé très tôt l'application des normes internationales et qui avait fait converger son manuel interne vers les IFRS/US GAAP avant la transition.

### **1.2.1. Groupes de travail par norme**

Les entretiens réalisés ont fait émerger l'existence d'un processus identique de passage aux normes IAS/IFRS, et ce quelle que soit la firme. Nous allons retracer « l'historique » de la mise en place des normes comptables internationales. La première étape du projet, entre 2002 et 2003, a consisté à « faire un inventaire de l'existant pour identifier les écarts entre les pratiques actuelles du groupe et les normes IFRS » (Info 4), ceci pour « identifier les impacts significatifs sur les états financiers mais aussi sur le système d'information » (Info 2). À partir de là, les firmes ont constitué des groupes de travail<sup>254</sup> par norme, « afin de vraiment comprendre l'impact de la norme sur les comptes de la société » (Info 1). Selon le directeur comptable du groupe I (Info 6), l'un des guides de la transition a été d'identifier constamment les effets des normes sur les états financiers.

Tous les groupes de travail ont utilisé l'outil questionnaires envoyé aux filiales afin de déterminer les impacts des normes IAS/IFRS. Ainsi, le responsable consolidation du groupe F explique que des formulaires très détaillés ont été envoyés à toutes les filiales afin de détecter les différences entre l'ancien et le nouveau référentiel. Par ailleurs, il leur a été demandé d'explicitier les impacts en termes de chiffres, mais aussi d'évolution du système d'information. L'envoi de ces questionnaires a permis aux groupes de travail de déterminer l'importance relative de chaque norme. « Ensuite, on a pu déterminer les priorités, quels sont les domaines pour lesquels nos principes n'étaient pas IFRS compliant et ceux où il fallait mettre en place de nouvelles règles » (Info 4). C'est à partir de là que les groupes de travail ont réellement pu commencer leurs missions chacun se focalisant sur un aspect particulier de la transition.

### **1.2.2. Organisation plus ou moins formelle**

Les ateliers de travail par norme ont pris une forme plus ou moins structurée selon les entreprises. Si la plupart des informants (groupes A, B, C, E, F, G et I) ont relaté la mise en place de projets IFRS, certains ont fait état d'une structure très formalisée, alors que d'autres ont insisté sur la flexibilité et la quasi absence de hiérarchie. L'organisation par équipe de travail affectée à un thème a été mobilisée par tous les groupes et ce de façon plus ou moins structurée. Info 4 décrit un projet IFRS à part entière : « Il faut que se soit très structuré pour que les gens qu'on appelle à faire partie du groupe de travail

---

<sup>254</sup> Les informants ont parlé de groupes de travail, de chantier, d'atelier, d'équipe projet, d'équipe transversale ou de *workshop*.

*comprennent exactement comment ça se passe, dans quelle structure ils se positionnent. On a donc mis en place une structure projet avec un chef de projet, un maître d'œuvre et maître d'ouvrage ».*

Trois informants ont fait état de groupes de travail managés par un comité de pilotage (groupes A, B, C, E et F). Info 1 résume l'organisation de la transition pour les groupes A, B et C : « *dans toutes les sociétés c'était pareil (...) une équipe sur chaque sujet avec un comité de pilotage* ». Enfin, Info 6 décrit une organisation moins structurée mais fonctionnant sur le même principe ; dans ce cas, nous sommes dans ce qu'on appelle un petit groupe coté, un *small cap*, qui, compte tenu de ces moyens humains, financiers et informatiques, n'a pu mettre en place une structure formelle. Il n'y a pas de comité de pilotage proprement dit, le directeur comptable fait complètement partie du projet et participe aux travaux sur les différentes normes.

La mise en place de la structure du projet de transition est donc intimement liée à l'entreprise en elle-même, selon son organisation (plus ou moins bureaucratique ou au contraire aplatée) ou tout simplement en fonction de ses capacités humaines et financières. Cependant, indépendamment du formalisme du projet, la façon d'aborder les problématiques issues des normes IAS/IFRS est similaire pour tous les groupes informants.

Au-delà de la forme du projet, nous avons constaté que les protagonistes des équipes IFRS sont, d'un groupe à l'autre, les mêmes hommes. Le cœur du projet IFRS repose sur le service consolidation. Info 6 estime que « *le passage aux IFRS a complètement été piloté par la consolidation* ». Le même constat est exprimé par Info 5 affirmant que « *c'est la consolidation qui fait front vis-à-vis des IFRS* ».

L'effectif d'une équipe de consolidation varie selon les groupes. Cependant, les informants ont globalement décrit de petites équipes variant entre cinq et dix personnes en moyenne. Ainsi, de très grands groupes ont une équipe consolidation restreinte à cinq membres.

L'équipe consolidation a deux missions principales : d'une part, « la mécanique consolidation » en charge du *reporting* et des remontées de comptes des filiales, et d'autre part l'aspect normatif consacré aux différentes normes applicables par le groupe. Cette seconde tâche pouvant être éventuellement partagée avec un département normes et procédures. Les équipes consolidation ont donc dû prendre en charge, en supplément du *reporting*, l'application des normes comptables internationales en œuvrant autour de deux principaux pôles :

- La mise à jour du manuel de *reporting* comptable : tous les informants ont fait référence à la nécessaire actualisation du manuel comptable<sup>255</sup>. Le manuel groupe est diffusé dans toutes les filiales et prescrit les normes, les procédures, le plan de comptes, les rubriques de la liasse de consolidation ;
- La « modernisation » des procédures de remontée des comptes conformes aux normes IAS/IFRS. La plupart des groupes ont profité de cette période pour remettre à plat leurs procédures comptables internes afin de minimiser les écarts entre comptes sociaux et consolidés.

En somme, au-delà de l'activité de *reporting*, les équipes consolidation ont eu à participer activement, voire à être les éléments dynamiques des projets IFRS. Après avoir montré l'existence des projets IFRS et leurs objectifs, nous allons maintenant préciser quels sont les collaborateurs ayant été intégrés dans les ateliers IFRS.

### ***1.2.3. Les collaborateurs de l'équipe IFRS***

Les groupes de travail sont constitués de membres de l'équipe de consolidation, du responsable normes et procédures s'il y en a un dans le groupe, et de représentants de toutes les parties prenantes aux niveaux *corporate* et filiales. Ainsi, selon l'organisation du groupe, des responsables de secteur, de *business unit*, de branche *etc.* ont été appelés à participer aux travaux de migration vers les normes IAS/IFRS. La première application des normes comptables internationales a exigé l'implication de tous les niveaux opérationnels du groupe et ce « *de façon à ce qu'à la fois ils s'approprient les problématiques et qu'ils comprennent que ce n'est pas uniquement un travail technique qu'on peut faire au niveau corporate* » (Info 4). La transversalité des équipes IFRS a été le principal mot d'ordre.

Info 1 insiste sur le fait que dans toutes les sociétés qu'il connaît, et notamment les trois dont il a fait parti entre 2002 et 2005, le passage aux IFRS a pris corps dans des équipes transversales, c'est-à-dire composées de « *quelqu'un des secteurs, des business unit, quelqu'un de plus comptable, quelqu'un du contrôle de gestion etc.* ». Quelle que soit l'organisation du groupe, cette transversalité se retrouve dans toutes les équipes de travail IFRS afin de favoriser la participation de l'ensemble des parties prenantes concernées par chaque sujet. Ainsi, Info 2 décrit l'organisation des ateliers IFRS chez E : « *il y avait un*

---

<sup>255</sup> Dans son rapport annuel, AIR LIQUIDE (2005, p.199) précise : « *Le manuel comptable groupe, qui avait été refondu à l'occasion de la mise en œuvre des nouvelles normes IFRS, définit les principales règles comptables et méthodes de consolidation applicables dans le Groupe et précise les formats de remontée d'informations financières et comptables au sein du Groupe. Ce manuel est régulièrement mis à jour avec l'évolution des nouvelles normes IFRS ou de leurs interprétations* ».

*chef de projet commun à tous les chantiers, puis un représentant de chaque branche d'activités, des personnes des divisions et les consultants* ». Info 4 a souligné que le chef de projet a une fonction de *leadership* et de motivation, d'ailleurs dans son groupe le chef de projet IFRS n'était pas un expert en normes mais un meneur d'hommes. De plus, les consultants ou les commissaires aux comptes ont été associés directement aux ateliers internes. Il est à noter que pour le cas particulier du passage aux IFRS, les commissaires aux comptes pouvaient avoir un rôle de conseils auprès de leurs clients. Certains groupes ont choisi de profiter de cette dérogation, alors que d'autres ont préféré recourir à un autre cabinet, tout en informant régulièrement les commissaires de l'avancée des travaux.

Par ailleurs, il faut souligner que les équipes IFRS sont constituées de collaborateurs ayant déjà une fonction au sein de l'entreprise et dans l'obligation de libérer du temps pour s'occuper des problématiques IAS/IFRS. Ainsi, très peu de personnes étaient à plein temps sur le projet IFRS ; cela pouvait être le cas pour un responsable normes et procédures.

Info 4 résume ainsi la situation : *« la vie des entreprises aujourd'hui est souvent comme ça. C'est-à-dire qu'on demande aux gens d'assurer à la fois leur travail quotidien et, en plus, on leur demande de participer voire parfois de diriger des projets sans pour autant les dégager de leurs responsabilités fonctionnelles »*.

Enfin, les informants ont précisé qu'il n'y avait pas eu de recrutement spécifique pour la mise en application des normes IAS/IFRS<sup>256</sup>. Si des besoins de compétences sont apparus, les groupes ont favorisé dans la mesure du possible la mobilité interne.

#### ***1.2.4. Un comité de pilotage***

Les groupes de travail ont été constitués en fonction des normes identifiées comme significatives par la société. Bien évidemment, plusieurs chantiers ont été lancés en parallèle (retraites, instruments financiers, valorisation, etc.). Pour assurer le bon fonctionnement et la cohérence générale des travaux effectués, des groupes (groupes A, E et G) ont mis en place un comité de pilotage<sup>257</sup> ou, selon le cas, un chef de projet afin de superviser l'ensemble, organiser les réunions et prendre les décisions avant validation par le directeur financier. Ainsi, Info 1 décrit le travail IFRS de la façon suivante : *« vous aviez une équipe transversale sur chaque sujet qui travaillait sur la mise en application des IFRS, sur les options disponibles et les procédures à mettre en place et après mise en*

---

<sup>256</sup> Le questionnaire confirme ce point, ainsi seulement 37% des groupes affirment que des recrutements d'experts IFRS ont été effectués.

<sup>257</sup> *« Le comité de pilotage est un groupe de personnes chargées de veiller au bon fonctionnement d'un projet au sein d'une entreprise »* ([www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)).



commun avec le comité de pilotage (...) qui lorsqu'il fallait prendre des décisions, prenait la décision qui s'imposait ». Le comité de pilotage a donc comme mission de gérer le projet IFRS de façon globale, de retenir les principales options à appliquer, puis de présenter au directeur financier du groupe l'avancée des travaux ainsi que les options à retenir pour que celui-ci les valide.

### **1.2.5. Le directeur financier en décideur final**

Le directeur financier ou *Chief Financial Officer* (CFO) est au centre de nombreuses recherches, son rôle clé dans le groupe et ses importantes responsabilités en font un acteur de premier ordre<sup>258</sup>. Dans le contexte de la première application des normes comptables IAS/IFRS, le directeur financier tient toute sa place. Les informants ont confirmé le rôle important de cet acteur. Néanmoins, l'implication du directeur financier varie selon l'existence au sein du groupe d'un directeur comptable<sup>259</sup>. En effet, dans ce cas, le CFO a tendance à déléguer entièrement la responsabilité des IAS/IFRS au directeur comptable et n'aura qu'un rôle de validation à la fin du processus. Nous détaillerons d'abord le rôle tenu par le directeur comptable, puis nous décrirons la place du directeur financier dans la décision comptable lors de la transition.

#### 1.2.5.1. Le directeur comptable

Info 5, directeur comptable du groupe H, a intégralement géré le passage aux normes comptables internationales. Ce cas est un peu hors norme, puisque ce directeur comptable, en poste depuis plus de 25 ans dans la société, s'avère être un expert normes US GAAP et IFRS auprès du CNC. Il possède donc une connaissance normative incontestable et il a très tôt anticipé l'application des normes IAS/IFRS dans son groupe. Sa compétence technique a automatiquement fait de lui le décideur lors de la conversion vers les normes IAS/IFRS. Bien entendu, il a régulièrement informé et formé sa hiérarchie aux changements induits par les normes IAS/IFRS.

Dans le même ordre d'idées, sans être expert auprès du CNC, le directeur comptable du groupe I s'est fortement impliqué dans le projet IFRS. Ainsi, il a endossé le rôle de chef de projet en participant activement aux travaux et avancées de son équipe consolidation et en intégrant lui-même un groupe de travail sur un thème (IAS 36) fort pour sa société.

---

<sup>258</sup> Le directeur financier est au cœur d'une littérature abondante, puisqu'il est considéré comme au centre des pratiques de gestion du résultat.

<sup>259</sup> La thèse de BEAU (2005) est consacrée à l'étude de la place et du rôle du responsable comptable dans le processus de décision comptable.

« (Question du chercheur) : *Quand il y avait un choix à faire c'est vous qui décidez en tant que directeur comptable ? (réponse d'Info 6) Oui bien évidemment, après discussion et approbation par les commissaires aux comptes* ». Dans ce groupe, les décisions IFRS ont donc été prises au niveau de la direction comptable, puis une présentation des impacts sur les états financiers a été réalisée à la direction générale.

Il est intéressant de noter que les deux fonctionnements que nous venons de décrire ont été rapportés par les informants appartenant à des petits groupes cotés. On peut alors supposer que dans les groupes de taille moyenne la fonction de directeur comptable est plus autonome qu'au sein des groupes de plus grande envergure. Bien évidemment ces deux exemples ne constituent en aucun cas une généralisation, mais simplement un constat à partir d'un échantillon de neuf récits. Pour autant, ce constat est confirmé par le propos de MAMOU-MANI (2007, p.25), président de l'association de défense des intérêts des valeurs moyennes cotées, « *si certaines entreprises du CAC 40 ont des centaines de comptables et plusieurs spécialistes IFRS, les valeurs moyennes disposent avant tout d'un directeur comptable et financier, c'est lui qui a porté le projet IFRS et a formé les équipes en interne* ».

#### 1.2.5.2. Le directeur financier

Les autres informants ont mis en avant le rôle décisionnaire du directeur financier au cours de la période de transition. Certains ont souligné l'implication et la proximité du directeur financier de leur groupe. Ainsi, selon Info 1, « *le directeur financier (...) on le voit tout le temps. Il est tout le temps là...* », et pour Info 3, « *le CFO est très impliqué, ce n'est pas un CFO très loin qui regarde seulement quand c'est terminé et uniquement quelques indicateurs. C'est d'abord un CFO qui est excessivement bon en consolidation et en normes à la fois IFRS et US GAAP et qui est très impliqué.* ». Info 4 insiste sur « *la participation du directeur financier du groupe, à qui on rend compte de manière régulière de l'avancement des travaux* ».

Quel que soit le degré d'implication du directeur financier, il reste le dernier jalon du projet, en d'autres termes, la décision finale passe par son accord :

- « *Aucune décision ne peut être prise sans l'accord du CFO. Il va entendre l'équipe consolidation, les auditeurs, les conseillers fiscaux s'il y en a, et à la fin, c'est lui qui prendra la décision* » (Info 3, responsable consolidation du groupe F) ;
- « *Donc les options à la fin, c'est la direction financière du groupe qui les a prises.* » (Info 4, responsable normes et procédures du groupe G) ;

- « Pour revenir au changement de méthode, le service consolidation a préparé un document qui a été présenté au contrôleur du groupe et puis au directeur financier qui a pris la décision finale » (Info 1, responsable consolidation du groupe A) ;
- « Le CFO était membre du comité de pilotage et, à ce titre, suivait l'avancement des travaux et validait les options retenues » (Info2, responsable consolidation du groupe D).

Ces différents témoignages mettent en exergue le rôle décisionnel joué par le directeur financier au cours de la période de transition. Les CFO décrits n'ont jamais perdu le fil de la transition, ils ont réussi à s'investir et à suivre les travaux de migration afin de garder une capacité décisionnelle.

La figure ci-dessous schématise l'architecture des projets IFRS telle que décrite par les informants.

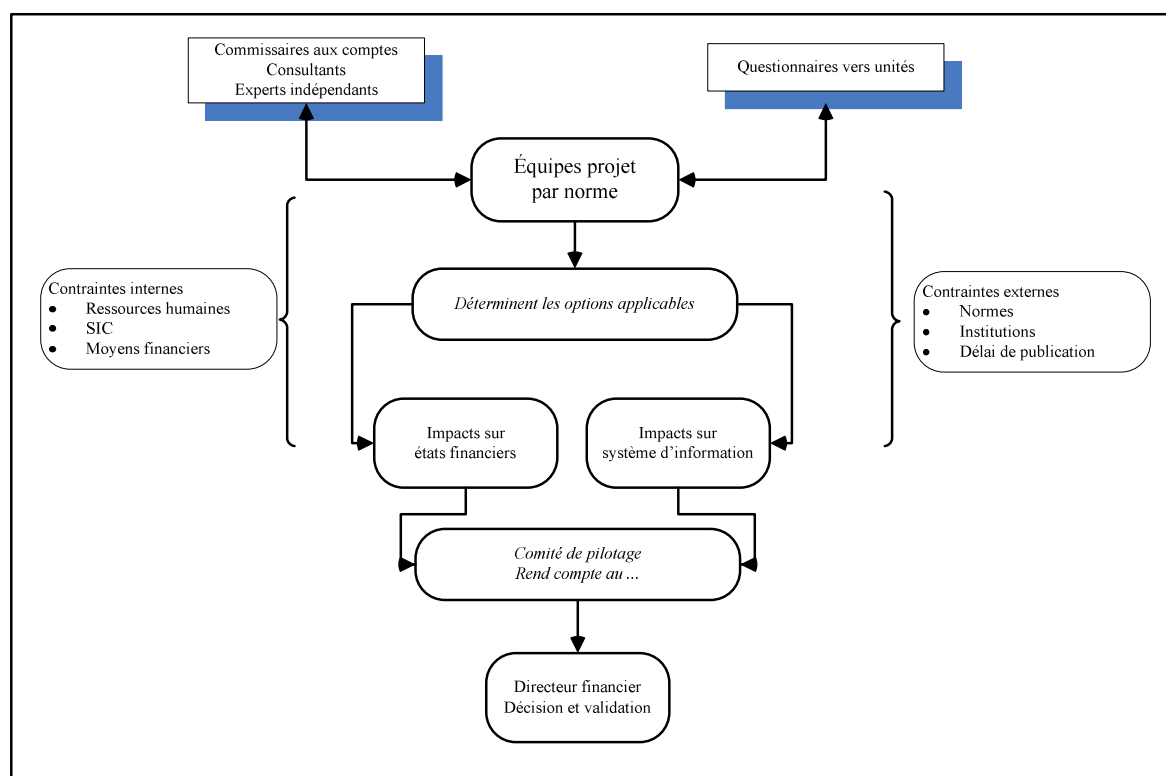


Figure 41 : Structure type des projets IFRS

Selon les informants, les équipes projets ont plus ou moins toutes suivi un schéma de travail similaire :

- Constitution des groupes de travail à partir des principaux impacts identifiés ;
- Inventaire exhaustif des différences entre pratiques françaises et normes IAS/IFRS et cela, autant au niveau *corporate* que filiales ;

- Inventaire des options potentielles et des nouvelles règles à appliquer avec estimation des conséquences sur les états financiers, le manuel de *reporting* et le système d'information comptable ;
- Prise de décision par comité de pilotage et validation par la direction financière.

## 2. LES TRAVAUX DE TRANSITION

Après avoir compris l'organisation des projets IFRS, nous allons maintenant détailler le travail des équipes et de leurs prestataires. Cette étape nous conduira alors à présenter un modèle du processus de transition aux normes IAS/IFRS. À cette fin, nous mettrons d'abord en lumière les méthodes de travail des équipes IFRS, puis nous soulignerons le recours à des prestataires extérieurs.

### 2.1. LE TRAVAIL DE L'ÉQUIPE IFRS

Pour être en mesure de prendre la meilleure décision, les groupes de travail ont été dans l'obligation de s'approprier les normes IAS/IFRS. Des outils d'aide à la décision ont été mis en place localement ou sous-traités afin d'identifier au plus juste les impacts des normes comptables internationales. Nous retracerons le processus d'apprentissage des normes IAS/IFRS, puis nous détaillerons les différents outils utilisés par les groupes.

#### 2.1.1. L'apprentissage des IFRS

Les informants sont unanimes pour souligner la complexité des normes IAS/IFRS<sup>260</sup>. Les praticiens, même s'ils sont aguerris aux techniques comptables, se sont trouvés dépourvus face aux nouvelles normes. C'est pourquoi les groupes ont dû organiser des sessions de formation afin de sensibiliser et de former les différents intervenants aux techniques introduites par les normes IAS/IFRS. On peut distinguer deux niveaux dans l'apprentissage des normes IAS/IFRS : d'abord, pour les membres des groupes de travail IFRS, puis au sein des unités opérationnelles à travers le monde. Info 2 retrace bien ce double niveau de formation au sein du groupe E : *« il y a eu des formations en interne par X. C'était des formations assez générales au début, et après, on a eu des supports pour chaque atelier. Une fois que tout le travail corporate a été fait, qu'on avait identifié, sur la base des questionnaires, quels étaient les points bloquants et sur lesquels il fallait travailler, on a*

---

<sup>260</sup> Cf. chapitre 5, section 3, §2.1 La complexité des normes comptables p.329.

*mis en place un gros travail de formation locale* ». Au sein du groupe A, toute l'équipe de consolidation a suivi des formations IFRS (Info 1). La formation des équipes IFRS s'est logiquement déroulée au début de la période de transition, 2002-2003, ainsi Info 3 explique qu'au départ il y a eu des formations externes pour sensibiliser l'équipe consolidation du groupe F. Le directeur du groupe H a lui-même formé ses équipes dès 2002, tout en soustrayant une partie aux auditeurs. Par ailleurs, certains informants ou leurs proches collaborateurs ayant un rôle important dans le projet IFRS ont eu recours aux formations et séminaires proposés par des organismes financiers ou d'audit. Afin de mieux cerner certains sujets IAS/IFRS, Info 6 explique *« soit moi ou ma responsable de consolidation, on est allé à des séminaires divers et variés »*.

Dès que les équipes IFRS ont commencé leurs travaux et ont identifié les principales problématiques opérationnelles, les formations à destination des unités ont débuté. Ainsi, *« il y a eu des programmes de formation dans les filiales, ça c'est indispensable. On a parcouru le monde, compte tenu du caractère international du groupe, pour assurer des formations. On a dû former au moins une centaine de personnes »* (Info 4). Les groupes possédant des filiales dans plusieurs pays ont dû mettre en place un système de formation par grandes zones géographiques, généralement Europe, Amérique et Asie. D'ailleurs, les informants des groupes A et F affirment qu'une de leurs missions est justement de *« faire le tour du monde »* pour former les managers de leurs filiales en Inde, au Brésil, en Chine, *etc.* En outre, au regard de la mouvance et de l'évolution permanente des normes comptables internationales, les informants ont souligné le besoin de formation devenu incessant. Ainsi, le groupe A a lancé une politique de formation très forte, au point que le responsable normes consacre une grande partie de son temps à la préparation et à l'actualisation des programmes de formation IFRS. De même, le responsable consolidation du groupe F effectue, tous les six mois, des sessions de formation dans les principaux pays sur certaines problématiques délicates ou en évolution.

À partir de ces récits, il apparaît qu'au début de la transition aux normes IAS/IFRS, les groupes ont recouru à des prestataires de services (cabinets d'audit en particulier) afin d'initier les principaux participants aux projets IFRS. Au fur et à mesure de l'avancée des projets et de l'appropriation des nouvelles normes, la formation interne a été favorisée. Tous les informants ont précisé que les formations opérationnelles avaient été accomplies localement par les membres de projets IFRS.

### 2.1.2. Les outils d'aide à la décision

Afin de déterminer les effets du changement de normes sur les états financiers, les groupes ont dû effectuer des simulations, afin d'appréhender les conséquences des différentes options et des nouvelles pratiques. Info 2 explique que lorsque des options existent « *il y a des simulations pour voir les différents effets. Chez E, ça a été le cas notamment d'IAS 19 sur la comptabilisation immédiate des pertes et gains actuariels* ». Info 4 affirme que grâce aux simulations, le groupe n'a pas opté pour la suppression de la méthode du corridor. Le directeur comptable du groupe I précise « *on a toujours essayé d'avoir une idée de l'impact que pouvaient avoir les normes sur les comptes, et cela en faisant des simulations parfois très approximatives mais pour nous donner une opinion de la nature de l'impact sur les comptes* ». Dans la même perspective, Info 1 explique que même si les simulations étaient assez simples, elles permettaient d'avoir une idée précise des effets sur les comptes.

Pour aider les équipes IFRS à mettre en place les normes et rendre leur application pérenne, les groupes ont dû réaliser ou sous-traiter le développement d'outils informatiques plus ou moins perfectionnés. Ainsi, le groupe G a mis en place « *un outil de suivi de projet (...) auquel tous les participants du projet avaient accès* » afin de faciliter la communication et le transfert d'informations au sein de l'équipe IFRS. Par ailleurs, compte tenu de la difficulté de gérer les nouvelles règles liées aux instruments financiers et aux *impairment tests*, certains groupes ont implémenté des outils informatisés permettant d'administrer ces nouvelles règles au niveau du groupe. Par exemple, nous pouvons citer :

- « *Sur les instruments financiers, ça a été un peu plus compliqué car on a mis en place un logiciel, qui s'appelle FIRST, et que toutes les sociétés du groupe remplissent pour permettre de centraliser leur position de change* » (Info 1) ;
- Le groupe G a aussi ressenti l'utilité d'un outil de gestion des instruments financiers : « *pour IAS 39, on a créé une base centrale qui est mise à jour à chaque fois qu'une filiale opérationnelle met en place une opération de couverture de change, de couverture sur matières... Donc, on a construit un modèle, pour réaliser les tests d'impairment avec des tests de sensibilité intégrés. Il suffit tous les ans aux responsables d'entrer les données à l'intérieur et le test se fait tout seul* » (Info 4).

D'autres groupes ont préféré externaliser cette tâche : « *Alors, pour tout ce qui est instruments financiers de change et taux, on a un cabinet qui s'en occupe. On a mis en place des couvertures dans le cadre du plan d'actionnariat salarié et là, c'est la banque qui nous fournit les options de couverture et qui nous les évalue mensuellement* » (Info 2).

L'enquête menée par KPMG-CARTESIS (2005a, p.2) souligne que le passage aux normes IFRS a eu des répercussions organisationnelles majeures. Ainsi, 69% des groupes interrogés affirment avoir dû adapter leur logiciel de consolidation et 62% ont revu les procédures et l'organisation du *reporting*.

## **2.2. RECOURS À DES PRESTATAIRES EXTÉRIEURS**

L'une des caractéristiques de la transition a été le recours à des prestataires extérieurs : les commissaires aux comptes, les cabinets de consultants et les experts indépendants ont activement pris part à la transition vers les normes IAS/IFRS. Il convient de préciser les différences entre ces trois prestataires devenus indispensables lors de la première application des normes comptables internationales :

- Les commissaires aux comptes ont comme mission principale de contrôler la sincérité et la régularité des comptes annuels établis par les groupes ;
- Les consultants, souvent membres des grands réseaux d'audit, ont vocation à formuler des conseils et des recommandations à leurs clients. Ils ont un rôle d'assistance, de suggestion et de suivi opérationnel dans l'entreprise ;
- Les experts indépendants (ou actuaires) sont des spécialistes de l'analyse et du traitement des impacts financiers. Ils interviennent généralement pour des missions très pointues.

Nous aborderons d'abord la place tenue par les commissaires aux comptes et les consultants dans le processus de décision comptable, puis, nous montrerons que le recours aux experts indépendants est devenu incontournable.

### ***2.2.1. Commissaires aux comptes ou consultants : une aide au cœur du processus***

Lors de la période de transition aux normes IAS/IFRS, le Haut Conseil du Commissariat aux Comptes (HCCC) a autorisé une extension de la mission légale des commissaires aux comptes afin d'aider les entreprises à migrer vers les normes comptables internationales. Lors de « *la transition vers les normes comptables internationales, le commissaire aux comptes doit suivre, dans le cadre de sa mission générale, l'ensemble du processus mis en place par les sociétés pour assurer le passage aux normes IFRS et émettre les avis et recommandations qui lui paraissent nécessaires, sans pour autant se placer dans une*

*situation qui pourrait l'amener à s'immiscer dans la gestion de l'entreprise ou à réviser des éléments qu'il aurait lui-même préparés » (THIN, 2004, p.3).*

Les groupes ont largement associé leurs commissaires aux comptes à la préparation des états financiers en IFRS. Profitant de la dérogation, les entreprises se sont appuyées sur leurs CAC, ainsi *« quand on avait des questions ou quand des problèmes apparaissaient, on les posait aux auditeurs, en amont avant d'aller vers une fausse route »* (Info 1). Ceci est conforme aux observations de RICHARD et REIX (2002, p.156), selon lesquelles les groupes souhaitent *« un commissaire aux comptes personnalisé (...) qui peut être appelé en cas de problème »*.

Info 6 a ainsi expliqué que *« la stratégie vis-à-vis des commissaires aux comptes, comme tout le monde, n'a pas été de décider sans leur en parler. On a anticipé sur tous les sujets, ça c'est clair, pour éviter des parties de bras de fer »*.

Certains groupes, tout en associant les commissaires aux comptes au processus de transition, ont choisi de travailler avec des consultants, et ce, pour éviter tout risque de conflits d'intérêts d'un auditeur à la fois juge et partie. Ainsi, Info 4 explique que *« les commissaires aux comptes ont été en place lors de la première phase, et après ils sont revenus pour que nous leur présentions nos conclusions et qu'ils nous certifient que les options que nous prenions étaient bien conformes aux IFRS et qu'ils les accepteraient le jour où ils viendraient auditer nos comptes. Entre temps, lors du travail des groupes projet, on s'est fait assister par un consultant externe qui n'était pas notre commissaire aux comptes »*. Ces propos sont cohérents avec l'enquête de GRINSPAN et HADDAD (2004, p.30) montrant que 69% des groupes n'ont intégré les commissaires aux comptes qu'aux étapes clés du projet de transition.

Info 1 précise que son groupe a fait appel à plusieurs consultants différents : *« on a fait appel à des consultants qui nous ont aidé dès 2003 pour comprendre l'environnement et dire potentiellement ce qui allait se passer, et puis après en interne il y a eu des ateliers. On s'est fait aider par X, qui à l'époque n'était pas notre commissaire aux comptes, et qui nous a aidé en termes de conseils. Et puis Y, aussi, qui est un petit cabinet, et qui nous a aidé vraiment pour rédiger le manuel comptable groupe »*.

Les entretiens mettent en évidence le rôle prépondérant des conseillers que ce soient les commissaires aux comptes en poste ou d'autres cabinets. Ils ont dû aider, guider et confirmer les choix et les pratiques des groupes.



### 2.2.2. Des experts indépendants devenus incontournables

Les autres prestataires extérieurs auxquels les entreprises ont eu recours sont les experts indépendants. Selon Info 3, directeur de la consolidation du groupe F, « *un des impacts du passage aux IFRS, c'est le besoin de consulter des experts* ». L'enquête menée par le CNCC (2006, p.12) souligne le recours accru aux experts depuis la mise en place des normes IAS/IFRS. La complexité et l'expertise nécessaire à l'application de certaines normes IAS/IFRS ont quasiment obligé les groupes à faire appel à ce type d'experts. Selon Info 1, « *pour les retraites il faut des experts indépendants, pour les stock-options il faut des experts indépendants, pour l'évaluation des goodwill, des écarts d'acquisition, etc. il faut des experts indépendants* ». Par ailleurs, dans une logique de partialité et de neutralité, le recours à des experts est fortement préconisé par la profession. Info 6 estime que « *prendre des experts, de toute façon c'est ce qu'il faut faire et c'est ce que les commissaires aux comptes attendent* ».

Info 3 précise à propos de la réévaluation d'immeubles : « *on ne peut pas les valoriser en interne. On n'a pas la compétence. Il faut quelqu'un qui soit le moins partial possible* ». D'ailleurs, POULARD (2008, p.36) estime que même si la norme n'impose pas le recours à une expertise indépendante, elle est fortement recommandée<sup>261</sup>, et semble s'imposer en pratique. Au regard de la complexité du référentiel international, les groupes ont besoin de faire appel à plusieurs experts différents. En effet, l'expert pour le calcul des retraites n'est pas forcément compétent pour les instruments financiers ou pour la valorisation immobilière. Ainsi :

- « *Sur les engagements de retraite et les avantages liés au personnel, là on a pris un cabinet d'actuaire qui est le plus connu sur la place de Paris (...) Dès le début, ils nous ont fait tous les modèles, et les ont faits tourner. Sur IAS 32 et 39, là on a travaillé avec des experts de chez X (...)* Pour les stock-options, là aussi, on s'est fait aider, par le même cabinet que les engagements de retraite qui a traité notre plan, puisqu'il n'y avait qu'un plan de stock-options qui était important » (Info 6, directeur comptable du groupe I) ;
- « *Pour tout ce qui est instruments financiers de change et taux, on a un cabinet qui s'en occupe* » (Info 2, responsable normes et procédures du groupe D).

L'expert a aussi un rôle avalisant, il permet de confirmer les travaux réalisés en interne. Ainsi, Info 1 précise à propos de l'adoption de la méthode SoRIE : « *on a fait toute l'étude*

<sup>261</sup> La norme IAS 16 est formulée de la sorte : « *La juste valeur des terrains et constructions est habituellement déterminée sur la base d'une évaluation à dire d'expert généralement effectuée par des évaluateurs professionnels qualifiés* » (IAS 16 §32).

*préalable en interne, et on a demandé à un cabinet d'expert de nous aider à faire les chiffres, ça nous a conforté pour partir sur de bonnes bases* ». Les propos des informants confirment le point de vue de CHIAPELLO (2005, p.218), selon qui « *les experts réputés indépendants sont rémunérés pour conférer un label de fiabilité aux valeurs inscrites au bilan* ».

Un autre aspect de l'expertise à ne pas omettre est son coût, les informants sont unanimes pour dénoncer les tarifs de l'expertise :

- « *Ce sont des projets qui coûtent une fortune, c'est parmi les conseils les plus chers de la place de Paris. On est sur des journées homme à des coûts prohibitifs (...) Pour nous, ça paraissait démesuré* » (Info 6, directeur comptable du groupe I) ;
- « *De plus en plus, il faut faire appel à des experts indépendants. Mais ça a un coût monstrueux, ces experts coûtent très très cher, ils ont des marges qui sont démentielles* » (Info 1, responsable consolidation du groupe A) ;
- « *Il a fallu un consultant externe qui a coûté assez cher d'ailleurs* » (Info 4, responsable normes et procédures du groupe G).

Les entreprises n'ont pas pu réaliser seules la transition aux normes IAS/IFRS, elles ont dû recourir à des prestataires extérieurs pour appliquer des normes complexes, mais aussi pour satisfaire à la logique de transparence et de neutralité des états financiers. Cependant, ces prestations sont excessivement chères, ce qui amène Info 1 à penser que « *les IFRS sont vraiment des normes pour les grandes sociétés* ».

### **2.3. LA PREMIÈRE APPLICATION DES NORMES IFRS : L'OPÉRATIONNALISATION DU PASSAGE**

Après avoir décrit la composition et le fonctionnement des équipes projets, nous allons maintenant nous intéresser au processus général de transition vers les normes comptables internationales. À partir des neuf cas d'entreprises qui ont été décrits, nous allons proposer une description de la première application des normes comptables IAS/IFRS.

Les entreprises françaises se sont engagées dans le processus de migration vers les normes internationales entre 2002 et 2003<sup>262</sup>. L'étape initiale a consisté en un inventaire des différences entre les normes françaises en vigueur jusqu'au 31 décembre 2004 et les normes IAS/IFRS applicables au 1<sup>er</sup> janvier 2005. Cette première phase a permis aux groupes de

---

<sup>262</sup> L'observatoire IFRS mené par KPMG-CARTESIS (2005a) propose une description du calendrier des projets de conversion à partir de l'observation d'une centaine de groupes français.

déterminer quelles étaient les normes ayant un impact potentiellement significatif sur les états financiers, le système d'information comptable et le manuel groupe. À partir de ces données, les ateliers de travail ont pu être constitués. Comme nous l'avons évoqué précédemment, ces groupes sont composés de toutes les parties prenantes aussi bien au niveau *corporate* qu'opérationnel, en intégrant, dès le départ, les responsables de filiales. Les groupes de travail ont principalement :

- Vérifié l'adéquation entre les définitions françaises des postes comptables et les définitions IAS/IFRS, en proposant les reclassements nécessaires lorsque des divergences existaient ;
- Analysé les aspects techniques des normes qui n'étaient pas appliqués ou appliqués différemment selon les normes françaises ;
- Évalué les impacts des règles et options à appliquer.

Les membres des groupes projets se sont réunis régulièrement (tous les deux ou trois mois dans le groupe G), afin de mettre en commun les avancées de chacun et de réfléchir aux meilleures solutions pour l'entreprise. Ces réunions d'étape rassemblaient le groupe de travail, l'éventuel comité de pilotage ou le chef de projet IFRS ainsi que les consultants et/ou les commissaires aux comptes. Selon Info 3 et 6, cette procédure réflexion-réunion a constitué un processus itératif. Autrement dit, les groupes de travail ont effectué des allers-retours entre la partie technique des normes et leur application pratique dans la comptabilité groupe. Puis, lorsque les nouvelles règles, les options et leurs effets sur les comptes ont été clairement établis, le comité de pilotage ou le chef de projet a exposé les conclusions des groupes à la direction financière afin de prendre les décisions finales. Après consultation des conclusions des groupes de travail et avis des commissaires aux comptes, c'est le directeur financier qui a validé les décisions comptables.

La figure ci-dessous représente le processus de mise en place des normes IFRS décrit par les informants.

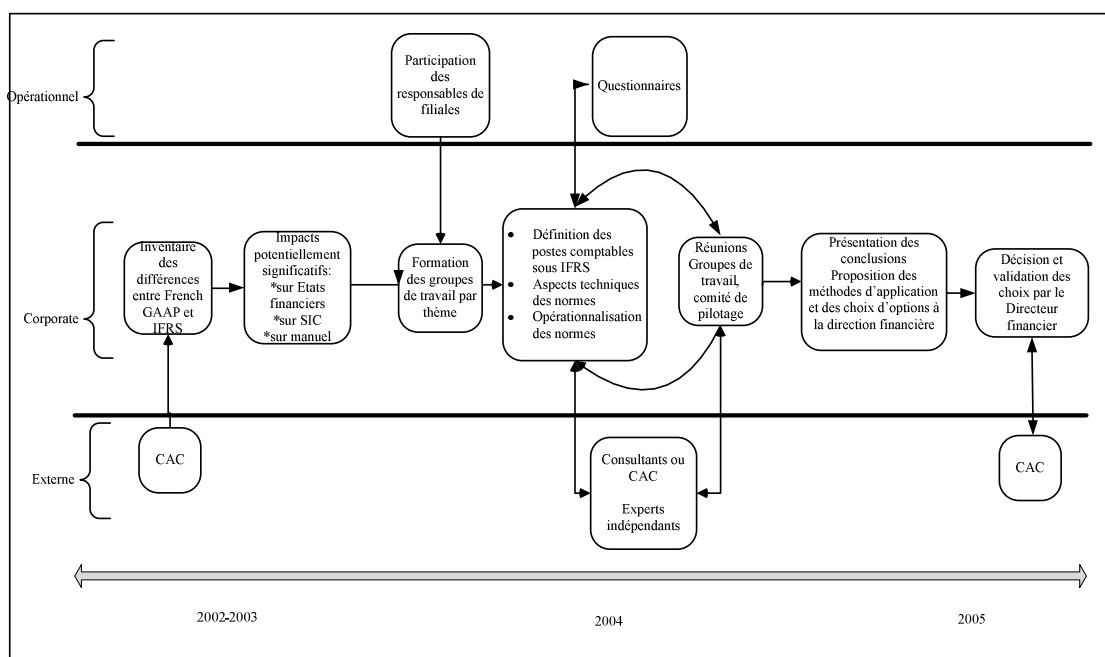


Figure 42 : Représentation de la première application des normes comptables internationales

Afin de vérifier si cette organisation de la transition est propre aux entreprises des informants où si elle constitue un modèle plus répandu, nous avons étudié les rapports annuels lors de la transition pour identifier les groupes qui auraient communiqué sur la mise en place des normes IAS/IFRS. Le résultat de cette recherche complémentaire s'avère tout à fait satisfaisant et cohérent avec notre interprétation du phénomène. Nous proposons dans le tableau suivant des extraits décrivant les projets IFRS mis en place lors de la première application des normes comptables internationales par des groupes appartenant au SBF 120 :

Groupes	Description du projet IFRS
BONDUELLE (Extrait du document de référence, 2003-20, p.5)	<p>Conscient des enjeux de ce changement de référentiel, BONDUELLE a mis en place, dès la fin du premier semestre 2003, une équipe projet chargée d'analyser les normes susceptibles d'avoir une incidence pour le groupe, et d'évaluer leurs conséquences, à la fois sur l'organisation, les systèmes d'information, la formation et les états financiers.</p> <p>Sur la base des textes publiés par l'IASB (normes, projets de normes, interprétations), cette équipe a :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifié les principaux domaines d'impacts potentiels ;</li> <li>• Recensé les principaux critères permettant d'effectuer les choix définitifs des modalités pratiques d'application des normes ;</li> <li>• Élaboré les cahiers des charges nécessaires à l'adaptation en cours des systèmes d'information locaux et centraux ;</li> <li>• Défini et mis en œuvre un plan stratégique de formation pour les personnes concernées : plus de 100 en ont bénéficié à fin juin 2004.</li> </ul> <p>Ces actions, déployées dans chaque zone géographique par des équipes dédiées, doivent permettre d'élaborer, au premier trimestre 2005, une balance d'ouverture IFRS au 1<sup>er</sup> juillet 2004 qui fera l'objet d'un examen par les auditeurs externes.</p>

Groupes	Description du projet IFRS
<p>BNP-PARIBAS (Extrait du document de référence, 2004, p.72)</p>	<p>L'analyse et la mise en œuvre des normes IAS/IFRS au sein du groupe ont été engagées en 2002 sous la forme d'un projet dirigé par la direction financière du groupe en coopération avec les métiers et les fonctions. Responsable de la fraction du projet le concernant, chaque pôle du groupe a rapporté devant un comité de pilotage de l'avancement du projet dans le calendrier retenu.</p> <p>Le projet s'est déroulé en trois phases principales :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'étude d'impact : elle a permis d'identifier les incidences de chaque changement de norme comptable et de préciser la définition des nouveaux principes du groupe. L'analyse des impacts a été remise à jour en fonction des évolutions normatives et cela jusqu'à la publication des règlements européens portant adoption de ces normes ;</li> <li>• La phase d'élaboration des spécifications détaillées : cette phase a permis d'adapter à chaque entité du groupe les spécifications retenues et de définir les actions à mettre en œuvre pour produire les informations demandées ;</li> <li>• La phase de mise en œuvre : conduite à partir de juillet 2003, cette phase a concerné tant les plates-formes comptables et leurs satellites (systèmes opérations de <i>front office</i> et <i>back-office</i>) que les systèmes de consolidation et leur alimentation. La mise en œuvre des évolutions de systèmes et d'organisation, notamment des procédures comptables et de contrôle, s'est accompagnée d'un large plan de formation.</li> </ul>
<p>ELIOR (Annexe 1 au rapport de gestion de la gérance, 2004, p.55 du document de référence 2003-2004)</p>	<p>Le projet de conversion IFRS est mené par la direction financière groupe, par l'intermédiaire de la direction comptable.</p> <p>La phase de diagnostic, actuellement en cours, vise à identifier et mesurer les différences entre les nouvelles normes et celles actuellement en vigueur. Au plan pratique, cette première phase comprend notamment le recensement complet et la mise à jour de l'évaluation des engagements au titre des médailles du travail et avantages postérieurs à l'emploi (y inclus indemnités de départ en retraite) des sociétés du groupe. Ce recensement et cette mise à jour, devant être achevés à la fin du premier semestre 2005, sont nécessaires au regard de la norme IAS19.</p> <p>Par ailleurs, la compatibilité de l'outil de consolidation d'ELIOR avec le nouveau référentiel comptable est analysée sur une période allant de juin 2004 au début de l'année 2005, pour déboucher sur un projet de migration ou une mise à jour du logiciel actuel. Ces travaux de diagnostic et d'analyse, ainsi que les principales différences de normes déjà identifiées, décrites ci-après, sont régulièrement discutés avec les Commissaires aux Comptes d'ELIOR, et leur sont présentés au fur et à mesure de l'avancement du projet pour validation.</p>
<p>EULER HERMES (Communiqué de presse du 26 mai 2005, p.3)</p>	<p>Le projet a été lancé dès 2004 par la direction financière de EULER HERMES en étroite collaboration avec les directions financières locales, impliquant la formation des équipes comptables locales, une révision détaillée de chaque norme IFRS et une évaluation de son impact sur les comptes locaux. Les ajustements IFRS ont été centralisés au niveau du département de consolidation du groupe qui les a validés en concertation avec les commissaires aux comptes. Après sa validation, le directoire de EULER HERMES en a fait une présentation détaillée des impacts de l'application des normes IFRS sur la communication financière du groupe au comité d'audit du 20 mai 2005 en présence des commissaires aux comptes. Ainsi, les membres du comité ont pu revoir en détail ces ajustements et obtenir, le cas échéant, des explications détaillées.</p>

Groupes	Description du projet IFRS
FRANCE TELECOM (Document de référence 2004, p.115)	<p>Dans ce contexte, le groupe a mis en place un projet de conversion aux normes internationales (IAS / IFRS) en juillet 2003, ayant permis d'identifier et de traiter les principales différences de méthodes comptables en date de décembre 2004, de lancer les travaux de préparation du bilan d'ouverture au 1er janvier 2004 ainsi que les retraitements des flux mensuels de l'exercice 2004. Compte tenu de la faible mise en pratique de certaines normes, du nombre limité d'interprétations et du caractère non définitif de celles-ci avant le 31 décembre 2005, l'analyse de certaines transactions du groupe pourrait évoluer. Ce projet est mené dans le cadre d'un programme plus large qui vise à enrichir le reporting de gestion et mettre en place un nouvel outil de consolidation et un nouveau référentiel commun à l'ensemble du groupe. Afin d'assurer l'homogénéité des politiques comptables et de leur mise en œuvre au sein du groupe, le projet de conversion IFRS est mené par une équipe centrale qui anime l'ensemble du projet pour le groupe et les sous-groupes.</p> <p>Les principales instances de suivi en place pour assurer le succès du projet et mesurer son avancement sont à trois niveaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un Comité de Pilotage Programme avec les principaux acteurs du groupe et des sous-groupes ;</li> <li>• Un Comité Technique en charge de la pré-validation des points et options techniques IFRS, réunissant les principaux acteurs du groupe, des sous-groupes et les Commissaires aux Comptes ;</li> <li>• Un Comité Stratégique Programme, commun au projet IFRS, au nouvel outil de consolidation et au nouveau reporting de gestion, réunissant les directeurs exécutifs et la direction financière.</li> </ul>
MICHELIN (Communiqué de presse du 20 janvier 2005, p.3)	<p>Lancé dès avril 2002, le projet du passage aux normes IFRS est conduit par une structure permanente de pilotage, composée de représentants des entités opérationnelles et des services du groupe. Le commanditaire du projet est le directeur financier du groupe.</p>
RENAULT (Présentation du passage aux normes IAS/IFRS, p.6)	<p>Un travail important de mise à niveau et de revue de l'ensemble des normes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projet IFRS lancé fin 2003 : comité de pilotage animé par le directeur central de la comptabilité réunissant les commissaires aux comptes et les principaux intervenants internes ;</li> <li>• 13 groupes de travail ;</li> <li>• Travaux préparatoires en 2004.</li> </ul>
SANOFI-AVENTIS (Document de référence 2004, p.212)	<p>Le projet de conversion aux IFRS du groupe a été lancé en 2003. Le projet a été structuré de la manière suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Des groupes de travail chargés d'un diagnostic détaillé ;</li> <li>• Un comité de projet chargé de conduire le projet de conversion ;</li> <li>• Un comité technique chargé de valider les principes comptables utilisés.</li> </ul> <p>En 2004, SANOFI-AVENTIS a poursuivi l'étude de l'impact de la transition aux IFRS, notamment, sur la base de l'exploitation de questionnaires et d'entretiens spécifiques avec ses équipes opérationnelles. Le projet a été achevé en tenant compte des impacts du regroupement SANOFI-AVENTIS, sur la base du jeu de normes déjà adoptées par la Commission Européenne.</p> <p>Dans le cadre de l'élaboration des états financiers à venir, le personnel comptable et financier de l'ensemble du groupe a bénéficié de formations sur les IFRS.</p>

Tableau 76 : Description de quelques projets IFRS

Le tableau 76 présente la description du passage aux normes IAS/IFRS pour quelques groupes appartenant au SBF 120. Il met en évidence la proximité des projets exposés dans la communication financière de ceux décrits par les informants, ce qui conforte notre lecture de l'organisation comptable lors de l'intégration des normes IAS/IFRS. Nous proposons en annexe 10, deux extraits de rapports illustrant le calendrier de transition et confirmant notre lecture du passage aux normes IAS/IFRS.

Ce processus d'intégration de nouvelles règles a conduit les groupes à transformer plus ou moins en profondeur leurs méthodes comptables. La structure projet par grands thèmes IFRS a permis aux groupes, en dédiant des collaborateurs sur les normes jugées prioritaires, d'acquérir une vision très précise tout en gardant un regard global grâce à l'implication des comités de pilotage et des chefs de projet dans toutes les équipes de travail. En opérant ainsi, les groupes ont pu se positionner au sein du faisceau d'options existant dans le référentiel IAS/IFRS et prendre des décisions sur la manière d'appliquer de nouvelles règles. Le processus de choix comptables a été influencé par plusieurs facteurs, certains de nature interne et d'autres extérieurs au groupe. Les décisions ont été guidées par « autre chose » que la seule technique comptable, même si celle-ci a bien évidemment joué un grand rôle. La compréhension des déterminants de la décision comptable lors de la transition aux normes IAS/IFRS constitue l'objectif de cette recherche. Après avoir compris comment les entreprises ont procédé pour mettre en place les normes IAS/IFRS, nous allons nous intéresser à la nature des choix d'options effectués par les groupes français.

### **Section 3 : Application des normes à options**

La thèse est empreinte de la volonté d'observer et comprendre la première application des normes comptables internationales. Or, pour comprendre un phénomène, il faut au préalable l'avoir observé sous plusieurs angles. Nous avons posé notre regard sur la communication financière et sur l'organisation interne des groupes lors de la migration vers les normes IAS/IFRS. Il nous faut maintenant déterminer quelles ont été les pratiques effectuées par les groupes français. Cette troisième section est consacrée à la mise en lumière des options retenues par les entreprises du SBF 120. Nous affichons pour cette section un objectif purement descriptif, c'est-à-dire que nous observons et expliquons les choix d'options en retenant une perspective essentiellement factuelle. Dans un premier temps, nous étudierons l'application de la norme IFRS 1 ainsi que ses exemptions, et dans un second temps, nous aborderons les normes à options applicables à chaque clôture des comptes.

#### **1. CHOIX D'OPTIONS DE PREMIÈRE APPLICATION**

À partir de la Base IFRS, les rapports ont été étudiés un à un afin de déterminer les choix d'options effectués par chaque groupe de l'échantillon. Cette étape, fastidieuse autant que

minutieuse, a permis de dresser un panorama de la période de transition. La figure ci-dessous rappelle le processus de recherche, en termes d'identification et de compréhension des choix d'options comptables.

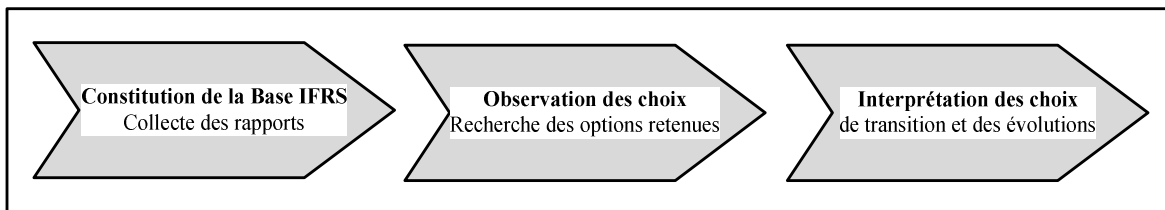


Figure 43 : Processus d'observation des choix comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS

Dans un premier temps, nous avons étudié les documents de référence de l'exercice 2004, or, ceux-ci présentaient une information partielle et sous réserve d'évolution. C'est pourquoi nous nous concentrerons sur les informations diffusées dans les rapports de l'exercice 2005, lesquelles s'avèrent être définitives. Les états financiers 2005 sont conformes aux normes IAS/IFRS, présentent le retraitement de l'exercice 2004 et fournissent une information détaillée quant aux mesures mises en place pour la première application des normes IAS/IFRS.

La détermination de la taille de l'échantillon procède d'une volonté de représentativité<sup>263</sup>. D'une part, il est nécessaire que les entreprises étudiées soient sous la contrainte légale d'appliquer les normes IAS/IFRS. D'autre part, l'échantillon doit être suffisamment important pour être statistiquement valide et retracer une tendance générale. De par ces contraintes, le choix s'est porté sur les entreprises appartenant à l'indice SBF 120. La composition du SBF 120 évolue très régulièrement (entrées de nouvelles sociétés, fusions, sorties de cotes), toutefois, pour maintenir la stabilité de l'étude, nous avons décidé de garder les mêmes groupes sur toute la période d'observation. Autrement dit, nous n'avons pas intégré les nouveaux entrants et nous avons maintenu les groupes sortants. Le tableau suivant précise la constitution de l'échantillon.

Échantillon de départ	120
Groupes non conformes aux IFRS ou appliquant déjà les IFRS	6
Groupes sortis de la cote ou ayant fusionné	6
Groupes pour lesquels les données manquent au moment de l'étude	1
Échantillon final	107

Tableau 77 : L'échantillon observé

L'observation des choix d'options comptables a été effectuée en deux temps : d'abord, l'analyse des rapports lors de la première application des IAS/IFRS en 2005, puis le suivi des options permanentes pour les exercices 2006 et 2007. Nous préciserons les choix

<sup>263</sup> L'étude économétrique, présentée au chapitre 5, utilise le même échantillon.



effectués par les groupes du SBF 120 pour les options de première application et pour les options récurrentes, puis nous proposerons des premiers éléments d'interprétation.

### **1.1. LA NORME IFRS 1 POUR LA PREMIÈRE APPLICATIONS DES NORMES COMPTABLES INTERNATIONALES**

Avant de présenter les résultats d'observation, certaines positions doivent être précisées.

Les normes IAS 32 et 39 ont été regroupées et analysées ensemble car nous avons estimé (et cela a été confirmé dans les rapports) que ces deux normes étaient intimement liées et qu'elles étaient appliquées conjointement. Les entreprises parlent globalement d'IAS 32 et 39 sans faire de distinction. Le choix de regrouper ces deux normes est conforme avec ERNST & YOUNG (2006a), CAZAVAN-JENY et JEANJEAN (2007) et CORMIER *et al.* (2008). Par ailleurs, concernant l'exemption permettant de réévaluer les immobilisations à la date de transition, nous avons restreint l'analyse aux actifs corporels et immeubles de placement, en excluant les immobilisations incorporelles. Ce choix s'explique d'abord par la difficulté d'évaluer la juste valeur des actifs incorporels, mais aussi parce qu'aucun groupe n'a retenu cette option dans le cadre d'IFRS 1.

Pour certaines options, des groupes n'ont pas précisé leurs choix, c'est ce que nous avons intitulé information manquante. Ceci peut s'expliquer de deux manières :

- Soit l'option n'a pas été appliquée. Dans ce cas, les groupes ont communiqué uniquement sur les options retenues et n'ont pas précisé celles qui n'ont pas été utilisées ;
- Soit le groupe n'est pas concerné par l'exemption. Par exemple, il n'a pas de filiale à l'étranger et par conséquent n'enregistre pas d'écart de conversion.

L'enquête menée par l'Observatoire de la communication financière (2005, p.12) précise que 28% des groupes n'ont pas exprimé les options retenues dans leur communication financière de transition. Après ces quelques précisions concernant les informations collectées, nous allons à présent rapporter les résultats de l'observation.

Le tableau suivant présente les choix d'exemptions d'IFRS 1 retenus par les groupes de l'échantillon.

Exemptions à ...	Oui		Non		Information manquante		Total échantillon
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	
IFRS 3	99	92,52%	7	6,54%	1	0,93%	107
IAS 16-40	21	19,63%	68	63,55%	18	16,82%	107
IAS 19	75	70,09%	20	18,69%	12	11,21%	107
IAS 21	86	80,37%	11	10,28%	10	9,35%	107
IFRS 2	84	78,50%	7	6,54%	16	14,95%	107
IAS 32-39	51	47,66%	45	42,06%	11	10,28%	107

Tableau 78 : Choix des exemptions permises par IFRS 1

Nous allons maintenant revenir sur chaque exemption, afin de faire émerger les premiers constats quant aux choix d'options effectués lors de la première application des normes IAS/IFRS.

### 1.2. ÉLÉMENTS D'INTERPRÉTATION A PRIORI

On observe une relative homogénéité des choix effectués au sein d'IFRS 1 pour la première application des normes comptables internationales. Les groupes ont globalement opté pour les exemptions « simplifiant » la transition aux IAS/IFRS. Ainsi, LEVESQUE (2006) remarque que les groupes (surtout les plus petites entreprises cotées) ont majoritairement choisi les options permettant de ne pas appliquer de façon rétrospective les normes comptables internationales. Ainsi, comme le met en évidence la figure suivante, hormis le recours à la juste valeur comme coût présumé des immobilisations, les exemptions proposées par IFRS 1 ont été largement adoptées.

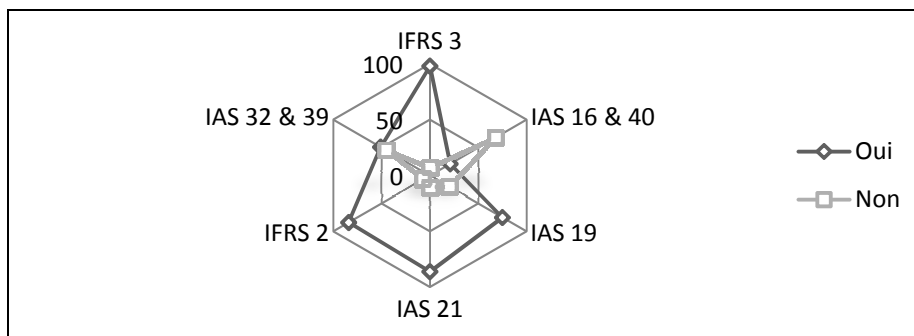


Figure 44 : Représentation des choix d'options IFRS 1

L'exemption à IFRS 3, qui permet de ne pas retraiter les regroupements d'entreprises précédant la date de transition, a été majoritairement appliquée. Certains groupes ont décidé de retraiter les regroupements d'entreprises avant la période de transition, et ce souvent en fixant une date butoir. Ainsi, DASSAULT a retraité les regroupements à partir de 2002 (rapport 2005, p.171). Les groupes ayant fait ce choix évoquent principalement soit « *le fait qu'une des entreprises regroupées appliquait déjà les IFRS* » (PPR, rapport 2005, p.219),

soit que le regroupement antérieur a remodelé en profondeur le groupe et que seul le retraitement permet de donner une image fidèle en IFRS (FAURECIA, rapport 2005, p.72 ; KLEPIERRE, rapport 2005, p.91). Ces observations sont cohérentes avec l'enquête MAZARS (2005b, p.10) mettant en évidence que les groupes ayant retraité les regroupements d'entreprises l'ont fait sur des opérations majeures ayant modifié de manière significative la structure du groupe. Selon BOUKARI et RICHARD (2007, p.160), « certains grands groupes ont retraité les regroupements d'entreprises antérieurs dans le but de limiter les impacts négatifs des IFRS. Cette pratique comptable ayant pour effet de compenser par une revalorisation des actifs incorporels la baisse des capitaux propres ». Néanmoins, 92,52% des groupes du SBF 120 ont préféré opter pour un non retraitement des opérations de rapprochement d'entreprises, choisissant ainsi de ne pas remettre en cause le passé.

L'exemption à IAS 16 et 40 a été très peu mobilisée, seulement 19,63% des groupes l'ont appliquée. Il convient de préciser que la plupart des groupes ont opté pour une réévaluation ponctuelle à la date de transition, autrement dit, ils n'ont pas maintenu la juste valeur de façon récurrente. Seulement quatre groupes affirment en 2005 maintenir une évaluation à la juste valeur de manière permanente. Les groupes ayant opté pour une réévaluation des actifs à la date de transition ne l'ont appliquée qu'à certaines catégories d'immobilisations mais jamais pour l'intégralité du parc immobilier. Le tableau suivant précise les types d'immobilisations réévaluées :

Catégorie d'immobilisations réévaluées	Groupes
Terrains	BOURBON, CARBONE LORRAINE, CASINO GUICHARD, CFF RECYCLING, KLEPIERRE, PPR, SOITEC SILICON
Immeubles de placement	ASSYSTEM BRIME, EIFFAGE, GECINA NOMINATIF, NATEXIS BANQUE POPULAIRE
Certaines immobilisations corporelles <sup>264</sup>	AXA, BOURBON, CFF RECYCLING, CLUB MEDITERRANEE, EURAZEO, IMERYS, KLEPIERRE, PERNOD-RICARD
Immobilisations corporelles de certaines activités	BIC, THOMSON
Sièges sociaux	PUBLICIS GROUPE, TF1
Avions	AIR FRANCE-KLM

Tableau 79 : Éléments réévalués conformément à IFRS1

Plusieurs groupes ont profité de la première application des normes IAS/IFRS pour réévaluer des terrains, c'est-à-dire des immobilisations non amortissables, n'entraînant pas de pénalisation des résultats futurs (MARCHAL *et al.*, 2007, p.34). De plus, l'activité exercée par les groupes semble avoir une influence sur le recours à cette option. Ainsi,

<sup>264</sup> Formulation relativement vague donnée dans plusieurs rapports.

TORT (2005) souligne que les dix sociétés foncières appartenant à son échantillon ont opté pour la réévaluation à la juste valeur de leur patrimoine à la date de transition. Les sociétés foncières du SBF 120 sont : AXA (possession d'une filiale dédiée), EURAZEO, GECINA NOMINATIF, KLEPIERRE et UNIBAIL. Pour notre échantillon, nous constatons que la majorité des foncières ont opté pour l'exemption.

L'exemption à IAS 19 : les groupes ont, pour la plupart, décidé d'imputer le solde des gains et pertes actuariels aux capitaux propres d'ouverture. Le retraitement rétrospectif des engagements de retraite aurait consisté à recalculer les écarts actuariels depuis l'origine des plans, là où de nombreuses entreprises ne les avaient calculés qu'à compter de la date à laquelle elles ont enregistré des provisions. Dans ces conditions, l'utilisation de l'exemption était quasiment indispensable. L'option permet de ne plus comptabiliser au compte de résultat les écarts antérieurs à la transition. 70% des groupes du SBF 120 ont adopté cette exemption. Néanmoins, MAZARS (2005b, p.12) estime que les groupes qui indiquent ne pas avoir recouru à cette exemption n'en avaient, dans les faits, pas besoin car ils n'avaient pas différé d'écarts actuariels.

La majorité des groupes ont constaté des pertes actuarielles, ainsi seulement 4 groupes sur les 75 ayant effectué ce choix font apparaître des gains actuariels (BONDUELLE, GÉOPHYSIQUE, JCDECAUX, KLEPIERRE). ERNST & YOUNG (2005b) estiment que cette option a globalement eu un impact négatif de 8,2 milliards d'euros sur les capitaux propres des sociétés du CAC 40. D'ailleurs, d'après MAZARS (2005b, p.12), l'exemption à IAS 19 est l'option qui a eu le plus d'impacts sur les capitaux propres des groupes français.

L'exemption IAS 21 : Cette option est sans impact sur les capitaux propres d'ouverture puisqu'il s'agit d'un transfert de rubriques. En revanche, elle a un effet sur les résultats futurs des groupes qui l'ont retenue, dans la mesure où les résultats de cessions ultérieures des filiales ne tiendront pas compte des écarts de conversion générés avant la date de transition. Cette exemption a été retenue par 80,37% des groupes de l'échantillon.

L'exemption IFRS 2 a largement été appliquée. On notera que six groupes<sup>265</sup> ont choisi de retraiter les plans de stock-options, quelles que soient leurs dates d'émission. Comme le montre MAZARS (2005b), les groupes qui ont retraité les plans de stock-options sont des

---

<sup>265</sup> Parmi les 7 ayant indiqué ne pas avoir appliqué l'option.

groupes ou des filiales de groupes cotés aux États-Unis qui avaient, pour les besoins de leur information financière exigée par la SEC, déjà communiqué la juste valeur de ces plans.

L'anticipation IAS 32 & 39 a été appliquée par 48% des groupes de l'échantillon. Ce chiffre constitue une bonne performance au regard de la remise en question particulièrement virulente de ces deux normes par la profession. On notera cependant qu'aucune banque n'a anticipé son application. Selon KPMG-CARTESIS (2005b, p.11), l'importance et la complexité des travaux nécessaires à la mise en conformité du traitement des instruments financiers avec les exigences des IAS/IFRS expliquent que les groupes aient repoussé à 2005 l'application de ces normes.

L'étude menée par ERNST & YOUNG (2006b, p.11) souligne que « *de nombreuses entreprises ont adopté les IFRS de façon à minimiser autant que possible les changements dans la forme des états financiers appliqués sous l'ancien référentiel national* ». De plus, cette enquête, à vocation européenne, met en exergue une contingence nationale dans l'application des normes internationales. Ainsi, il ressort de cette étude que les états financiers d'un « détaillant » français ressembleront plus à ceux d'un « manufacturier » français qu'à ceux d'un « détaillant » des Pays-Bas. De même, ALLARD et De GRELING (in VÉRON, 2007b, p.11) estiment aussi que « *dans tous les pays européens, les normes IFRS ont été adoptées avec une couleur locale* ». C'est pourquoi, malgré la volonté affichée de comparabilité des comptes, les spécificités des pratiques nationales perdurent.

## **2. CHOIX D'OPTIONS PERMANENTES**

Le référentiel IAS/IFRS présente des normes à options récurrentes, c'est-à-dire que le choix reste disponible à chaque clôture de comptes. Nous avons observé les choix retenus pour ces normes lors de la transition mais aussi pour les exercices 2006 et 2007.

Nous présenterons, d'abord l'observation des normes d'évaluation des immobilisations (IAS 16, IAS 38 et IAS 40), puis nous aborderons la norme IAS 19 pour l'option de comptabilisation des écarts actuariels, et enfin nous observerons l'application de la norme IAS 23.

## 2.1. ÉVALUATION DES IMMOBILISATIONS

Les normes prescrivant les méthodes de comptabilisation, d'évaluation et de dépréciation des immobilisations sont IAS 16, IAS 38 et IAS 40. Ces trois normes offrent la possibilité de réévaluer à la juste valeur certaines catégories d'immobilisations. Nous avons d'abord observé les choix effectués lors du premier exercice en normes IAS/IFRS (2005), puis nous avons réitéré l'observation lors des clôtures 2006 et 2007.

Le tableau suivant présente les choix de méthodes d'évaluation des immobilisations retenus au 31 décembre 2005.

Normes	Coût historique	Juste valeur	Information manquante	Total échantillon
IAS 16	101	4	2	107
IAS 38	83	0	24	107
IAS 40	24	9	74	107

Tableau 80 : Choix d'options d'évaluation des immobilisations lors de la transition aux normes IAS/IFRS

**IAS 16 immobilisations corporelles :** Concernant les immobilisations corporelles, le maintien du coût historique comme méthode d'évaluation est indiscutable. En effet, 94% de l'échantillon a maintenu cette pratique. Seulement quatre groupes ont opté pour une réévaluation régulière de certaines immobilisations corporelles (ce choix n'a jamais été appliqué à l'intégralité du patrimoine d'un groupe). Parmi les groupes ayant choisi l'option de la juste valeur, on constatera une majorité de sociétés appartenant au secteur financier et en particulier à la gestion de patrimoine immobilier (EURAZEO, GECINA).

IAS 16		
Groupe	Secteur	Catégorie d'immobilisation
LVMH	Biens de consommation	Les terres à vignes
CNP ASSURANCES	Sociétés financières	Immeubles supports de contrats en unités de compte
EURAZEO	Sociétés financières	Immeubles reçus de la Rue Impériale lors de la fusion en 2004
GECINA NOMINATIF	Sociétés financières	Terrains et constructions

Tableau 81 : Catégories d'immobilisations réévaluées conformément à IAS 16

Le choix de réévaluer les immobilisations corporelles a pour conséquence immédiate d'augmenter la valeur de l'actif mais a aussi pour corollaire une diminution des résultats futurs par l'intermédiaire de la hausse des dotations aux amortissements. L'étude réalisée par BOUKARI et RICHARD (2007, p.160) montre que les capitaux propres ont faiblement évolué du fait de la mise à la juste valeur d'actifs non financiers.

L'observation de l'application d'IAS 16, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, met en exergue le maintien de la méthode antérieurement en vigueur. Ainsi, très peu de sociétés

ont opté pour la juste valeur, et celles qui l'ont fait ont réévalué seulement certains éléments de l'actif. D'ailleurs, comme le soulignent BIGNON *et al.* (2004, p.11), la réévaluation d'actifs n'a de sens qu'au regard de la valeur de ceux-ci pour la firme, or, la juste valeur ignore la spécificité des actifs pour lesquels aucun marché liquide ne peut être pris en référence. C'est pourquoi CANUET (2007b, p.74) confirme que la possibilité de valoriser toutes les immobilisations à la valeur de marché est demeurée exceptionnelle.

IAS 38 immobilisations incorporelles : Tous les groupes ayant communiqué sur l'évaluation *post* comptabilisation des immobilisations incorporelles ont opté pour la méthode du coût historique. Ce choix s'explique par l'extrême difficulté en soi d'évaluer les immobilisations incorporelles. Dès lors une réévaluation régulière par rapport à un marché actif ou à une actualisation de *cash flow* apparaît comme une tâche particulièrement délicate. Selon SAPE (2005), « *la juste valeur n'a été utilisée par aucun groupe pour des actifs incorporels, cela tient sans doute au fait que le référentiel IFRS fixe en effet des conditions strictes pour démontrer l'existence d'un marché pour des actifs incorporels, condition nécessaire à la réévaluation des actifs incorporels. En particulier, les éléments échangés sur le marché doivent être homogènes, il doit être possible de trouver à tout moment des acheteurs et des vendeurs et les prix doivent être mis à la disposition du public* ».

IAS 40 immeubles de placement : Le premier constat est celui du poids de l'information manquante, représentant presque 70% de notre échantillon. Ceci peut s'expliquer par le fait que la possession d'immeubles de placement n'est pas une généralité au sein du SBF 120. En effet, la détention d'immeubles à destination de location est une activité à part entière qui ne rentre pas forcément dans tous les portefeuilles d'activités. D'ailleurs, la tendance actuelle favorisant le recentrage sur le cœur de métier est un facteur explicatif de cette absence d'immeubles de placement pour les groupes non financiers. Ainsi, certains groupes ont explicitement précisé que la norme IAS 40 ne s'appliquait pas (GUYENNE GASCOGNE ; ILIAD ; SCHNEIDER ; THALES).

Les groupes ayant appliqué IAS 40 à leurs immeubles de placement ont majoritairement eu recours à la méthode du coût historique pour l'évaluation après comptabilisation initiale.

Si l'on s'intéresse aux groupes ayant opté pour la juste valeur, on se rend compte que ce sont essentiellement des sociétés financières. Parmi elles, certaines sont des sociétés

immobilières et foncières<sup>266</sup>, ayant pour activité principale l'acquisition ou la construction d'immeubles en vue de leur location ou la détention de participations dans des sociétés ayant un objet social identique. Le cœur de métier d'une société foncière est la gestion d'un parc immobilier, leur patrimoine est donc essentiellement constitué d'actifs immobiliers répondant à la définition des immeubles de placement. La norme IAS 40 est donc déterminante pour les foncières et le choix d'option est alors hautement stratégique. L'enquête menée par TORT (2005) sur un panel de sociétés foncières cotées met en évidence un recours partagé à l'option juste valeur sous IAS 40. Cet usage mitigé de la juste valeur comme méthode d'évaluation peut s'expliquer par les fluctuations du marché immobilier, pouvant entraîner une grande volatilité des bilans de ce type de sociétés (DEGOS et MERLE, 2006, p.11). Cependant, même si le choix de la valeur historique est opéré, les groupes possédant des immeubles de placement se doivent de communiquer en annexe leur valeur de marché.

En ce qui concerne l'échantillon étudié, on constate que la majorité des foncières a opté pour la juste valeur. Le tableau ci-dessous identifie les groupes ayant opté pour l'évaluation à la juste valeur de l'immobilier de placement.

IAS 40		
Groupe	Secteur	Type d'immobilisation
ASSYSTEM BRIME	Technologie	Immeubles de placement
AXA	Sociétés financières (filiale foncière)	Immobilier de placement, adossé totalement ou partiellement aux passifs
CNP ASSURANCES	Sociétés financières	Immeubles de placement détenus par des participations non consolidées classées en AFS ou <i>Trading</i>
DANONE	Biens de consommation	Immeubles de placement
EURAZEO	Sociétés financières (foncière)	Immeubles de placement
GECINA NOMINATIF	Sociétés financières (foncière)	Immeubles de placement en cours de réaménagement
NATEXIS BANQUE POPULAIRE	Sociétés financières	Immeubles de placement
UNIBAIL HOLDING	Sociétés financières (foncière)	Immeubles de placement
WENDEL INVEST.	Sociétés financières	Immeubles de placement

Tableau 82 : Réévaluation de l'immobilier de placement

On remarquera que certains groupes ont différencié les immeubles de placement, alors que selon IAS 40 ils constituent une catégorie unique d'immobilisations. La méthode d'évaluation retenue doit donc en principe s'appliquer à l'ensemble des immeubles de

<sup>266</sup> EURAZEO, GECINA NOMINATIF et UNIBAIL sont des sociétés foncières immobilières. Le groupe AXA possède une filiale dédiée à la gestion immobilière : AXA REAL ESTATE INVESTMENT MANAGERS.



placement du patrimoine. Or, on peut voir que des groupes n'ont appliqué la juste valeur qu'aux immeubles en cours de réaménagement ou bien à ceux adossés à des participations. Ces pratiques ont été validées par les commissaires aux comptes, ce qui signifie qu'une marge de manœuvre existe dans l'identification du patrimoine de placement.

La norme IAS 40, en introduisant le calcul de la valeur de marché pour les immeubles de placement, rend quasiment obligatoire l'examen par des évaluateurs indépendants. Ainsi, CHEMOUNY (2006, p.38) précisent que 86% des sociétés foncières estiment que le recours à un expert indépendant est devenu indispensable pour déterminer la juste valeur des actifs.

En somme, l'option d'évaluation à la juste valeur des immeubles de placement permise par IAS 40 est une option qui semble être intimement liée au métier des groupes. En effet, selon l'activité, le patrimoine de placement est plus ou moins conséquent et la capacité à estimer la valeur d'un bien immobilier est plus aisée pour les sociétés dont le métier est de constituer et valoriser un parc d'actifs.

À présent, nous observons le comportement des groupes français du SBF 120 par rapport à l'évaluation des immobilisations. Précisons que l'échantillon est stable sur les trois exercices, c'est-à-dire que ce sont les mêmes entreprises qui sont observées.

Norme	Option	2005	2006	2007
IAS 16	Juste valeur	4	3	3
IAS 38	Juste valeur	0	0	0
IAS 40	Juste valeur	9	9	9

Tableau 83 : Évaluation des immobilisations à la juste valeur sur trois exercices

Le tableau 83 montre que l'option d'évaluation à la juste valeur des immobilisations n'a pas convaincu les préparateurs des comptes. On constate qu'un groupe, qui en 2005 avait affirmé utiliser la juste valeur conformément à IAS 16, est revenu sur ce choix pour les exercices suivants<sup>267</sup>.

Concernant IAS 40, la juste valeur comme méthode d'évaluation s'est maintenue pour les neuf groupes l'ayant retenue lors de la transition, mais n'a pas convaincu d'autres firmes. Enfin, l'évaluation à la juste valeur des immobilisations incorporelles reste une possibilité non exploitée par les groupes français. Le maintien de l'évaluation au coût historique pour

<sup>267</sup> Le groupe GENCINA précise dans son rapport 2005 (p.78) : « Les états financiers consolidés ont été établis selon la convention du coût historique, à l'exception des terrains et constructions, des actifs financiers disponibles à la vente, des instruments dérivés, évalués à la juste valeur ». Par ailleurs, le groupe indique n'avoir appliqué l'exemption permise par IFRS 1 qu'aux immeubles de placement (*ibidem*, p.79). Cependant, à partir de l'exercice 2006, le groupe spécifie établir ses états financiers « selon la convention du coût historique, à l'exception notamment des immeubles de placement, des actifs disponibles à la vente et des instruments dérivés, évalués à la juste valeur » (2006, p.115).

les immobilisations incorporelles et corporelles est confirmé. La juste valeur ne semble pas suivre une dynamique ascendante. Ainsi, même en matière d'évaluation des immeubles de placement, pour lesquels la valeur de marché représente la méthode préférentielle, elle ne semble pas en mesure de convaincre les praticiens.

## 2.2. LA COMPTABILISATION DES ÉCARTS ACTUARIELS

CANUET (2007a, p.73) souligne l'impact de la comptabilisation des engagements de retraite dans les grands groupes français. Il met en évidence le sous-provisionnement chronique, compte tenu de la valeur actuelle, des groupes français en matière de retraites. La norme IAS 19 a des impacts très forts sur les groupes ayant mis en place des systèmes de retraites en dehors du régime général, comme EDF, FRANCE TELECOM ou la SNCF<sup>268</sup>. Dans ce cas, le choix de la méthode de comptabilisation des écarts actuariels est d'autant plus stratégique.

IAS 19 et son amendement permettent aux groupes d'appliquer soit la méthode du corridor, soit la méthode dite SoRIE<sup>269</sup> consistant à imputer directement aux capitaux propres les pertes ou gains actuariels de l'exercice. Le tableau suivant présente les choix effectués par les groupes du SBF 120 sur plusieurs exercices.

		2005	2006	2007
Comptabilisation au compte de résultat	Corridor	77	65	55
	Résultat	10	8	9
Comptabilisation au bilan	SoRIE	16	31	41
Non réponse		4	3	2
Total échantillon		107	107	107

Tableau 84 : Comptabilisation des écarts actuariels sur trois exercices

Tout d'abord, on constate la part relativement faible, mais stable, des groupes ayant opté pour une comptabilisation intégrale des écarts actuariels en résultat.

Au moment de la transition (2005), les groupes de l'échantillon se sont majoritairement orientés vers l'option du corridor permettant de comptabiliser seulement les pertes ou gains actuariels au dessus ou en dessous du corridor. Seulement 16 groupes ont choisi d'imputer directement l'intégralité des écarts actuariels en capitaux propres. Ce choix étant irréversible et applicable pour tous les exercices postérieurs, les groupes ont préféré, au moment de la transition, opter pour la méthode du corridor permettant de comptabiliser

<sup>268</sup> La SNCF est soumise à l'application des normes IAS/IFRS en tant que société émettrice d'obligations cotées. Or, l'application de la norme IAS 19 met l'entreprise en situation de faillite virtuelle car ses actifs ne permettent pas de couvrir le coût estimé des engagements de retraite.

<sup>269</sup> SoRIE signifie *Statement of Recognised Income and Expense*.

seulement la partie des écarts actuariels dépassant de +/- 10% la juste valeur des actifs et n'ayant aucun effet sur le montant des capitaux propres, contrairement à une imputation directe de ces écarts actuariels qui affecte le bilan de l'intégralité des pertes ou gains actuariels. De plus, le choix d'une comptabilisation directe en capitaux propres peut engendrer une certaine volatilité du bilan. En effet, puisque les écarts actuariels sont indexés sur la juste valeur des actifs du régime de retraite, la variation de valeur aurait des effets immédiats sur la situation nette des groupes. ERNST & YOUNG (2006b) signalent que le choix du corridor relève d'une contingence nationale. Ainsi, l'étude de la première application menée à travers l'Europe met en évidence l'adoption généralisée du corridor en France<sup>270</sup> et en Italie, alors que la Grande-Bretagne et la Hollande ont majoritairement opté pour une comptabilisation directe en capitaux propres.

Dès que l'on se penche sur les exercices ultérieurs à la transition (2006 et 2007), on constate une tendance prononcée pour l'adoption de la méthode d'imputation directe des écarts actuariels en capitaux propres. Ainsi, il y a eu une augmentation de 93,75% en 2006 et de 32,20% en 2007, ce qui montre que, petit à petit, les groupes convergent vers cette alternative. On peut penser qu'un effet de contagion s'est produit. D'ailleurs, selon APPERCEL (2008), près de la moitié du SBF 120 aurait opté pour l'amendement SoRIE au cours de l'exercice 2008.

Les groupes retenant la méthode SoRIE sont dans l'obligation d'appliquer la norme « IAS 8 : Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs » et d'accomplir les travaux relatifs à un changement de méthode. Ainsi, « *afin d'assurer la comparabilité des données et conformément à IAS 8, les états financiers des exercices 2006 et 2005 ont été retraités* » (ESSILOR, 2007, p.99). Choisir l'amendement SoRIE a automatiquement un effet négatif sur les capitaux propres. Cependant, celui-ci est modéré pour les groupes ayant retenu l'exemption permise par IFRS 1 pour la comptabilisation des écarts actuariels en capitaux propres à la date de transition.

Dans l'ensemble, les groupes ne justifient pas explicitement le changement de méthode, toutefois certains précisent leur souci de transparence ou tout simplement indiquent la volonté de suivre les préconisations de l'IASB :

- « *La direction considère que cette méthode est préférable, dans la mesure où elle donnera une image plus représentative de la juste valeur des actifs et passifs relatifs aux engagements de retraite* » (ALCATEL, 2007, p.184) ;

---

<sup>270</sup> On peut penser que les groupes ont favorisé la méthode du corridor car elle est conforme à la réglementation en vigueur pour les comptes sociaux (cf. recommandation CNC 2003 R-01), ceci afin de maintenir une unité entre comptes individuels et comptes consolidés.

- « Le Groupe, suivant en cela la préconisation de l'IASB, estime que l'option offerte par IAS 19 permet en effet de choisir une méthode plus simple et transparente que celle auparavant utilisée pour présenter les passifs des engagements de retraite » (MÉTROPOLE TV, 2007, p.166).

L'observation de l'application d'IAS 19 sur trois exercices comptables met en lumière un lent processus d'adoption de l'amendement à IAS 19.

### 2.3. LA COMPTABILISATION DES COÛTS D'EMPRUNT

L'observation de l'option permise par IAS 23 s'est avérée délicate, car les groupes ont peu abordé explicitement cette norme dans les rapports annuels lors de la transition. Nous avons été confrontés au phénomène de dilution de l'information dans la masse. Ainsi, les groupes ont certainement évoqué la norme, mais sans forcément y faire référence explicitement (numéro ou nom de la norme). Le tableau suivant récapitule les choix retenus en termes de comptabilisation des coûts d'emprunt.

En nombre d'entreprises	2005	2006	2007
IAS 23 : En charges Méthode préférentielle au moment de la transition, en voie de suppression à partir de 2006	61	46	58
IAS 23 : Coût de l'actif	19	32	27
IAS 23 : Non-réponse	27	29	22
Total échantillon	107	107	107

Tableau 85 : Comptabilisation des coûts d'emprunt sur trois exercices

Lors de la première application des normes comptables IAS/IFRS, les groupes ont favorisé la comptabilisation en charges des coûts d'emprunt, qui constitue la méthode préférentielle. Ce choix peut s'expliquer par les pratiques antérieures françaises. En effet, car jusqu'en novembre 2004, date de la publication du règlement CRC 2004-06, les coûts d'emprunt n'étaient incorporables au coût de l'immobilisation que pour les actifs produits par l'entité. On peut alors penser que les firmes ont préféré maintenir la pratique déjà en cours lors des exercices précédents. Ce résultat est cohérent avec l'enquête menée par ERNST & YOUNG (2006b, p.17) selon laquelle les groupes ont considéré les coûts d'emprunt comme des charges plutôt que de les capitaliser. Ils estiment que les groupes ayant opté pour une capitalisation sont des firmes intensives en immobilisations ; on peut citer ALCATEL, BOURBON ou EIFFAGE comme groupes ayant retenu la méthode de la capitalisation. Cependant, l'IASB a entamé la révision de cette norme en mai 2006 avec la publication d'un *exposure draft*, puis la publication en mars 2007 de la norme IAS 23 révisée

supprimant l'option de comptabilisation en charges des coûts d'emprunt applicable aux exercices ouverts après le 1<sup>er</sup> janvier 2009. Il est alors intéressant de se pencher sur la réaction des entreprises vis-à-vis de l'évolution de l'option.

L'analyse des rapports annuels des groupes du SBF 120 met en évidence une recrudescence de l'utilisation de la méthode de comptabilisation par le compte de résultat. Il semblerait donc que certaines firmes veuillent profiter de la période au cours de laquelle la comptabilisation en charge est encore possible avant d'être contraintes à une capitalisation qui a pour conséquence immédiate d'augmenter la valeur des actifs.

L'observation des options permanentes permises par le référentiel IAS/IFRS nous conduit à faire deux constats. D'une part, au moment de la transition aux normes comptables internationales en 2005, les groupes ont favorisé les options les plus proches des pratiques antérieures (coût historique, méthode du corridor incluse dans la réglementation française, comptabilisation en charges des coûts d'emprunt). D'autre part, en observant l'application de ces options sur plusieurs exercices, on se rend compte qu'il n'est pas envisageable de proposer une explication globale décrivant un comportement général pour les choix d'options permanentes. Il est nécessaire d'analyser chaque choix en fonction des évolutions du contexte normatif et institutionnel ainsi que des effets de l'option sur les comptes.

## **Conclusion du chapitre 4**

Ce quatrième chapitre a restitué les résultats issus de la phase d'observation de la thèse. Nous avons posé notre regard sur trois facettes essentielles du passage aux normes comptables internationales. L'examen de la communication financière, de l'organisation interne des groupes et des choix effectués nous a permis d'identifier le changement normatif dans les groupes français.

D'abord, nous avons mis en lumière la volonté des groupes français d'informer précisément le marché de l'évolution de la structure et de la nature des états financiers compte tenu de l'application des normes IAS/IFRS. Au-delà d'une obligation légale, la communication financière a constitué, pour les groupes, un véritable outil de pédagogie et de préparation des destinataires de l'information aux changements introduits par les normes IAS/IFRS. L'analyse lexicale des communiqués dédiés à la première application des normes internationales a mis en évidence le poids de l'incertitude et des institutions sur le discours des firmes, et a permis d'identifier la présence d'éléments appartenant aux trois théories du

cadre conceptuel. Même s'il ressort que la théorie politico-contractuelle est plus marquée, l'incertitude décrite par la théorie des conventions, ainsi que le poids des institutions comptables révélé par la théorie néo-institutionnelle sociologique ressortent comme étant des éléments essentiels de la communication financière. Nous avons procédé, ensuite, à une mise en perspective de l'organisation interne des services comptables et du processus de prise de décision dans les groupes français. Il a été nécessaire d'appréhender la manière dont les services ont implémenté le changement en termes organisationnels (humain et matériel) et d'identifier le processus décisionnel au sein de la hiérarchie du groupe pour être à même de comprendre les choix comptables. Enfin, l'observation des options retenues par les groupes lors de la transition a été une étape obligatoire avant d'essayer de les expliquer. La figure ci-dessous synthétise les résultats de l'observation de la première application des normes IAS/IFRS.

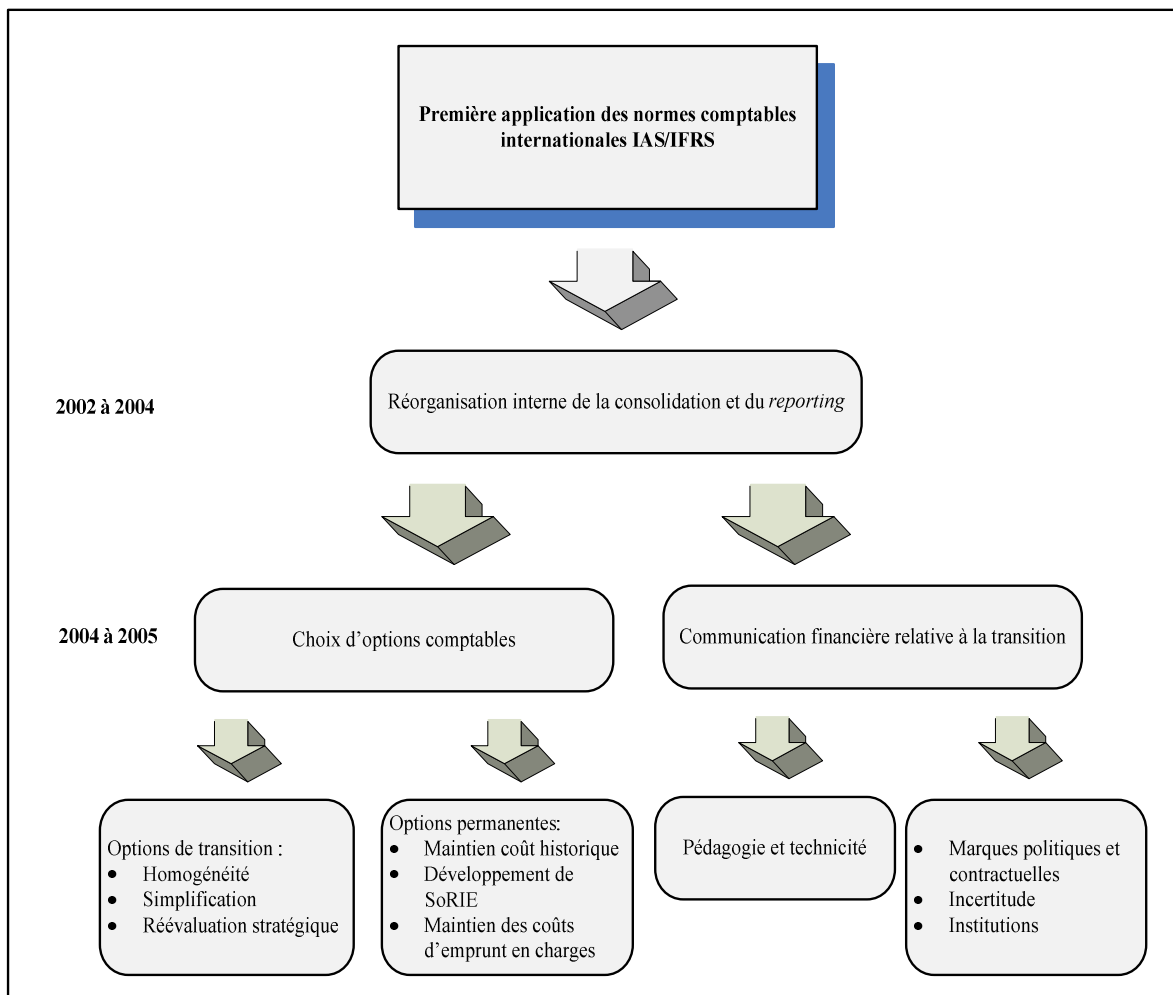


Figure 45 : Les résultats du chapitre 4

En somme, cette phase d'identification des changements et du processus de prise de décision a constitué l'étape initiale de notre démarche de recherche à visée compréhensive.

Nous avons ainsi répondu à notre première question de recherche destinée à observer la mise en application des normes comptables internationales par les groupes français. Dorénavant, nous allons nous consacrer à développer les arguments permettant de comprendre le processus de décision comptable lors de la première application des normes IAS/IFRS.

**Résumé du chapitre 4 :**

Ce chapitre a dressé le panorama de la première application des normes comptables IAS/IFRS dans les groupes français, en retenant trois angles d'observation.

D'abord, nous avons analysé le discours financier relatif à la transition vers les normes IAS/IFRS. La méthode de l'analyse lexicale nous a conduit à mettre en évidence les soubassements théoriques du discours. Ensuite, nous avons mis en lumière les ajustements organisationnels nécessaires à la migration vers les normes IAS/IFRS. Cette modélisation du processus comptable interne a constitué un préalable pour comprendre comment les groupes français ont mis en place ces normes. Enfin, l'observation des pratiques retenues nous a donné la base de réflexion nécessaire pour appréhender les déterminants des choix d'options comptables en période de changement normatif.

## CHAPITRE 5

# POUR UNE EXPLICATION DES CHOIX COMPTABLES LORS DE LA TRANSITION AUX NORMES IAS/IFRS : UN APPORT MULTI-THÉORIQUE

Objectifs de ce chapitre :

Identifier les influences subies par les firmes lors du processus de choix comptables

Déterminer les facteurs explicatifs des choix d'options comptables

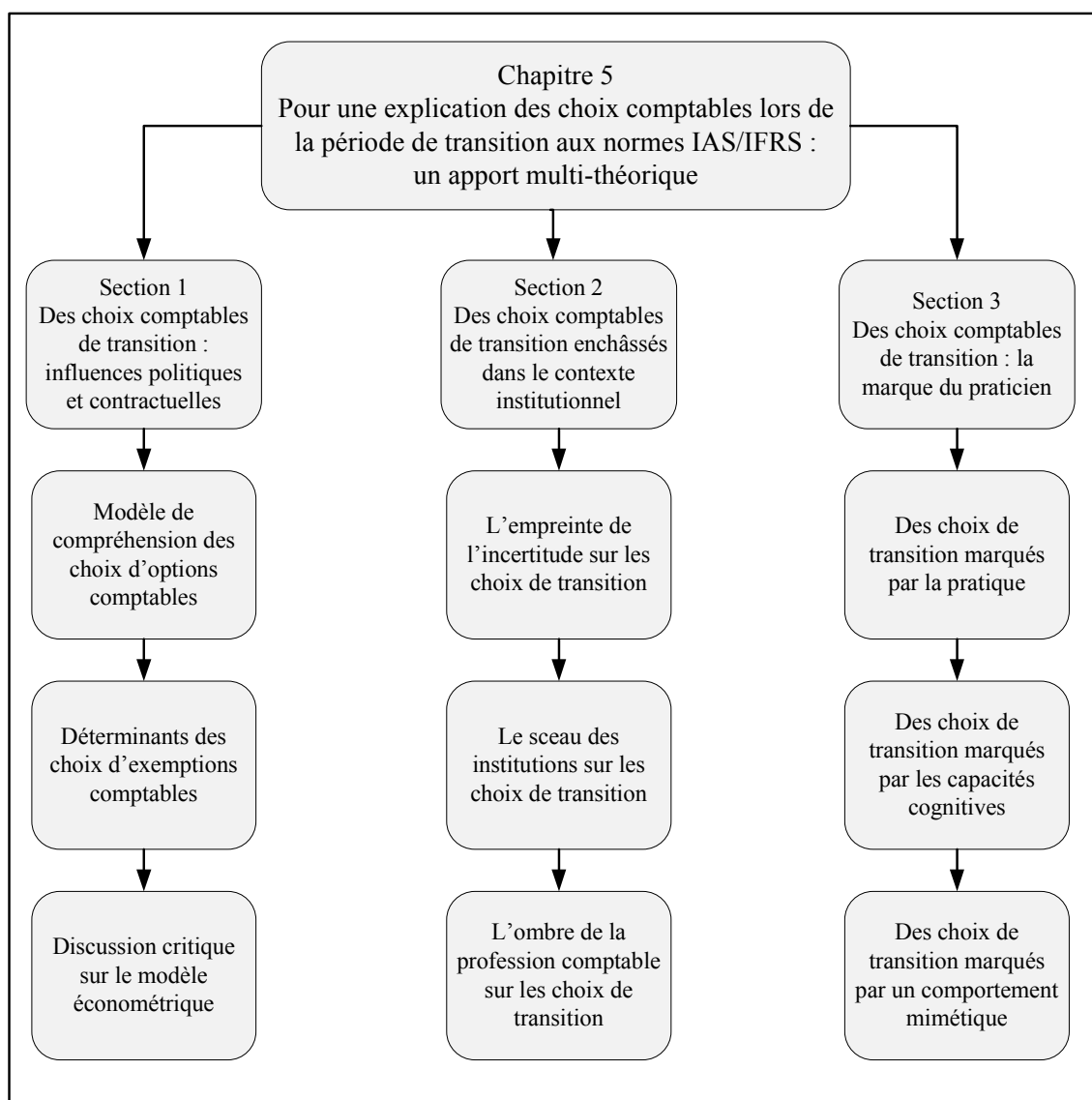


Figure 46 : Articulation du chapitre 5



« Les influences qu'on n'arrive pas à discerner sont les plus puissantes ».

MEYRINK (1977, version française)

Dans ce cinquième chapitre, nous allons nous intéresser aux déterminants et aux influences qui ont pesé sur les choix comptables effectués lors de la première application des normes IAS/IFRS. Ce chapitre vise à répondre à la seconde question de recherche, à savoir : « **quels sont les facteurs explicatifs des choix d'options comptables effectués lors de la période de transition aux normes IAS/IFRS ?** ». Afin d'identifier les marqueurs déterminants du processus de choix comptables, nous avons exploité pleinement le cadre conceptuel multi-théorique et la démarche multi-outils. Ainsi, nous combinons l'économétrie, les questionnaires et les entretiens pour mettre à jour les déterminants du processus de choix comptables. De même, nous associons les apports des théories politico-contractuelle, des conventions et néo-institutionnelle sociologique pour comprendre les choix de transition.

La première section identifiera les facteurs intrinsèques de la firme permettant d'expliquer les choix comptables retenus par les groupes français. Nous nous appuierons ici sur la Base IFRS afin d'expliquer les choix observés. Un modèle économétrique sera proposé pour mettre en exergue les déterminants économiques explicatifs des choix d'exemptions. Cette approche s'appuie sur les recherches antérieures de la théorie politico-contractuelle.

La deuxième section soulignera l'encastrement de la firme dans un contexte économique et institutionnel particulier. Le changement normatif a introduit une incertitude radicale dans la discipline comptable, et dans ces conditions, les pressions subies par les firmes deviennent décisives dans le processus de choix. Nous montrerons comment les institutions et la profession comptable ont influencé les préparateurs des comptes. Cette section fera principalement appel aux apports des théories des conventions et néo-institutionnelle sociologique.

La troisième section révélera l'influence des praticiens sur les décisions comptables, ainsi que la contingence des choix de transition vis-à-vis des pratiques antérieures. La complexité avérée des normes comptables internationales a mis en lumière les capacités cognitives des préparateurs des comptes. Ainsi, face à des normes aussi techniques, les préparateurs des comptes ont montré leurs limites. Ils ont alors adopté un comportement mimétique en officialisant les pratiques de *benchmark* et de veille comptable. Cette troisième section mettra en avant les influences des trois théories du cadre conceptuel.

## **Section 1 : Des choix comptables de transition : influences politiques et contractuelles**

Les choix d'options effectués lors de la première adoption des normes comptables internationales IAS/IFRS, comme tout choix comptable, subissent des influences contractuelles. Les recherches antérieures mobilisant la théorie politico-contractuelle ont prouvé leur pouvoir explicatif en matière de compréhension des décisions comptables. Or, nous l'avons déjà souligné, le référentiel international laisse aux préparateurs des comptes plusieurs options. Lors de la première application des normes IAS/IFRS, les groupes ont dû faire des choix. Le chapitre précédent a permis de rendre compte des pratiques effectuées lors de la transition, à présent, nous souhaitons comprendre la motivation de ces choix. D'abord, nous retenons comme grille d'analyse la théorie politico-contractuelle, laquelle fournit un cadre explicatif des décisions comptables en reliant les pratiques observées aux différentes caractéristiques de la firme. Nous allons mettre en lumière les déterminants des choix d'options comptables effectués lors du passage aux normes IAS/IFRS par les groupes cotés français grâce à une modélisation économétrique.

Nous nous concentrons sur les exemptions de première application de la norme IFRS 1<sup>271</sup>. Le choix de se focaliser sur cette norme s'explique par son aspect exceptionnel et son caractère hautement stratégique. Si elle ne peut être utilisée qu'au moment de la première application des normes comptables internationales, IFRS 1 préside à la physionomie des états financiers des exercices futurs. Par exemple, opter pour une réévaluation des immobilisations affectera l'actif et le montant des amortissements pour les années à venir. Les exemptions d'IFRS 1 ont, pour certaines, un impact direct sur les états financiers, en particulier sur la valeur des capitaux propres, et par conséquent, sur les mesures de la performance.

Dans un premier temps, l'étude vise à cerner les déterminants des choix d'exemptions lors de la transition aux normes IAS/IFRS, elle intègre dans un modèle logistique la taille de l'entreprise, la structure de l'actionnariat, le niveau d'endettement, la rémunération des managers et l'impact des traitements obligatoires sur les capitaux propres. Dans un second temps, afin de tenir compte de l'imbrication des choix d'exemptions au sein d'une politique comptable globale, nous expliquerons le choix de retenir un portefeuille d'options ayant un impact négatif sur les capitaux propres.

---

<sup>271</sup> Le modèle économétrique est centré sur les options de première application, nous n'expliquons pas ici les choix concernant les options permanentes.

La section est structurée de la manière suivante : nous expliciterons d'abord les caractéristiques du modèle économétrique, puis nous présenterons les déterminants explicatifs des choix d'exemptions à IFRS 1, enfin nous discuterons les apports et les limites du modèle.

## **1. MODÈLE DE COMPRÉHENSION DES CHOIX D'OPTIONS COMPTABLES**

Les premières recherches concernant l'application des normes IAS/IFRS se sont principalement concentrées sur leur application anticipée ou leurs impacts sur les mesures comptables et financières<sup>272</sup>. Les études dédiées aux choix d'options comptables IAS/IFRS sont essentiellement descriptives et centrées sur l'impact du choix et non sur la compréhension de la décision. C'est pourquoi, en nous appuyant sur la littérature dévolue aux choix comptables, nous consacrons le modèle à la mise en lumière des facteurs explicatifs des choix d'exemptions d'IFRS 1. En d'autres termes, nous souhaitons faire apparaître les déterminants des choix de première application. Le modèle doit permettre de cerner les facteurs des choix d'exemptions permises par la norme IFRS 1. Nous préciserons d'abord l'assise théorique des déterminants potentiellement explicatifs des choix d'options, puis nous expliciterons le modèle économétrique, la composition de l'échantillon et la mesure des variables.

### **1.1. LES DÉTERMINANTS POTENTIELS DES CHOIX COMPTABLES**

Pour WATTS et ZIMMERMAN (1990, p.132), « *il est clair qu'il existe une relation entre les choix comptables et les autres variables de la firme, comme le niveau d'endettement et la taille* »<sup>273</sup>. Nous retenons les variables classiques de la théorie politico-contractuelle, à savoir la taille du groupe, le levier d'endettement et les méthodes de rémunération des dirigeants. À ces fondamentaux, nous ajoutons la structure de l'actionnariat, ainsi que la cotation aux États-Unis. Les relations attendues entre choix d'options comptables et variables indépendantes sont inférées à partir de la revue de la littérature. Le modèle vise à faire émerger les déterminants des choix à partir de facteurs estimés explicatifs. Nous émettons des hypothèses quant au sens des relations entre les déterminants potentiellement explicatifs et les options ayant un impact mesurable sur les capitaux propres (exemptions à IAS 16-40, IAS 19 et IAS 32-39).

---

<sup>272</sup> Cf. Chapitre 2, section 1, § 3.1.2, La littérature sur les choix comptables à la page 95.

<sup>273</sup> "It is clear there is a relation between firm's accounting choices and other firm variables such as leverage and size ...".

Les coûts politiques influencent les choix comptables : Pour WATTS et ZIMMERMAN (1978, p.115), le contexte politique peut affecter le niveau de richesse des groupes par le biais des prélèvements d'impôts ou du vote de nouvelles taxes. L'ampleur des coûts politiques peut être mesurée suivant la taille de la firme. Ainsi, les plus grands groupes sont davantage visibles et subissent alors plus de pressions de la part des gouvernants. L'hypothèse des coûts politiques repose sur la prémisse que les grandes entreprises sont plus sensibles aux pressions politiques que les petites et qu'elles sont, dès lors, assujetties à un plus grand transfert de richesses (CORMIER, 2007, p.446). Des résultats confirmant l'influence de la taille de la firme sur les politiques de choix comptables ont été mis en évidence par de nombreuses recherches (WATTS et ZIMMERMAN, 1990 ; RAFFOURNIER, 1995 ; HAND et SKANTZ, 1998). Les grandes entreprises sont plus sensibles aux pressions exercées par le pouvoir politique que les plus petites firmes moins visibles. C'est pourquoi elles sont supposées avoir tendance à minorer le montant des données comptables comme le résultat et les capitaux propres.

**Relation attendue : Les plus grands groupes auront tendance à opter pour des exemptions ayant un impact négatif sur les capitaux propres.**

Les contrats de prêts influencent les choix comptables : Les recherches antérieures consacrées aux pays anglo-saxons (DEANGELO *et al.*, 1994 ; DEFOND et JIAMBALVO, 1994 ; BALL *et al.*, 2008) ont démontré l'influence des clauses contractuelles liées au taux d'endettement sur les choix de pratiques comptables. Or, comme le soulignent CORMIER *et al.* (2004, p.6), les contrats d'emprunt français incluent rarement des engagements contractuels formels. Toutefois, l'application des normes IAS/IFRS a un impact sur le levier d'endettement. D'ailleurs, MARCHAL *et al.* (2007, p.31) montrent l'accroissement de la dette financière lors de la première application des normes comptables internationales. Les auteurs soulignent que la variation de l'endettement a été supérieure à 10% en valeur absolue pour 45% des groupes. Il faut aussi noter que les entreprises ont régulièrement présenté l'impact des normes IAS/IFRS sur le taux d'endettement dans les documents consacrés aux effets de la transition sur les comptes annuels (par exemple : ASSYSTEM, 2005, p.161 ; CLARINS, 2005, p.92 ; FAURECIA, 2005, p.36).

Les dettes financières génèrent une incitation à gérer les chiffres comptables car les prêteurs se réfèrent essentiellement aux états financiers et au ratio de crédit pour évaluer la situation de la firme. Ainsi, les dirigeants des groupes ayant besoin du soutien financier de leurs créanciers sont incités à opter pour les choix permettant de réduire le niveau d'endettement.

Le taux d'endettement est associé au risque de défaillance de l'entreprise (BILODEAU *et al.*, 2005). C'est pourquoi, WATTS et ZIMMERMAN (1990, p.139) estiment que plus le ratio de dettes sur fonds propres est élevé, plus les groupes auront tendance à utiliser des méthodes visant à augmenter le résultat et, *ceteris paribus*, à augmenter les capitaux propres. L'objectif est ici de réduire le niveau du levier d'endettement et ce faisant, de diminuer le risque de défaillance apparent tout en améliorant la capacité d'endettement.

**Relation attendue : Les groupes les plus endettés auront tendance à opter pour les exemptions permettant d'améliorer le ratio d'endettement, c'est-à-dire ayant un impact positif sur les capitaux propres.**

Les contrats de rémunération des dirigeants influencent les choix comptables : L'importance des coûts contractuels trouve son origine dans l'incomplétude des contrats. Selon la théorie de l'agence, pour assurer la convergence des intérêts entre les actionnaires et les dirigeants, ces derniers sont intéressés financièrement aux résultats de la firme. Or, la théorie politico-contractuelle suppose que les managers maximisent leur utilité. Dès lors, s'ils possèdent des compensations à base d'actions, ils auront tendance à gérer les chiffres comptables afin de maximiser la valeur de leurs stock-options. WILLIAMS et RAO (2006) montrent que les managers, dont une partie de la rémunération est constituée de stock-options, ont un comportement plus risqué en matière de gestion des capitaux propres. Les choix comptables sont supposés être affectés par l'opportunisme des dirigeants possédant des stock-options. En France, la rémunération par stock-options est largement répandue, cependant tous les groupes n'y recourent pas. Serait-il alors possible d'observer un lien entre ce mode de rémunération et les choix d'options comptables ? WATTS et ZIMMERMAN (1978, p.113) affirment que « *les managers sélectionnent les procédures comptables maximisant leur propre utilité* »<sup>274</sup>. Dans ces conditions, si une part de la rémunération des dirigeants est constituée de stock-options, ils auront tendance à utiliser les options permettant d'augmenter la valeur comptable des capitaux propres.

**Relation attendue : Les groupes distribuant des plans de stock-options à leurs dirigeants auront tendance à opter pour des exemptions ayant un impact positif sur les capitaux propres.**

---

<sup>274</sup> "Management selects accounting procedures to maximize its own utility".

SINGHVI et DESAI (1971, p.132) estiment que la structure de l'actionnariat a une influence significative sur la qualité des rapports annuels<sup>275</sup>. Plus récemment, LAMBERT et SPONEM (2005) mettent en évidence la pression de plus en plus grande des actionnaires sur la publication d'informations comptables par les sociétés cotées françaises. Il semble donc nécessaire de mesurer l'influence de la structure de l'actionnariat sur les choix d'options comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS. On distingue généralement deux types d'actionnaires, l'actionnaire majoritaire d'une part et l'actionnaire institutionnel d'autre part.

La concentration de l'actionnariat influence les choix comptables : La structure de l'actionnariat peut déterminer le niveau de contrôle ainsi que le niveau de qualité du *reporting* (ENG et MAK, 2003). SHLEIFER et VISHNY (1986) montrent que la présence d'actionnaires significatifs influence le contrôle exercé sur les dirigeants. Les choix des managers sont alors fonction de la présence d'un ou plusieurs actionnaires importants. Dans ces conditions, la pression exercée sur les managers est plus importante et réduit la latitude à la gestion des données comptables. Un actionnaire majoritaire peut contrôler plus efficacement les décisions comptables que les actionnaires minoritaires, car il détient suffisamment de droits de vote pour influencer les dirigeants ou éventuellement convaincre d'autres actionnaires de le soutenir en cas d'opposition avec la direction de l'entreprise (MTANIOS et PAQUEROT, 1999, p.161).

Dans une firme dont l'actionnariat est très dispersé, un actionnaire seul n'est pas incité à engager des ressources (du temps ou des fonds) pour exercer un contrôle sur la gestion. C'est pourquoi, MISSONIER-PIERA (2004, p.126) suppose que plus l'actionnariat est dilué, plus les managers auront une capacité discrétionnaire quant aux choix des options comptables<sup>276</sup>. En d'autres termes, la présence d'actionnaires majoritaires introduit une pression plus forte sur les décisions comptables. L'étude des choix comptables sur le marché asiatique menée par ASTAMI et TOWER (2006, p.18)<sup>277</sup> met en évidence la propension des managers à adopter des politiques comptables conformément aux contraintes liées à la relation entre actionnaire principal et managers.

La structure de propriété des sociétés cotées françaises se caractérise par le poids élevé de l'actionnariat familial. Les groupes BOUYGUES, L'OREAL, LAGARDERE ou MICHELIN

---

<sup>275</sup> "The ownership distribution has a significant influence on the quality of disclosure in annual reports".

<sup>276</sup> "It is therefore highly probable that in firms where the ownership dilution is high, managers will choose accounting methods that accelerate the reporting of income to increase their own compensation".

<sup>277</sup> "This finding suggests that company managers select accounting policies in accordance with companies' constraints inherent to the principal-agent relationships in a company".

en sont des exemples. Selon l'enquête de la FESE (2007), l'actionnariat français est constitué à 15% de *holding* familiales. Dans ce type de situation, la famille, souvent fondatrice, est fortement impliquée dans la gestion de l'entreprise. Ces actionnaires poursuivent un objectif de conservation de leur participation à moyen ou long terme. Les firmes dont l'actionnariat est concentré sont moins sensibles aux pressions du marché financier. Par ailleurs, les exemptions d'IFRS 1 n'ont pas d'incidences fiscales, dans la mesure où elles concernent seulement les comptes consolidés retraités pour le passage aux normes internationales. Dans ces conditions, elles n'affectent pas les revenus de l'actionnaire majoritaire, et il n'a alors pas d'intérêt à faire pression sur le management pour l'adoption d'options ayant un impact systématiquement positif ou au contraire négatif.

**Relation attendue : Nous ne sommes pas en mesure d'anticiper une relation entre la présence d'un actionnaire majoritaire et l'impact des exemptions.**

L'actionnariat institutionnel influence les choix comptables : Les actionnaires institutionnels sont les organismes collecteurs de l'épargne plaçant leurs fonds sur les marchés. Il s'agit principalement de sociétés d'investissements, de fonds de pension et de sociétés d'assurance. Les investisseurs institutionnels détiennent plus de la moitié du capital des sociétés cotées sur la place de Paris (LOPIN, 2008, p.31). L'actionnariat institutionnel est à même d'affecter la gestion comptable car les blocs institutionnels sont souvent contrôlés par des institutions financières qui s'engagent dans la gestion des firmes. HEALY *et al.* (1999) montrent que les investisseurs institutionnels sont les agents les plus exigeants en termes d'informations financières régulières et publiées en temps opportun. Par ailleurs, EL-GAZZAR (1998) affirme que les actionnaires institutionnels peuvent influencer les choix des groupes en réclamant un niveau d'information supplémentaire. Les actionnaires institutionnels représentent des partenaires actifs pour l'entreprise, ils peuvent ainsi choisir d'influencer les dirigeants pour les obliger à accroître la performance de la firme (MTANIOS et PAQUEROT, 1999, p.165). Les actionnaires institutionnels sont souvent considérés comme des investisseurs privilégiant une gestion court-termiste. Or, CAMPO (2007, p.46) montre qu'ils ont une influence sur les choix de gestion, mais celle-ci n'est pas réductible à une logique purement financière. L'auteur souligne que cette influence relève d'une imbrication entre vision financière et industrielle, mais également du niveau de détention et de la durée d'investissement.

**Relation attendue : Nous ne sommes pas en mesure d'anticiper une relation systématique entre la présence d'actionnaires institutionnels et l'impact des exemptions.**

Ainsi, selon le cas, ces actionnaires peuvent être favorables à des normes ayant pour effet

d'augmenter les capitaux propres afin de refléter la valeur économique, alors, qu'au contraire, dans un souci de transparence des comptes, ils peuvent appuyer des options ayant un impact négatif sur la situation nette.

La cotation sur une place financière américaine influence les choix comptables : La cotation sur plusieurs marchés, en particulier aux États-Unis, peut être analysée selon deux angles opposés. D'abord, on peut considérer que le fait d'être coté sur un marché extra-européen accroît la dépendance du groupe vis-à-vis des investisseurs internationaux en termes de recours aux financements et de valorisation du cours boursier. Pour un groupe, être coté sur une place étrangère implique le suivi de ses états financiers par les investisseurs et analystes internationaux, ce qui accentue le niveau de contrôle imposé aux managers sur les choix comptables (HOPE, 2003). DUMONTIER et RAFFOURNIER (1998), EL-GAZZAR *et al.* (1999), ASHBAUGHT (2001) et CUIJPERS et BUIJINIK (2005) ont montré qu'une cotation sur un marché américain encourageait les groupes à adopter volontairement un référentiel comptable internationalement reconnu (US GAAP ou IAS/IFRS). Dans ces circonstances, on peut supposer que les firmes cotées en dehors du marché français auraient tendance à choisir les exemptions d'IFRS 1 les plus proches des US GAAP.

La seconde interprétation des effets d'une cotation aux États-Unis repose sur l'augmentation des risques juridiques. Ainsi, HUIJGEN et LUBBERINK (2002) constatent une prudence plus prononcée pour les entreprises hollandaises cotées sur plusieurs marchés parce qu'elles sont confrontées à un plus grand nombre d'actionnaires et donc à une menace plus importante de poursuites judiciaires par rapport aux entreprises cotées sur une place unique. Dès lors, on peut supposer que les groupes cotés aux États-Unis sont suivis par des investisseurs et des analystes internationaux et, par conséquent, le niveau de contrôle imposé aux managers augmente. On peut alors penser que les groupes cotés sur une place financière américaine auraient tendance à s'orienter vers les choix introduisant le moins d'estimations.

**Relation attendue : Compte tenu des deux voies d'interprétations, nous ne posons pas d'hypothèse quant au sens de la relation entre une cotation aux États-Unis et les choix d'exemptions.**

Enfin, nous introduisons l'impact obligatoire de l'application des normes comptables IAS/IFRS comme variable de contrôle, c'est-à-dire l'effet des normes, en dehors des options étudiées, sur les états financiers. À l'instar de CAZAVAN-JENY et JEANJEAN (2007) ainsi que de BOUKARI et RICHARD (2007), nous supposons que les groupes constatant un



impact obligatoire positif (négatif) seront amenés à opter pour des exemptions ayant un effet négatif (positif) sur les capitaux propres dans l'objectif de minimiser les conséquences de la transition.

**Relation attendue : Les groupes pour lesquels l'impact des traitements obligatoires est positif (négatif) auront tendance à opter pour des exemptions ayant un impact négatif (positif) sur les capitaux propres.**

## 1.2. LE MODÈLE D'ESTIMATION DES DÉTERMINANTS DES CHOIX COMPTABLES DE TRANSITION

L'estimation des déterminants des choix comptables repose sur une modélisation économétrique composée de régressions logistiques. Cette méthode statistique a été retenue pour deux raisons d'ordre méthodologique. La première repose sur la nature des variables dépendantes et indépendantes qui limite les possibilités statistiques. Ainsi, la variable expliquée est binaire, choix ou non de l'exemption, ce qui empêche l'usage d'une régression multiple ordinaire. Selon DING *et al.* (2004b, p.100), lorsque la variable expliquée est binaire, la régression logistique est l'outil adapté. De plus, certaines variables explicatives sont binaires, comme le recours à des plans de stock-options, ce qui interdit l'utilisation de l'analyse discriminante. La seconde raison s'appuie sur la tradition de recherche sur les choix comptables puisque l'utilisation de la régression logistique est répandue au sein des recherches politico-contractuelles. Ainsi, RAFFOURNIER (1990) constate que la méthodologie généralement utilisée par les recherches positives est l'analyse *probit* ou *logit*, qui permet d'estimer, à partir de caractéristiques, la probabilité qu'une entreprise choisisse l'une des deux méthodes. FIELDS *et al.* (2001) identifient la régression (dont la logistique) comme une solution au problème d'analyse des choix comptables. De nombreuses études expliquent des choix comptables par le biais d'une régression logistique. HAND et SKANTZ (1998) utilisent la régression logistique pour approcher les choix comptables sous SAB 51 à l'aide de *proxies* comme la taille de la firme, le taux d'endettement, le résultat d'exploitation et les prévisions de résultats. DING *et al.* (2003, p.56) analysent les choix de présentation des états financiers grâce à la régression logistique, celle-ci « *se révélant adéquate pour prédire la présence ou l'absence de caractéristiques basées sur des valeurs prédictives* ». MISSONIER-PIERA (2004), quant à lui, mobilise le modèle *logit* pour approcher les déterminants des choix comptables dans le contexte suisse. On peut également citer CUIJPERS et BUIJINIK (2005) ainsi que FRANCIS *et al.* (2008) qui utilisent un modèle de régression logistique pour

appréhender les déterminants de l'adoption volontaire de normes internationalement reconnues US GAAP et IAS/IFRS.

Le modèle expliquant la relation entre un choix comptable et les facteurs explicatifs se présente sous la forme suivante :

$$\text{Choix de l'option d'exemption}_i = f(\beta_0 + \beta_1 \text{Taille de la firme} + \beta_2 \text{Taux d'endettement} + \beta_3 \text{Stock-options} + \beta_4 \text{Concentration de l'actionnariat} + \beta_5 \text{Actionnariat institutionnel} + \beta_6 \text{Cotation aux États-Unis} + \beta_7 \text{Impact obligatoire})_i$$

### 1.3. LE PANEL D'ÉTUDE

L'échantillon d'entreprises est identique à celui ayant servi pour l'observation des choix d'options au chapitre 4. Il est composé de 107 groupes appartenant au SBF 120<sup>278</sup>.

Les choix d'options effectués par les groupes ont été collectés à partir des rapports annuels des groupes du SBF 120. D'aucuns considèrent ce type d'échantillon de trop petite taille pour être statistiquement représentatif. Or, dans la mesure où les données ont été collectées manuellement dans la documentation financière, un arbitrage entre le coût inhérent à la collecte et la représentativité optimale de l'échantillon a été effectué. Toutefois, si l'échantillon est relativement petit, il inclut 67% de la capitalisation sur le marché français à la fin de l'année 2005, ce qui, selon nous, peut être considéré comme significatif. Nous avons souhaité maintenir l'échantillon en l'état sans retirer les sociétés financières car nous estimons justement que l'appartenance à ce secteur peut être un facteur explicatif de certains choix.

### 1.4. LES VARIABLES DÉPENDANTES ET INDÉPENDANTES

Les variables du modèle ont été détaillées et justifiées au chapitre 3 (p.178), nous les rappelons simplement dans cette section.

Les exemptions autorisées par la norme IFRS 1 constituent les variables dépendantes, elles sont codées 1 si le groupe a opté pour l'exemption, et 0 dans le cas contraire. Le modèle d'explication des choix d'exemptions permises par IFRS 1 analyse les options retenues ayant un impact de même signe sur les capitaux propres<sup>279</sup>. L'ajustement de l'échantillon en

<sup>278</sup> Pour la présentation détaillée de la composition de l'échantillon se reporter au chapitre 4, section 3, choix d'options p.264.

<sup>279</sup> Nous avons expliqué et justifié au chapitre 3 (p.183) le choix d'ajuster l'échantillon pour les exemptions permises par IFRS 1.

fonction de chaque option doit permettre une interprétation cohérente des choix effectués par les groupes.

Le tableau suivant récapitule les variables dépendantes, leur codage et impact.

Variables dépendantes	Codages	Impact sur les capitaux propres	Échantillon ajusté
Exemption à IAS16-40 : Réévaluation d'actif	1 si le groupe a opté pour une réévaluation, sinon 0.	Positif	105
Exemption à IAS 19 : Avantages au personnel	1 si le groupe a imputé en capitaux propres les écarts actuariels à la date de transition, sinon 0.	Négatif	103
Exemption à IAS 21 : Écarts de conversion	1 si le groupe a remis à zéro les écarts de conversion, sinon 0.	Neutre	107
Exemption à IAS 32-39 : Anticipation au 01/01/2004	1 si le groupe a anticipé l'application au 01/01/2004 des normes IAS 32-39, sinon 0.	Positif	96
Exemption à IFRS 2 : Stock-options	1 si le groupe reconnaît les stock-options attribués après le 7 novembre 2002 et acquises avant le 1 <sup>er</sup> janvier 2005 (retraitement partiel), sinon 0.	Neutre	93

Tableau 86: Mesures et impacts des variables dépendantes

Afin de faciliter la lecture des résultats, nous préciserons systématiquement la nature de l'échantillon (ajusté ou complet) lorsque nous présenterons des résultats sur les exemptions.

À présent, nous nous intéressons aux variables indépendantes potentiellement explicatives des choix d'exemptions comptables. Le tableau suivant rappelle les variables explicatives, leur mesure, ainsi que la relation attendue avec les variables indépendantes en fonction de l'impact sur les capitaux propres.

Variables indépendantes	Codages	Relations attendues
Taille de la firme	Logarithme naturel de l'actif	IAS 16-40 et IAS 32-39 : Négative IAS 19 : Positive
Taux d'endettement	Rapport entre les dettes financières et les capitaux propres	IAS 16-40 et IAS 32-39 : Positive IAS 19 : Négative
Stock-options	1 si existence de plan de stock-options, sinon 0.	IAS 16-40 et IAS 32-39 : Positive IAS 19 : Négative
Actionnariat institutionnel	Pourcentage de droit de vote des actionnaires institutionnels français et étrangers	Pas de prédiction de signe
Actionnariat concentré	Pourcentage de droit de vote de l'actionnaire majoritaire	Pas de prédiction de signe
Cotation aux États-Unis	1 si le groupe est coté aux États-Unis, sinon 0.	Pas de prédiction de signe
Impact IAS/IFRS obligatoire	1 si l'impact obligatoire est positif, sinon 0.	IAS 16-40 et IAS 32-39 : Négatif IAS 19 : Positif

Tableau 87 : Mesures des variables indépendantes et relations attendues

Après avoir explicité les hypothèses, présenté le modèle, défini l'échantillon, et identifié les différentes variables, nous allons à présent développer le modèle économétrique d'explication des choix d'exemptions comptables.

## 2. DÉTERMINANTS POLITIQUES ET CONTRACTUELS DES CHOIX D'EXEMPTIONS COMPTABLES

Nous nous consacrons maintenant à la présentation des résultats du modèle économétrique. D'abord nous détaillerons les statistiques descriptives, puis nous indiquerons pour chaque exemption les apports du modèle, ensuite nous réitérerons le travail logistique en analysant les exemptions regroupées en portefeuille, et enfin nous effectuerons une analyse de sensibilité.

### 2.1. DESCRIPTION STATISTIQUES DES VARIABLES

Les statistiques descriptives sont un préliminaire indispensable aux recherches quantitatives. Nous décrirons d'abord les caractéristiques des exemptions permises par IFRS 1, puis celles des déterminants des choix.

#### 2.1.1. Description des exemptions

Dans un premier temps, nous allons présenter les statistiques descriptives pour chaque exemption en considérant les échantillons ajustés par option.

	N	Minimum	Maximum	Moyenne
IAS16-40	105	0	1	0,18
IAS19	103	0	1	0,70
IAS21	107	0	1	0,80
IFRS2	93	0	1	0,81
IAS32-39	96	0	1	0,42

Tableau 88 : Statistiques descriptives des choix d'exemptions sur échantillon ajusté

La remise à zéro des écarts de conversion, exemption à IAS 21, a été adoptée par 80% des groupes du SBF 120. Cette exemption permet de ne pas retraiter rétrospectivement les écarts antérieurs à la date de transition. 81% des groupes attribuant des stock-options à leurs dirigeants ont décidé d'appliquer IFRS 2 uniquement à partir du 7 novembre 2002. 70% des groupes de l'échantillon ont opté pour l'exemption à l'application rétrospective d'IAS 19, permettant d'imputer en capitaux propres la totalité des écarts actuariels liés aux engagements de retraite préalables à la date de transition. Malgré les nombreuses critiques formulées par la communauté comptable, les normes IAS 32-39 ont été appliquées dès le 1<sup>er</sup> janvier 2004 par 42% des groupes. Enfin, seulement 18% des entreprises ont choisi de réévaluer certaines immobilisations ou immeubles de placement à la date de transition. Conformément aux

observations faites au chapitre 4, nous constatons une relative homogénéité des choix comptables effectués lors de la première application des normes comptables internationales.

L'analyse des corrélations permet de synthétiser l'importance de la relation entre deux variables. Ici, les variables sont dichotomiques, c'est pourquoi nous approchons le coefficient de corrélation par le biais du taux de KENDALL afin de mettre en évidence les relations entre des variables ordinales ou qualitatives. Ce taux varie entre -1 et 1, plus il est proche de 1 plus l'association est forte. Quant à son signe, il détermine la répulsion ou au contraire l'attraction entre les variables. Le tableau suivant présente les corrélations entre options comptables en tenant compte de l'échantillon ajusté.

	N	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
(1) IAS16-40	105	1				
Sig.						
(2) IAS19	103	-0,049	1			
Sig.		0,623				
(3) IAS21	107	0,039	0,328(**)	1		
Sig.		0,693	0,001			
(4) IFRS2	93	-0,049	0,028	-0,028	1	
Sig.		0,627	0,784	0,783		
(5) IAS32-39	96	0,074	0,059	0,11	0,026	1
Sig.		0,478	0,575	0,287	0,81	

Tau-B de KENDALL. \*\*La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Tableau 89 : Matrice des corrélations des exemptions d'IFRS 1 (échantillon ajusté)

Le tableau 89 met en évidence l'indépendance des choix comptables puisque les corrélations entre options ne sont pas significatives. Seules les exemptions à IAS 19 et IAS 21 (0,328 ; sig. < 0,001) sont significativement corrélées. Cette corrélation positive nous amène à supposer que les groupes ayant retenu l'exemption à IAS 19 ont, dans le même temps, retenu celle à IAS 21. Hormis IAS 19 et 21, l'analyse des corrélations entre options indique que la décision d'opter pour une exemption semble relativement indépendante des autres options retenues. Autrement dit, le choix d'une option ne serait pas lié au choix d'une autre. Il en résulte que le modèle peut traiter séparément les différents choix comptables. Cependant, il faut être conscient que ces choix peuvent faire partie d'une stratégie comptable globale. En effet, il semble raisonnable de supposer que les managers ne considèrent pas chaque choix isolément, mais plutôt un ensemble d'options comptables qu'ils peuvent combiner. C'est pourquoi, dans un second temps, nous mènerons une analyse permettant d'expliquer le choix d'un portefeuille d'options.

Le tableau suivant présente les corrélations bi-variées entre variables dépendantes et indépendantes.

	N	LnTotA	Rdett	StOp	Ac. institut	Ac. conc	CotUSA	ImpOblig
IAS16-40	105	-0,045	-0,015	0,093	-0,01	0,195(*)	-0,111	-0,141
Sig.		0,647	0,875	0,348	0,921	0,046	0,258	0,152
IAS19	103	0,251(*)	-0,148	0,067	0,126	-0,186	0,187	0,288(**)
Sig.		0,011	0,136	0,503	0,206	0,06	0,059	0,003
IAS21	107	0,264(**)	-0,153	0,114	0,248(**)	-0,194(*)	0,144	0,007
Sig.		0,006	0,114	0,246	0,01	0,045	0,139	0,941
IFRS2	93	-0,051	-0,184		-0,272(**)	0,177	-0,126	0,08
Sig.		0,629	0,078		0,008	0,09	0,229	0,445
IAS32-39	96	-0,061	-0,124	0,286(**)	-0,104	-0,017	0,347(**)	-0,025
Sig.		0,557	0,229	0,005	0,313	0,867	0,001	0,807

LnTotA : Logarithme naturel du total de l'actif

Rdett : Rapport entre les dettes financières et les capitaux propres

StOp : Rémunération des dirigeants par stock-options

Ac. Institut : Pourcentage de droit de vote détenu par les actionnaires institutionnels

Ac. Conc : Pourcentage de droit de vote détenu par l'actionnaire principal

CotUSA : Cotation sur un marché aux États-Unis

ImpOblig : Impact de l'application des normes IAS/IFRS en dehors des options

\*\* La corrélation est significative au niveau 0,01 ; \* La corrélation est significative au niveau 0,05

Tableau 90 : Corrélations entre variables dépendantes et indépendantes sur échantillon ajusté

Concernant les corrélations entre les variables dépendantes et les variables indépendantes, on constate des relations significatives :

- L'exemption à IAS 19 est corrélée positivement et significativement (0,251, sig. < 0,011) avec la taille de la firme mesurée par la valeur de l'actif. Autrement dit, ce sont les plus grandes firmes de l'échantillon qui ont opté pour cette option. Ceci peut s'expliquer par l'impact globalement négatif de cette norme sur les capitaux propres, seul les grands groupes sont en mesure de revoir à la baisse le montant de leur situation nette. Par ailleurs cette exemption est corrélée positivement à l'impact obligatoire des normes IAS/IFRS (0,288 ; sig. < 0,003). Ceci signifie que les groupes ayant globalement constaté un impact positif des normes IAS/IFRS sur leur situation nette ont, pour compenser cet effet, opté pour IAS 19, ce qui a eu un impact négatif sur les capitaux propres.
- Les plus grands groupes, dont l'actionnariat institutionnel est important, ont eu davantage tendance à adopter l'exemption à IAS 21 (0,264 ; sig. < 0,006 et 0,248 ; sig. < 0,01), alors que les groupes dont l'actionnariat est concentré ont préféré ne pas opter pour la remise à zéro des écarts de conversion (-0,194 ; sig. < 0,045).
- La présence d'actionnaires institutionnels est corrélée négativement et significativement à l'exemption à IFRS 2 (-0,194 ; sig. < 0,045). En d'autres termes, les actionnaires

institutionnels semblent avoir une influence pour la comptabilisation des plans de stock-options postérieurs au 7 novembre 2002 et dont les avantages n'ont pas encore été acquis à la date de transition.

- Il existe une corrélation positive et significative (0,321, sig. < 0,001) entre la cotation sur un marché américain et l'anticipation des normes IAS 32-39 dès la date de transition. Les groupes cotés sur une place financière américaine étaient déjà dans l'obligation de retraiter leurs instruments financiers pour entrer sur la cote. Dans ces conditions, on peut supposer qu'ils n'ont pas attendu l'exercice 2005 pour appliquer les normes IAS 32-39. Par ailleurs, on constate une relation positive et significative entre l'anticipation d'IAS 32-39 et l'attribution de stock-options à l'équipe dirigeante.

### 2.1.2. Description des déterminants

Avant toute chose, nous rappelons que la matrice des corrélations entre les variables indépendantes a été présentée (chapitre 3, p.178) lorsque nous avons vérifié l'absence d'effet de multicollinéarité du modèle. Pour l'étude des variables indépendantes, nous considérons l'échantillon complet. Le tableau ci-dessous présente les statistiques descriptives pour les variables indépendantes.

	Mesure	N	Minimum	Maximum	Moyenne
Total actif	En millions d'€	107	261,41	817401,98	39218,70
Ratio d'endettement	En %	107	-5,70	45,07	1,46
Stock-options	Oui / Non	107	0,00	1,00	0,87
Actionnariat institutionnel	En %	107	0,00	86,23	16,11
Actionnariat concentré	En %	107	0,00	86,54	27,23
Cotation aux États-Unis	Oui / Non	107	0,00	1,00	0,21
Impact Obligatoire	Positif / négatif	107	0,00	1,00	0,63

Tableau 91 : Les déterminants des choix : statistiques descriptives

Le tableau 91 met en évidence la forte proportion des firmes à attribuer des stock-options à leurs managers (87%). Les groupes de l'échantillon sont fortement endettés, le taux d'endettement moyen de l'échantillon est de 146%. 63% des groupes ont constaté un impact positif sur les capitaux propres de l'application des traitements IAS/IFRS obligatoires. L'actif moyen se situe aux alentours de 39 219 millions d'euros (précisons que dans le modèle nous utilisons le logarithme naturel de l'actif). L'actionnaire principal détient en moyenne 27% des droits de vote, ce qui dénote une tendance à la concentration de l'actionnariat. L'actionnariat institutionnel représente en moyenne 16% des droits de vote au sein des groupes français. Enfin, seulement 21% des groupes de l'échantillon sont cotés sur un marché américain.

## **2.2. LES DÉTERMINANTS DES CHOIX COMPTABLES DE TRANSITION**

Les résultats des régressions logistiques binaires sont présentés dans le tableau 92 (page suivante). Nous précisons d'abord la qualité de représentation du modèle, puis nous interprétons les résultats des régressions logistiques explicatives des choix d'exemptions. Par ailleurs, pour tenir compte de la politique comptable des groupes, nous effectuerons une analyse de portefeuille d'exemptions en prenant comme critère l'impact sur les capitaux propres. Enfin, nous terminerons en présentant une analyse de sensibilité du modèle au secteur d'activité.



	IAS 32-39			IAS 16-40			IAS 19			IAS21			IFRS 2		
	S.A	Coeff.	Sig.	S.A	Coeff.	Sig.	S.A	Coeff.	Sig.	S.A	Coeff.	Sig.	S.A	Coeff.	Sig.
LnTotA	-	-0,092	0,289	-	-0,090	0,303	+	0,517	0,003 (***)	+/-	0,554	0,013 (**)	+/-	0,122	0,563
Rdettp	+	-0,283	0,233	+	0,003	0,485	-	-0,307	0,105 (*)	+/-	-0,142	0,289	+/-	-0,132	0,342
StOp	+	21,132	0,499	+	0,983	0,194	-	0,943	0,228	+/-	0,721	0,427	+/-		
Ac. institut	+/-	-0,012	0,311	+/-	0,018	0,230	+/-	0,004	0,785	+/-	0,092	0,058 (*)	+/-	-0,030	0,009 (***)
Ac. conc	+/-	0,003	0,714	+/-	0,029	0,019 (**)	+/-	-0,014	0,166	+/-	-0,010	0,404	+/-	0,026	0,141
CotUSA	+/-	2,343	0,002 (***)	+/-	-1,190	0,297	+/-	1,245	0,169	+/-	-0,279	0,773	+/-	-0,470	0,535
ImpOblig	-	-0,160	0,377	-	-1,546	0,008 (***)	+	2,066	0,001 (***)	+/-	-0,303	0,654	+/-	0,837	0,212
Const		-19,206	0,999		-0,963	0,811		-11,985	0,006		-11,034	0,024		-1,022	0,825
R <sup>2</sup> de Nagelkerke		0,355			0,248			0,392			0,383			0,318	
Khi <sup>2</sup>		29,01	0,000		15,741	0,028		32,086	0,000		27,266	0,000		18,898	0,004
% global		69,47			83,168			77			82,692			86,667	
N		95			101			100			104			90	
L'échantillon est ajusté des valeurs aberrantes (seuil 2,58).															

Variables dépendantes : exemptions permises par IFRS 1

LnTotA : Logarithme naturel du total de l'actif au 01/01/2004

Rdett : Rapport entre les dettes financières et les capitaux propres au 01/01/2004

StOp : Rémunération des dirigeants par stock-options

Ac. Institut : Pourcentage de droit de vote détenu par les actionnaires institutionnels

Ac. Conc : Pourcentage de droit de vote détenu par l'actionnaire principal

CotUSA : Cotation aux États-Unis

ImpOblig : Impact obligatoire de l'application des IAS/IFRS

S.A = signe attendu / Coeff. = coefficient de régression / Sig. = seuil de significativité

\*significatif au seuil de 10% \*\*significatif au seuil de 5% \*\*\*significatif au seuil de 1%

Sig. test unidirectionnel si prédiction de signe et si dans la bonne direction.

Tableau 92 : Les régressions logistiques

### **2.2.1. Représentativité du modèle**

Globalement le modèle apporte un éclairage sur les déterminants des choix d'exemptions lors de la transition aux normes comptables internationales. Il affiche des  $R^2$  de NAGELKERQUE entre 24% et 39% de la variance selon les exemptions. Ces résultats sont corrects, ce qui confère au modèle un pouvoir explicatif. Les travaux sur les choix d'options comptables (utilisant la régression logistique) présentent généralement des pseudos  $R^2$  dans cette norme. On peut citer le modèle de MISSONIER-PIERA (2004) appliqué à un échantillon de 106 firmes suisses présentant des  $R^2$  entre 24% et 29% ; ainsi que l'étude sur l'anticipation des normes IAS/IFRS de RENDERS et GAEREMYNCK (2007) qui affiche un  $R^2$  de 32%. Cependant, le pseudo  $R^2$  ne suffit pas à prouver l'existence de la relation entre la variable dépendante et les variables explicatives. C'est pour cela que l'on analyse aussi le niveau de spécification du modèle à travers le test du  $\text{Khi}^2$ . Pour les cinq régressions, ce test est significatif au seuil de 5%. Le modèle peut donc être considéré comme explicatif.

La qualité d'un modèle économétrique centré sur la régression logistique peut aussi être approchée par le pourcentage de classification correcte. Selon SAADA (1995, p.62), on considère généralement qu'un modèle dichotomique est robuste lorsqu'il permet de classer correctement au moins la moitié des entreprises de l'échantillon. Dans le cas présent, selon les options, ce pourcentage varie entre 69% et 84%, ce qui s'avère satisfaisant.

### **2.2.2. Explication des choix d'exemptions comptables**

À présent, nous allons détailler les résultats des régressions logistiques par exemption.

Exemption aux normes IAS 32-39 : L'anticipation au 1<sup>er</sup> janvier 2004 des normes IAS 32 et 39 s'explique exclusivement par la cotation sur un marché américain (2,343 ; sig. < 0,002). Les firmes cotées sur un marché hors Europe, aux États-Unis en particulier, sont contraintes d'établir une réconciliation entre les états financiers locaux et les normes américaines US GAAP (formulaire 20-F). Avant même la transition aux normes IAS/IFRS, elles étaient dans l'obligation de retraiter les instruments financiers selon les normes américaines, très proches d'IAS 39. Dans ces conditions, les groupes étaient prêts techniquement à appliquer les normes sur les instruments financiers, c'est pourquoi on peut estimer que les firmes cotées aux États-Unis ont été plus enclines à anticiper l'adoption d'IAS 32 et 39. C'est le cas, par exemple, de PUBLICIS ou DANONE. Ce résultat confirme les travaux antérieurs sur l'adoption volontaire

du référentiel IAS/IFRS. En effet, DUMONTIER et RAFFOURNIER (1998) estiment que les firmes suisses cotées sur un marché étranger ont plus eu tendance à opter de manière volontaire pour les normes internationales.

Exemption aux normes IAS 16 et 40 : Le modèle met en évidence le lien positif entre la présence d'un actionnaire majoritaire et le choix de réévaluer les immobilisations corporelles ou les immeubles de placement (0,029, sig. < 0,019). Autrement dit, les groupes pour lesquels un actionnaire possède un pourcentage de droit de vote élevé ont davantage eu tendance à réévaluer leur patrimoine. Cette relation peut s'expliquer par la pression exercée par les actionnaires à la diffusion d'une information économique pertinente pour la prise de décision. Dans ce cas, la réévaluation des actifs corporels permet d'avoir une vision fondée sur la valeur de marché. Les actionnaires peuvent alors connaître objectivement la valeur de leurs investissements.

On remarque que les groupes ayant constaté un impact positif des traitements IAS/IFRS obligatoires n'ont pas opté pour une réévaluation des immobilisations (-1,546 ; sig. < 0,008). En effet, cette exemption dont l'impact est positif viendrait augmenter un peu plus le montant de la situation nette. Or, plusieurs études<sup>280</sup> soulignent la volonté des groupes de minimiser l'impact de la transition, que celui-ci soit positif ou négatif.

Exemption à la norme IAS 19 : Le choix d'imputer les pertes actuarielles à la situation nette à la date de transition est lié positivement et significativement (0,517 ; sig. < 0,003) avec la taille de la firme. Autrement dit, les groupes de grande taille ont été plus enclins à adopter une option ayant un impact négatif sur les capitaux propres. Ce résultat s'explique par la capacité des groupes importants à réduire le montant de la situation nette. Par ailleurs, le modèle met en exergue la relation entre les impacts obligatoires et l'exemption à IAS 19 (2,066 ; sig. < 0,001). Ainsi, les groupes ayant constaté un impact positif à l'issue des retraitements obligatoires ont opté pour la comptabilisation des pertes actuarielles dans le but de réduire les effets du passage aux normes comptables internationales. Enfin, on constate une relation négative au seuil de 10% entre le ratio d'endettement et l'exemption à IAS 19. Les groupes ayant un ratio d'endettement élevé ont eu tendance à ne pas imputer en capitaux propres les pertes actuarielles. Cette exemption a un effet négatif sur le montant des capitaux propres, et par voie de conséquence, sur le montant du ratio d'endettement. Ainsi, constatées en situation

---

<sup>280</sup> MARCHAL *et al.* (2007) ; ERNST & YOUNG (2006b).

nette, les pertes actuarielles vont engendrer une augmentation du taux de dettes ce qui, en soi, n'est pas souhaitable pour les groupes déjà fortement endettés.

Exemption à la norme IAS 21 : La décision de transférer les écarts de conversion cumulés à la date de transition n'affecte pas le résultat courant mais peut impacter le futur *comprehensive income* (changement dans les capitaux propres). Ainsi, cette option a un effet sur les résultats futurs des groupes qui l'ont retenue, dans la mesure où les résultats de cession ultérieurs des filiales étrangères ne tiendront pas compte des écarts de conversion générés avant la date de transition (ERNST & YOUNG, 2006a, p.171). Le modèle montre que la présence d'actionnaires institutionnels (0,092 ; sig. < 0,058) et la taille (0,554 ; sig. < 0,013) sont positivement liées à l'application de l'exemption à IAS 21.

Les groupes dans lesquels les actionnaires institutionnels détiennent une part importante des droits de vote ont eu tendance à opter pour une remise à zéro des écarts de conversion. Ce choix peut relever d'un souhait de transparence des actionnaires institutionnels préférant remettre à zéro les écarts de conversion lors de la transition plutôt que de maintenir des écarts non conformes aux normes IAS/IFRS, ou de recalculer rétrospectivement ces données conformément à la norme IAS 21. Par ailleurs, certains grands groupes, anticipant une cession à venir, ont pu utiliser cette option afin d'augmenter le résultat de la vente. Ainsi, VIVENDI, qui a procédé à la cession d'une filiale à l'étranger précise qu'« *en normes IFRS, la cession de 80% de VUE se traduit par une plus-value de cession en raison de l'annulation au 1<sup>er</sup> janvier 2004 de l'écart de conversion cumulé relatif à cette participation* » (VIVENDI, rapport 2005, p.278).

Exemption à la norme IFRS 2 : Le modèle met en évidence une relation négative entre la décision d'opter pour l'exemption à IFRS 2 et l'actionnariat institutionnel (-0,030 ; sig. < 0,009). La présence d'actionnaires institutionnels semble inciter à un retraitement complet des plans de stock-options, c'est-à-dire appliquer IFRS 2 à tous les plans, mêmes ceux attribués avant le 07/11/2002. Ce retraitement complet est plus transparent et amène une vision plus précise sur la situation des groupes.

Le modèle d'explication des choix d'exemptions met en lumière les divers facteurs explicatifs des choix comptables. On constate le lien entre certaines variables et exemptions. Par exemple, la variable cotation aux États-Unis s'avère très significative pour l'option

d'anticipation des normes IAS 32-39. Il en est de même pour la présence d'actionnaires institutionnels et l'adoption des exemptions à IAS 21 et IFRS 2.

Concernant les variables généralement explicatives des choix comptables, à savoir la taille, l'endettement et la rémunération des dirigeants, on constate une influence relative selon les options. La taille, mesurée par le logarithme naturel de l'actif, s'avère être un facteur explicatif des choix comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS. Ainsi, on remarque que les options ayant un impact négatif sur la mesure ou la structure des capitaux propres (IAS 19 et IAS 21) ont été adoptées par les plus grands groupes. Le niveau d'endettement s'avère uniquement significatif (au seuil de 10%) pour l'exemption à IAS 19. Cette relation négative suppose que les groupes endettés n'ont pas opté pour l'imputation en capitaux propres des pertes actuarielles, ce qui aurait pour effet mécanique d'augmenter un peu plus le ratio de dettes. Enfin, la rémunération par stock-options ne semble pas être un facteur discriminant des choix d'exemptions. En effet, on constate qu'il n'est explicatif pour aucun choix d'exemption. Ce résultat laisse supposer que les managers n'ont pas pris en considération les effets des options sur leur potentielle rémunération en actions. Ce constat remet en cause l'opportunisme supposé des managers. Ces résultats sont cohérents avec les précédents travaux de DUMONTIER et RAFFOURNIER (1999, p.190) estimant que les variables d'agence (endettement et rémunération des dirigeants en particulier) sont des hypothèses complexes à tester et faiblement explicatives.

### ***2.2.3. Portefeuille d'exemptions selon l'impact sur les capitaux propres***

Le modèle économétrique nous permet, pour chaque option, de mettre en évidence les facteurs influençant le choix d'opter pour une exemption. Toutefois, nous apportons une explication partielle puisque la réflexion porte sur des choix considérés comme indépendants les uns des autres, sans prendre en considération l'encastrement de chaque décision d'exemption au sein d'une politique comptable d'ensemble. Afin de remédier à ce biais du modèle, nous avons adopté une approche globale des exemptions. Pour cela, nous considérons l'impact d'ensemble des exemptions permises par IFRS 1 sur la situation nette. Nous différencions les normes ayant un impact positif par rapport à celles ayant un effet négatif sur les capitaux propres<sup>281</sup>. Sur les cinq options qui sont étudiées par le modèle économétrique, uniquement trois ont un impact quantifiable sur la situation nette. Ainsi, seules IAS 16-40,

---

<sup>281</sup> Les impacts des options sur les capitaux propres d'ouverture ont été collectés manuellement dans les rapports financiers des groupes de l'échantillon.

IAS 19 et IAS 32-39 ont un impact sur les capitaux propres. L'exemption à IAS 21 n'a pas d'effet chiffré sur le montant de la situation nette. Concernant l'exemption à IFRS 2, les groupes de l'échantillon n'ont pas communiqué sur l'impact chiffré de cette option sur les capitaux propres, précisant un impact au compte de résultat. Bien que CAZAVAN-JENY et JEANJEAN (2007) estiment un impact moyen de l'exemption à IFRS 2 de -0,002 million d'euros, nous considérons que cet impact est non significatif.

L'impact des différentes options a été collecté dans les rapports annuels 2005. Le tableau suivant présente les statistiques descriptives de l'impact par option et de l'impact global de l'adoption des normes IAS/IFRS sur les capitaux propres à la date de transition. Pour la présentation des statistiques descriptives, nous avons retiré trois groupes<sup>282</sup> dont l'impact total sur les capitaux propres au 1<sup>er</sup> janvier 2004 s'avérait extrême par rapport au reste de l'échantillon.

En millions d'€	N	Minimum	Maximum	Moyenne
Imp16-40	104	-740	788	17,78
Imp19	104	-11847	1	-244,57
Imp32-39	104	-90	742	17,84
ImpCP04	104	-9131	2366	-107,55
ImpOption	104	-11847	901	-208,94
ImpOblig	104	-9131	12468	101,39

Imp16-40, Imp19, Imp32-39 : Impacts des exemptions sur les capitaux propres.

ImpCP04 : Impact total des normes IAS/IFRS sur les capitaux propres au 01/01/2004

ImpOption : Somme des impacts des exemptions sur les capitaux propres

ImpOblig : Impact obligatoire des normes IAS/IFRS (différence entre l'impact total et l'impact des exemptions)

Tableau 93 : Statistiques descriptives des impacts des exemptions

Le tableau 93 met en évidence un impact relativement faible de chaque option sur les capitaux propres. Ainsi, les normes IAS 16-40 et IAS 32-39 ont un impact positif d'environ 18 millions d'euros sur les capitaux propres. L'exemption d'IAS 19 a un impact négatif en moyenne de 245 millions d'euros. L'impact global de la transition (changements obligatoires et options) se situe autour de -107,5 millions d'euros. Ce chiffre est relativement modéré car il correspond à une diminution d'environ 2,4% des capitaux propres moyens des groupes de l'échantillon, mais il est parfaitement cohérent avec MARCHAL *et al.* (2007) qui estiment un impact global des IFRS<sup>283</sup> correspondant à une baisse de 2% des capitaux propres. Ce constat peut

<sup>282</sup> L'échantillon a été corrigé de trois firmes dont l'impact sur les capitaux propres au 1<sup>er</sup> janvier 2004 était hors norme : AGF (+7 810 M€), Peugeot (+10 746 M€) et Sanofi (+19 574 M€).

<sup>283</sup> Sur un échantillon composé de 395 groupes cotés et 101 groupes non cotés.

s'expliquer par l'effet de compensation au sein de chaque groupe entre des retraitements à effets opposés (BOUKARI et RICHARD, 2007, p.159)<sup>284</sup>.

Pour déterminer les facteurs explicatifs du choix d'un portefeuille d'exemptions ayant un impact positif ou négatif sur les capitaux propres du groupe à la date de transition, nous avons effectué une régression logistique binaire similaire à celle du modèle principal : la variable dépendante étant l'impact du portefeuille d'exemptions sur les capitaux propres. Nous avons codé 1 les groupes affichant un impact globalement négatif des options d'exemptions et 0 les groupes dont l'impact est positif ou neutre. Nous distinguons 48 firmes présentant un effet négatif et 59 présentant un impact positif ou neutre. Les variables explicatives restent identiques à celle du modèle principal.

La matrice des corrélations entre la variable dépendante du portefeuille d'exemptions et les variables indépendantes (*cf.* Annexe 11) montre deux corrélations notables :

- D'une part une corrélation positive et significative (0,386 ; sig. < 0,000) entre l'impact obligatoire et la variable dépendante du portefeuille d'exemptions, ce qui laisse supposer que les groupes ayant constaté un impact obligatoire des normes IAS/IFRS ont préféré opter pour des exemptions engendrant des effets négatifs afin de minimiser l'impact de la transition.
- D'autre part, une corrélation positive et significative (0,260 ; sig. < 0,007) entre le portefeuille d'exemptions et une cotation aux États-Unis. Cette relation tend à montrer que les firmes cotées sur un marché américain ont eu tendance à opter pour des options ayant un effet négatif sur les capitaux propres.

Le modèle se présente comme suit :

$$\text{Choix d'un portefeuille d'exemptions}_i = f(\beta_0 + \beta_1 \text{Taille de la firme} + \beta_2 \text{Taux d'endettement} + \beta_3 \text{Stock-options} + \beta_4 \text{Concentration de l'actionnariat} + \beta_5 \text{Actionnariat institutionnel} + \beta_6 \text{Cotation aux États-Unis} + \beta_7 \text{Impact obligatoire})_i$$

Au regard de la littérature sur les choix comptables, nous sommes en mesure d'anticiper le sens des relations entre un portefeuille d'exemptions ayant un impact globalement négatif et certaines hypothèses de la théorie politico-contractuelle. Ainsi, nous supposons que les grands groupes cotés sur une place étrangère auront tendance à opter pour des options ayant un

<sup>284</sup> Par exemple, compensation entre une hausse liée à l'arrêt de l'amortissement du *goodwill* et une baisse liée à la comptabilisation des engagements de retraite.

impact négatif sur les capitaux propres. Les groupes endettés avant la transition auront tendance à profiter des exemptions pour améliorer leur situation nette et, par conséquent, se positionneront sur des options ayant un impact positif sur les capitaux propres. Les groupes constatant un impact positif suite à l'application des options obligatoires auront tendance à compenser en optant pour des exemptions ayant un effet négatif. Nous ne supposons pas de relation *a priori* entre d'une part la structure de l'actionnariat (concentré ou institutionnel) et la rémunération des dirigeants et d'autre part avec le choix d'un portefeuille d'options. Le tableau suivant détaille les résultats de la régression logistique destinée à expliquer le choix d'un portefeuille d'exemptions en fonction de l'impact sur les capitaux propres.

	Signes attendus	Coefficients	Sig. (1)	
LnTotA	+	0,382	0,017	(**)
Rdett	-	-0,365	0,068	(*)
StOp	+/-	-0,646	0,399	
Ac. institut	+/-	0,011	0,382	
Ac. conc	+/-	-0,009	0,378	
CotUSA	+	2,150	0,005	(***)
ImpOblig	+	2,970	0,000	(***)
Const		-10,233	0,016	
R <sup>2</sup> de Nagelkerke		0,472		
Khi <sup>2</sup>		44,834	0,000	
% global de prévisions		77,7	75,728	
N		103		

L'échantillon est ajusté des valeurs aberrantes (seuil 2,58).

Variable dépendante : portefeuille d'exemptions ayant un impact négatif sur les capitaux propres

LnTotA : Logarithme naturel du total de l'actif au 01/01/2004

Rdett : Rapport entre les dettes financières et les capitaux propres au 01/01/2004

StOp : Rémunération des dirigeants par stock-options

Ac. Institut : Pourcentage de droit de vote détenu par les actionnaires institutionnels

Ac. Conc : Pourcentage de droit de vote détenu par l'actionnaire principal

CotUSA : Cotation aux États-Unis

ImpOblig : Impact obligatoire des traitements IAS/IFRS

\*significatif au seuil de 10% ;\*\*significatif au seuil de 5% ;\*\*\*significatif au seuil de 1%.

(1) test unidirectionnel si prédiction de signe et si dans la bonne direction.

Tableau 94 : Régression logistique : portefeuille d'exemptions

Le choix d'un portefeuille d'exemptions ayant un impact globalement négatif est influencé par l'impact des changements obligatoires en IAS/IFRS. Ainsi, les groupes peuvent utiliser les options pour compenser les effets des normes obligatoires. La régression met en évidence que les groupes ayant constaté un impact positif dû aux ajustements rendus obligatoires par le référentiel international ont adopté des exemptions ayant un impact négatif (2,97 ;



sig. < 0,000). Ceci peut s'expliquer par une volonté d'atténuer les effets de la transition. Ce résultat est en accord avec les propos de CAZAVAN-JENY et JEANJEAN (2007) selon lesquels la norme IFRS 1 a permis de temporiser l'effet du passage aux normes comptables internationales.

Les groupes de grande taille ont eu tendance à retenir un portefeuille d'exemptions avec un impact globalement négatif (0,382 ; sig. < 0,017). Par ailleurs, il semble que les groupes cotés à l'étranger ont opté pour un portefeuille d'exemptions ayant un solde négatif sur les capitaux propres (2,15 ; sig. < 0,005).

Les firmes endettées n'ont pas opté pour un portefeuille d'impact négatif sur la situation nette (-0,365 ; sig. < 0,068). Elles ont favorisé les options permettant d'augmenter les capitaux propres, améliorant ainsi le ratio d'endettement. En effet, opter pour un portefeuille d'options ayant un impact négatif sur la situation nette augmente artificiellement le niveau d'endettement, ce qui n'est pas souhaitable pour un groupe déjà endetté.

En somme, les exemptions ne semblent pas avoir eu d'impact fondamental sur la physionomie des états financiers ; elles permettent, selon les cas, d'ajuster l'impact global des changements obligatoires. Les préparateurs des comptes ont donc dû faire des choix, et si l'impact de l'exemption n'apparaît pas être la motivation première de la décision, il sera intéressant de voir de quelles autres natures peuvent être les motivations des managers.

#### ***2.2.4. Analyse de sensibilité sectorielle***

Selon BEAULIEU (2005), qu'il soit quantitatif ou qualitatif, un modèle repose sur des opérations mathématiques qui combinent plusieurs variables afin de présenter le plus pertinemment la réalité. Or, la capacité d'un modèle à refléter la réalité dépend en grande partie, de l'exactitude des valeurs des variables du modèle et de leurs interactions. L'analyse de sensibilité sert d'outil d'évaluation du modèle.

Nous venons de tester les variables explicatives les plus fréquemment utilisées pour expliquer les choix d'options comptables. Le modèle présenté met en lumière les déterminants des choix en fonction de chaque option ainsi que pour un portefeuille d'options ayant un impact négatif sur les capitaux propres. Pour confirmer la valeur explicative du modèle et vérifier qu'aucune variable n'a été omise, nous allons à présent effectuer une analyse de sensibilité du modèle vis-à-vis du secteur d'activité.

L'observation *a priori* des choix effectués par les groupes français lors de la transition semblait laisser présager une influence du secteur d'activité sur les choix comptables. De même, ERNST & YOUNG (2006a, p.8) montrent que l'adoption de certaines options peut avoir un caractère sectoriel. Cependant, la variable sectorielle n'a pas été retenue dans le modèle économétrique car la littérature antérieure est mitigée sur sa capacité explicative. Ainsi, BALL et al (2000, cités par BASU, 2001) ont montré que le secteur d'activité n'influence pas les choix comptables en matière de prudence. De même, l'étude de BALL et SHIVAKUMAR (2005) souligne que la composition de l'industrie n'affecte pas la qualité des résultats. Par ailleurs, une étude menée par DEMARIA et DUFOUR (2007) sur les choix d'options lors de la première application des normes IAS/IFRS a souligné la non pertinence du secteur d'activité comme facteur explicatif du choix. Au vu des précédents travaux nous avons décidé de ne pas retenir le secteur comme variable explicative dans le modèle. Toutefois, nous allons tester la sensibilité du modèle à l'appartenance sectorielle. Pour cela, nous avons retenu la grille de codification industrielle « *Industry Classification Benchmark* » proposée par EURONEXT Paris. Cette grille répartit les groupes selon leur appartenance aux secteurs suivants : Pétrole et gaz, Matériaux de base, Industrie, Biens de consommation, Santé, Services aux consommateurs, Télécommunication, Services aux collectivités, Sociétés financières, Technologie.

Dans un premier temps, nous avons établi la matrice des corrélations entre les options d'exemption et les différents secteurs d'activité (présentée en annexe 12). Sur l'ensemble de la matrice, une seule corrélation positive et significative apparaît entre l'anticipation d'IAS 32-39 et l'appartenance au secteur des technologies (0,218 ; sig. < 0,025).

Dans un second temps, nous avons intégré les variables sectorielles dans les régressions logistiques (par options et pour un portefeuille d'exemptions), afin de déterminer si l'introduction des secteurs comme variable indépendante améliore le pouvoir explicatif du modèle. Les tableaux des régressions logistiques sont restitués en annexe 12.

L'insertion des secteurs d'activité dans le modèle explicatif du choix d'un portefeuille d'exemptions ayant un impact négatif sur les capitaux propres amène quelques éléments nouveaux pour la compréhension des choix. Ainsi, le modèle met en exergue :

- Une relation positive entre le portefeuille de choix et le secteur des Matériaux de base (4,667 ; sig. < 0,069) d'une part, et le secteur de Biens de consommation (2,493 ; sig. < 0,098) d'autre part. Les groupes appartenant à ces deux secteurs ont eu tendance à opter pour des options ayant un impact négatif sur la situation nette.

- Une relation négative entre le portefeuille de choix et l'appartenance à une société financière (-9,126 ; sig. < 0,001). Autrement dit, les groupes appartenant à ce secteur ont opté pour les exemptions ayant un impact positif sur les capitaux propres.

Par ailleurs, nous avons effectué les régressions pour chaque exemption permise par la norme IFRS 1 et les résultats mettent en avant plusieurs relations :

- Il existe une relation négative et significative entre l'anticipation d'IAS 32-39 et l'appartenance aux secteurs Pétrole et gaz (-3,047 ; sig. < 0,042) et Biens de consommations (-2,169 ; sig. < 0,057). Ces relations soulignent une répulsion de ces groupes vis-à-vis de cette exemption. Les firmes appartenant à ces secteurs sont intensives en capital (Pétrole et gaz : TOTAL, TECHNIP ; Biens de consommation : BONDUELLE, DANONE, PEUGEOT ou VALEO), on peut supposer qu'elles n'ont pas souhaité anticiper les normes sur les instruments financiers très éloignés de leur cœur de métier.
- Il existe une relation négative et significative entre l'exemption permise pour l'application d'IAS 19 et l'appartenance au secteur financier (-3,445 ; sig. < 0,0015). Ce constat signifie que les groupes financiers ont eu tendance à ne pas imputer les écarts actuariels en situation nette à la date de transition. Ces firmes ayant globalement des capitaux propres élevés par rapport à la moyenne de l'échantillon, n'auraient pas souhaité les grever par la comptabilisation au bilan des écarts actuariels de retraites. Ceci pourrait s'expliquer par la volonté de ne pas détériorer les ratios de solvabilité dont le calcul prend en considération le montant des fonds propres.
- Il existe une relation négative et significative entre le choix d'opter pour l'exemption à IAS 21 et les sociétés financières (-5,051 ; sig. < 0,043), c'est-à-dire que ces groupes ont eu tendance à ne pas opter pour la remise à zéro des écarts de conversion. Cette option n'a pas d'impact sur le montant des capitaux propres mais affecte leur structure et a aussi un effet sur le résultat des cessions futures. On peut penser que les sociétés financières, dont une part de l'activité réside dans l'acquisition et la vente de filiales, ont anticipé les effets de l'exemption d'IAS 21 sur les transactions à venir.

L'introduction des secteurs d'activités dans le modèle de régression logistique conduit à l'apparition de relations explicatives supplémentaires permettant de cibler plus finement les choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS. Cependant, on se rend compte que les secteurs d'activités ont une capacité explicative relativement partielle puisqu'ils ne s'avèrent significatifs que pour certaines options. On notera également que seulement quelques secteurs semblent avoir une influence. Enfin, nous sommes dans l'obligation de nous interroger sur la pertinence de l'appartenance sectorielle comme variable

d'analyse compte tenu de l'inégale répartition de notre échantillon de firmes parmi les catégories de secteurs. Ainsi, la division Pétrole et gaz comprend cinq groupes alors que celle des Biens de consommation en compte dix-neuf, ou celle de la Santé seulement trois. Cette distribution irrégulière au sein de chaque catégorie d'activité peut introduire un biais quant à l'interprétation des résultats.

### 3. DISCUSSION CRITIQUE SUR LE MODÈLE ÉCONOMÉTRIQUE

Le modèle économétrique explicatif des choix d'exemptions permises par IFRS 1 lors de la transition aux normes comptables internationales révèle la dimension explicative de plusieurs facteurs économiques et contractuels. Ainsi, la taille de la firme, la structure de l'actionnariat, la cotation sur un marché américain, et l'impact obligatoire des normes IAS/IFRS sont des facteurs explicatifs de la décision comptable. Cependant, il nous semble que nous ne sommes pas en mesure de saisir toute la dimension du choix en nous focalisant uniquement sur l'explication des choix observés à partir de variables économétriques. Certes, nous avons acquis ici une information précieuse, mais pas suffisante au regard de notre volonté de compréhension. Ainsi, nous préciserons d'abord les apports du modèle, puis nous soulèverons ses lacunes.

#### 3.1. CONTRIBUTIONS EMPIRIQUES À L'EXPLICATION DE LA TRANSITION

Le modèle économétrique mis en œuvre éclaire incontestablement les choix comptables de première application des IAS/IFRS. Il analyse selon deux axes les choix d'options : option par option d'une part, et selon un portefeuille d'exemptions d'autre part. Cette approche nous permet de mettre en avant les principaux facteurs explicatifs des choix. Le tableau suivant récapitule les apports.

Exemptions d'IFRS 1	Déterminants du choix
<b>IAS 16 et 40</b>	Actionnariat concentré / Impact des ajustements obligatoires.
<b>IAS 19</b>	Taille / Ratio d'endettement / Impact des ajustements obligatoires / Secteur Sociétés financières.
<b>IAS 21</b>	Taille / Actionnariat institutionnel / Secteur Sociétés financières.
<b>IAS 32 et 39</b>	Cotation aux États-Unis / Secteurs Pétrole et gaz et Biens de consommations.
<b>IFRS 2</b>	Actionnariat institutionnel
<b>Portfeuille d'exemptions</b>	Impact des ajustements obligatoires / Cotation aux États-Unis / Taille / Ratio d'endettement / Secteurs Matériaux de base, Services aux consommateurs et sociétés financières.

Tableau 95 : Les déterminants issus du modèle économétrique

Ces résultats sont cohérents avec la tradition de recherche politico-contractuelle en matière de choix comptables. En effet, nous sommes en mesure d'expliquer les choix d'exemptions en fonction des caractéristiques de la firme. Ainsi, le modèle appréhende les déterminants des choix comptables en référence aux différentes pressions exercées sur les managers et à sa capacité discrétionnaire à gérer le résultat à des fins plus ou moins opportunistes.

Les résultats présentés sont particulièrement intéressants car ils analysent les choix comptables d'un panel de firmes françaises, le SBF 120. Cet indice est représentatif des groupes ayant dû se conformer aux normes comptables internationales aux 1<sup>er</sup> janvier 2005. Néanmoins, on pourrait ici reprocher que le SBF 120 ne représente que les plus grands groupes cotés et que les choix effectués par des plus petits groupes (type compartiment C d'EURONEXT) pourraient s'avérer différents. Nous sommes conscients de cet argument, cependant, on peut penser que les résultats obtenus traduisent les choix effectués par les groupes français les plus concernés par les normes internationales.

### 3.2. FAUT-IL DÉPASSER LA MODÉLISATION ?

Le modèle économétrique apporte un éclairage certain sur les choix d'exemptions lors de la première application des normes comptables internationales. Cependant, on se rend compte que des variables, pourtant fondatrices de la théorie politico-contractuelle, ne s'avèrent que marginalement significatives (rémunération par stock-options, ratio d'endettement, cotation aux États-Unis). Ceci peut être expliqué par la contingence de certaines hypothèses à l'environnement nord-américain<sup>285</sup> (JEANJEAN, 1999). Par exemple, la variable liée au contrat d'endettement s'explique, à l'origine, par l'existence aux États-Unis de clauses contractuelles régissant les contrats de dettes des firmes. La théorie politico-contractuelle vise à expliquer la volonté des managers d'effectuer des choix comptables pour éviter de transgresser ces clauses. Or, en France, ce type de contrat est rare, dès lors, la variable dette perd de sa capacité explicative.

Par ailleurs, il faut noter que les études sur les choix comptables se font dans un contexte normatif stable. Il s'agit le plus souvent de l'observation de l'adoption d'une seule nouvelle norme au sein d'un référentiel déjà établi. Or, la première application des normes IAS/IFRS

---

<sup>285</sup> La théorie positive de la comptabilité est née à la fin des années 1970, ses développements ont majoritairement traité des choix comptables aux États-Unis.

en Europe est un changement profond de l'ensemble du système normatif, et de surcroît sur une période très courte.

La plupart des études positives se concentrent sur un choix comptable particulier<sup>286</sup> et non sur un « portefeuille de choix ». FIELDS *et al.* (2001) mettent en évidence que la grande majorité des travaux sur les choix comptables se focalisent sur une décision comptable unique. D'ailleurs, WATTS et ZIMMERMAN (1990) font remarquer que porter son attention sur un choix comptable unique peut réduire la portée explicative des tests puisque, les dirigeants sont concernés par la combinaison de tous les choix comptables. MILNE (2002, p.376) souligne que les managers ont un choix discrétionnaire pour une combinaison de méthodes comptables et non seulement pour une seule pratique<sup>287</sup>. Afin de prendre en considération cette limite potentielle du modèle économétrique initial, nous avons introduit une variable de portefeuille d'exemptions selon l'impact sur les capitaux propres de transition. Cependant, il est raisonnable de se demander si la politique comptable d'un groupe peut être restreinte uniquement à un choix d'impact ?

Il est donc permis de s'interroger sur « *l'universalité de cette théorie* » (RAFFOURNIER, 1990). Notons que WATTS et ZIMMERMAN (1990) eux mêmes sont conscients que la TPC ne peut pas expliquer et prédire tous les comportements. D'ailleurs, la revue de la littérature réalisée par JEANJEAN (2001) aboutit à une validation globalement faible des hypothèses de la TPC.

L'étude des relations entre choix d'exemptions et caractéristiques de la firme met en lumière des éléments d'explication des choix comptables tout à fait pertinents. Cependant, peut-on comprendre un phénomène dans sa globalité en se focalisant uniquement sur les grandes caractéristiques de la firme. Bien évidemment, la taille du groupe, le niveau d'endettement, la manière dont sont rémunérés les dirigeants ou encore la cotation sur un marché américain peuvent influencer le processus de choix comptable. Mais cela suffit-il à la compréhension de la décision comptable, et *a fortiori*, lors d'un changement complet de normes ? L'analyse statistique de données issues des rapports financiers ne permet de mettre à jour qu'une facette, relativement neutre, des choix d'options comptables. D'ailleurs, BAKER et BARBU (2007), dans une revue de la littérature sur l'harmonisation, soulignent le développement de voies d'explication des phénomènes comptables autres que les facteurs économiques. Ainsi,

---

<sup>286</sup> RAFFOURNIER (1990) dresse une typologie des choix comptables les plus étudiés par la TPC : la méthode de valorisation des stocks, le mode d'amortissement des immobilisations, la capitalisation des frais de R&D.

<sup>287</sup> "Managers most likely have discretionary choices over a combination of accounting procedures, and not just a single procedure".

l'histoire, la culture, le système juridique, le climat social et le système éducatif influencent les pratiques comptables. De même, DELVILLE *et al.* (2005, p.138) affirment que le marché financier, l'état, la profession comptable et le contexte juridique influencent le *reporting* financier. Ce point de vue est confirmé par FRANCIS *et al.* (2008) qui mettent en évidence l'influence des facteurs intrinsèques de la firme lors de l'adoption volontaire des normes IAS mais aussi la place tenue par le contexte institutionnel. Les auteurs estiment en effet que les motivations de la firme ne peuvent être intégralement comprises qu'en tenant compte plus largement du contexte institutionnel du pays (*ibidem*, p.333)<sup>288</sup>.

C'est pourquoi il nous semble important, afin d'acquérir une vision complète du phénomène, de mettre en œuvre d'autres méthodes de collecte des données. Le questionnaire en ligne et les entretiens semi-directifs ont permis de révéler d'autres éléments explicatifs des choix comptables.

## **Section 2 : Des choix comptables de transition enchâssés dans le contexte institutionnel**

La section précédente a mis en lumière la contingence des choix comptables avec les caractéristiques de la firme. Les groupes orientent leurs décisions en fonction du rapport coûts-bénéfices lié aux contraintes politiques et contractuelles. Or, il nous semble que d'autres facteurs permettent d'expliquer les choix comptables. Les décisions peuvent aussi être influencées par des pressions externes à l'entreprise, relevant du contexte environnemental et institutionnel. Ainsi, selon BOURGEOIS (2006), l'environnement institutionnel est un facteur explicatif du comportement des organisations. C'est pourquoi cette deuxième section est consacrée aux pressions exercées par l'environnement influençant les choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS. Nous mobiliserons essentiellement les apports des approches conventionnaliste et néo-institutionnelle sociologique pour appréhender le contexte de transition vers les normes comptables internationales. L'association de ces deux théories nous permettra d'appréhender exhaustivement le contexte de première application des normes IAS/IFRS. D'abord nous mettrons en lumière l'incertitude engendrée par la transition aux normes comptables

---

<sup>288</sup> "A firm's incentives can only be fully understood within the broader context of country-level institutional forces".

internationales, puis nous soulignerons le poids des institutions comptables, et enfin nous nous attarderons sur le rôle tenu par la profession comptable sur les choix des firmes.

## **1. L'EMPREINTE DE L'INCERTITUDE SUR LES CHOIX DE TRANSITION**

La première application des normes comptables IAS/IFRS a instauré une période d'incertitude. D'après GOMEZ (1997), l'incertitude naît de l'incapacité de pouvoir faire référence à une expérience passée. Or, le changement quasi complet de référentiel de consolidation a entraîné une perte de repères pour tous les membres de la communauté financière. En effet, en abandonnant les normes nationales pour les IAS/IFRS, les groupes ont dû faire évoluer leurs pratiques internes, faire des choix dont ils n'étaient pas en mesure d'anticiper tous les effets, et présenter des états financiers conformes aux IAS/IFRS, tout cela dans une période très courte (moins de 3 ans) et sans référence préalable. Cette situation révèle une incertitude radicale non probabilisable au sens économique. Nous allons détailler les différentes manifestations de l'incertitude lors de la première application des normes comptables internationales. D'abord, nous identifierons l'incertitude des comptables, puis l'incertitude de la comptabilité.

### **1.1. L'INCERTITUDE DES COMPTABLES**

AMBLARD (2002) montre que si le comptable semble *a priori* ne pas être confronté à l'incertitude compte tenu des nombreux automatismes qu'il applique dans son travail, il n'en est rien dans la réalité. La première application des normes IAS/IFRS remet en cause la pratique comptable habituelle. Ainsi, avant chaque enregistrement ou opération de consolidation, le préparateur des comptes est amené à s'interroger sur la méthode à utiliser. L'ancienne pratique est-elle conforme aux normes IAS/IFRS ? Comment appliquer la nouvelle norme et où trouver l'information demandée ? L'incertitude ressentie par les comptables s'explique par le changement profond des normes, par le manque de préparation et de recul par rapport aux normes comptables internationales. Dans un premier temps, nous montrerons que le passage aux normes IAS/IFRS constitue un changement radical pour les comptables, et dans un second temps, nous verrons les effets de la publication tardive de plusieurs normes sur la mise en place des normes comptables internationales.



### 1.1.1. La révolution annoncée des IFRS

La presse a décrit la première application des normes IAS/IFRS comme une révolution<sup>289</sup>, un cataclysme comptable. Sans aller jusqu'à retenir ces termes, il est évident que cette période a constitué un véritable changement. 61% des répondants au questionnaire estiment que le passage des normes françaises vers les normes comptables internationales constitue un changement, et pour 46% ce changement est considéré comme radical. Les préparateurs des comptes ont dû faire face à une situation inédite de modification complète des normes comptables, et agir sans avoir de références concrètes par rapport à la pratique antérieure. Info 3 décrit l'état d'esprit de la période de la manière suivante : « *on s'est demandé à quelle sauce on allait être mangé ? Est-ce qu'on n'avait pas omis quelque chose ? On ne sait jamais trop, ce sont des choses qu'on fait une fois dans sa carrière* ». Afin de préciser explicitement à la communauté l'incertitude prégnante, de nombreux groupes ont choisi d'y faire clairement allusion dans les états financiers. On peut citer quelques exemples publiés entre 2004 et 2005 :

- Rapport annuel de DANONE (2004, p.116) : « *En l'état actuel des normes et des interprétations existantes, il existe une incertitude quant à l'affectation, au bilan consolidé, du différentiel entre le prix d'exercice des options accordées et la valeur historique des intérêts minoritaires qui doivent être reclassés en dettes financières* ».
- Document de « Transition aux IFRS » de VIVENDI (2005, p.3) : « *Compte tenu des incertitudes qui subsistent à cette date sur certaines normes et interprétations qui seront applicables au 31 décembre 2005, VIVENDI UNIVERSAL se réserve la possibilité de modifier, lors de la publication finale et définitive des premiers états financiers consolidés IFRS, certaines options et méthodes comptables appliquées lors de la préparation de ces informations financières IFRS 2004* ».
- Le rapport annuel du Groupe FLO (2005, p.78) présente une section sur l'incertitude : « *La préparation des comptes consolidés conformément aux principes IFRS généralement admis nécessite la prise en compte d'estimations et d'hypothèses faites par la direction du groupe et affectant les montants d'actif et de passif figurant au bilan, les actifs et passifs éventuellement mentionnés en annexe, ainsi que les charges et produits du compte de résultat. Il est possible que la réalité se révèle différente de ces estimations et hypothèses* ».

---

<sup>289</sup> Le numéro 144 de la Revue du financier (2004) consacré aux normes IAS/IFRS s'intitulait « Le passage aux IAS/IFRS : une révolution comptable ? ». Les ECHOS du 13 mai 2004 ont publié un article au titre évocateur : « IFRS : Révolution dans l'entreprise », p.24, supplément.

L'étude menée par JARUGA *et al.* (2007) consacrée à la première application des normes IAS/IFRS en Pologne souligne le défi constitué par la communication et l'explication des différences introduites par les normes internationales sur la nature de l'information financière.

### 1.1.2. Les tâtonnements initiaux

La première application des normes IAS/IFRS s'est opérée au cœur d'une incertitude généralisée sur la nature précise des normes et leurs effets à moyen terme sur les états financiers. Info 6 décrit en ces termes la période : *« c'était la découverte, il faut se souvenir que certains textes à appliquer étaient bruts... Au niveau de la profession il y avait très peu de commentaires, il y avait très peu de monde qui connaissait les textes à l'époque. Pour IAS 36 par exemple, c'était un débroussaillage, certains étaient plus avancés que d'autres mais c'était un débroussaillage collectif, et il fallait les appliquer quasiment dans la foulée... ce n'était pas évident ».*

Les groupes ont débuté les travaux de transition vers les normes comptables internationales alors même que le corpus de normes applicables n'était pas validé par l'Union Européenne. D'une part, certaines normes<sup>290</sup> ont été publiées très tardivement, pour une application au 1<sup>er</sup> janvier 2005, et ce alors que la plupart des groupes ont entamé la transition entre 2002 et 2003. Selon MAMOU-MANI (2007, p.25), *« les groupes ont souffert d'une période de près de douze mois pendant laquelle les normes IFRS n'ont cessé d'évoluer au gré des publications de l'IASB et des prises de position de l'IFRIC ».* Dans ces circonstances, l'apprentissage des normes IAS/IFRS a eu lieu en temps réel, que se soit pour les préparateurs des comptes mais aussi pour les commissaires aux comptes ou les régulateurs nationaux. Ce contexte est souligné par Info 6 : *« j'ai vu certaines personnes prises en défaut. La façon dont les textes ont été publiés a laissé très peu le temps aux professionnels pour les lire, les interpréter et donc les comprendre... ».* D'autre part, des sujets ne font pas l'objet d'un traitement spécifique par une norme ou une interprétation, et ceci s'avère être une source d'incertitudes et de difficultés pour les groupes (ERNST & YOUNG, 2006, p.95). En effet, ils doivent se positionner, en l'absence de normes ou d'options explicites, en faisant *« usage de jugement pour développer et appliquer une méthode comptable permettant d'obtenir des informations répondant aux qualités attendues de l'information financière »* (IAS 8, §10). Les lacunes des normes IAS/IFRS sur certaines thématiques ont introduit une dose d'incertitude

---

<sup>290</sup> IFRS 2 a été validée par l'UE en février 2004, IFRS 3 en mars 2004, IAS 39 le 14 novembre 2004, et l'amendement à IAS 39 le 17 décembre 2004.

relative au choix d'un traitement non prescrit mais néanmoins conforme aux normes internationales. Info 2 souligne le fait qu'aucune comparaison n'était possible puisque tous les groupes français étaient dans la même situation.

La profession comptable a donc dû affronter une période d'incertitude radicale au cours de laquelle aucune référence aux pratiques antérieures n'avait de sens. Selon CHAMBOST (2007, p.79), l'incertitude conduit à modifier l'appréhension de la formation du jugement car l'information n'est plus traitée mais interprétée. Compte tenu de l'incertitude et de l'apprentissage quasiment en temps réel, les décisions ont été délicates à prendre.

## **1.2. L'INCERTITUDE DE LA COMPTABILITÉ**

L'incertitude a été ressentie par les préparateurs des comptes lors de la première mise en application des normes comptables internationales. Cependant, l'incertitude a aussi largement influencé la comptabilité elle-même. En effet, la nature des états financiers a évolué compte tenu des nouvelles pratiques issues des normes IAS/IFRS. L'introduction de l'évaluation à la juste valeur, des *impairment tests* ainsi que du recours généralisé à des estimations ont injecté l'incertitude dans les comptes. Deux manifestations de l'incertitude dans les états financiers seront mises en lumière : la volatilité supposée et/ou avérée des états financiers d'une part et l'incertitude véhiculée par la communication financière d'autre part.

### ***1.2.1. La volatilité des états financiers ?***

Les normes comptables internationales sont, à tort ou à raison, associées à la volatilité. Celle-ci est introduite dans les comptes par l'usage de la juste valeur comme méthode d'évaluation. La volatilité engendre une sur-réactivité des états financiers aux aléas du marché. Le bilan en normes françaises est totalement déconnecté des variations boursières ou immobilières. Les normes IAS/IFRS, en rendant obligatoire l'application de la juste valeur pour certains instruments financiers et en permettant son usage optionnel pour les immobilisations, les engagements de retraite, *etc.*, ont connecté les états financiers au marché. En d'autres termes, la valeur du patrimoine de la firme peut évoluer d'une année sur l'autre selon les variations des marchés. Dès lors, les données comptables ne représentent plus seulement le patrimoine et l'activité du groupe mais aussi la santé de la finance mondiale. Avant même la première

application des normes internationales, la communauté comptable a largement dénoncé l'introduction de la juste valeur au bilan et par là même la variabilité du patrimoine<sup>291</sup>.

Le lien entre juste valeur et volatilité est ancré dans les consciences de la profession, ainsi, 96,3% des répondants au questionnaire estiment que la juste valeur augmente la volatilité des états financiers. La volatilité potentielle accroît insidieusement le sentiment d'incertitude pesant sur les entreprises. En effet, l'introduction de la juste valeur pour la mesure des instruments financiers, des engagements de retraite ou des stock-options peut avoir des effets imprévisibles à moyen terme. Les postes indexés sur la valeur de marché peuvent s'effondrer en même temps qu'une chute des cours. Cette situation est clairement exposée par Info 1 : *« la moindre variation de juste valeur est passée en capitaux propres, donc ça entraîne une volatilité de la situation nette. On peut avoir de la volatilité, c'est-à-dire que si demain il y a une forte chute des marchés financiers, on peut très bien avoir des baisses de 300 ou 400 millions »*. D'ailleurs, la crise des *subprimes* qui a débuté à l'été 2007<sup>292</sup> a très rapidement eu des effets sur les comptes. Selon Info 1 (interrogé en septembre 2007), *« là par exemple, les bourses ont été difficiles et on l'a remarqué, on a des évaluations faites tous les mois, on a bien vu que la valeur de nos actifs a globalement baissé »*. Cette crise financière a remis à l'ordre du jour le débat sur la juste valeur. En effet, le secteur bancaire a très largement été touché par la chute des marchés<sup>293</sup>, et les observateurs se sont empressés d'incriminer les nouvelles normes comptables. D'ailleurs, face aux critiques, l'IASB a publié en avril 2008 des recommandations aux entreprises pour améliorer leur *reporting* financier compte tenu de la crise des crédits (IASB, 2008).

La volatilité peut être introduite par plusieurs options comptables, comme entre autres le choix d'anticiper l'application d'IAS 32-39 au 1<sup>er</sup> janvier 2004, la possibilité de réévaluer les immobilisations corporelles, incorporelles et les immeubles de placement annuellement, ou

---

<sup>291</sup> BISSARA (2003) souligne les risques liés à l'introduction de la juste valeur au bilan. D'une part, la variabilité des bilans en fonction des fluctuations instantanées du marché peut accroître la volatilité déjà incroyable du marché et risquer de causer une crise de l'économie réelle qui fera disparaître les entreprises et le marché. D'autre part, la comparaison des bilans successifs de chaque entreprise, qui est la clé de la compréhension de son évolution, deviendra inopérante. Selon DUMAS (2004), manquant de recul, les professionnels craignent des coûts élevés d'obtention, une volatilité accrue des données comptables, et des difficultés pour évaluer et comparer les actifs non négociés sur des marchés efficients. Le nouveau modèle risque de renforcer l'incitation au pilotage de court terme de l'entreprise et la prégnance des marchés financiers. Pour DELESALLE (2005), la valeur financière est subjective et volatile, et il sera impossible de savoir si c'est l'information financière qui justifie les variations ou si c'est une explication intrinsèque aux marchés financiers. Il y aurait alors danger d'incohérences, de non-maîtrise de la « machine » et d'informations ni transparentes ni responsables !

<sup>292</sup> La crise des *subprimes* est une crise financière et boursière mondiale, déclenchée en 2006 par un *krach* des prêts hypothécaires à risque aux États-Unis.

<sup>293</sup> Le 5 mars 2008, le CRÉDIT AGRICOLE a annoncé un bénéfice en recul pour 2007 après avoir dû passer pour 3,3 milliards d'euros de dépréciations liées à la crise des *subprimes*, et a indiqué qu'il allait désormais donner la priorité à la croissance interne.

encore l'imputation en capitaux propres des écarts actuariels. Info 1 estime qu'utiliser la juste valeur pour évaluer les immobilisations « *augmente la situation nette, donc il faut faire très attention car il peut y avoir un retournement, c'est donc très subjectif* ». Dès lors, retenir la juste valeur est un choix incertain qui peut avoir des conséquences à la hausse ou à la baisse sur les comptes. Or, la communauté financière n'est pas habituée à ces variations qui n'existaient pas antérieurement, et la réaction des lecteurs de comptes peut, elle aussi, avoir des effets inattendus sur les états financiers. C'est pourquoi DUMONTIER et RAFFOURNIER (2005, p.61) estiment que les préparateurs et les destinataires doivent apprendre à s'accommoder de la plus grande volatilité des états financiers. Même si la juste valeur n'est pas généralisée et que la *full fair value* n'est pas d'actualité, la volatilité reste une préoccupation des intervenants financiers. D'ailleurs, THOUVENIN (2007) met en évidence les « doutes » exprimés par la profession sur le concept de juste valeur et montre que même l'IASB recule sur ce chantier puisque lors des travaux de préparation du cadre conceptuel commun entre FASB et IASB, la notion de juste valeur n'a pas été retenue parmi les dix-neuf bases d'évaluation.

### ***1.2.2. L'incertitude de la communication financière***

L'analyse des communiqués de presse relatifs à la transition vers les normes IAS/IFRS a souligné l'importance de la thématique de l'incertitude au sein de la communication financière des groupes du SBF 120. En effet, la volatilité est une préoccupation forte pour les préparateurs des comptes, mais aussi pour les destinataires de l'information financière. Les actionnaires, investisseurs et analystes sont les premiers concernés par la variation du patrimoine des firmes. Conscients de l'incertitude quant à l'évolution de certains postes du bilan, les groupes ont largement communiqué vis-à-vis des différents destinataires afin d'éviter toute incompréhension des chiffres en IAS/IFRS. Tous les groupes ont fait des efforts incontestables de pédagogie vis-à-vis du marché, comme le montre le format particulièrement explicatif de la communication financière lors de la transition<sup>294</sup>. De nombreuses réunions ont été organisées par les firmes afin de sensibiliser les différentes parties prenantes aux impacts de la transition mais aussi aux effets potentiels des normes IAS/IFRS sur les états financiers. Juste valeur et volatilité ont été au centre de nombreux débats et ont certainement influencé les préparateurs des comptes. D'ailleurs, on se rend compte qu'hormis les applications

---

<sup>294</sup> Cf. chapitre 4, section 1, §3.3.1 Une incertitude prégnante (p.245).

obligatoires de la juste valeur, très peu de groupes ont opté pour l'introduction de cette méthode d'évaluation au bilan.

Au-delà de la très médiatisée volatilité, une autre source d'incertitude repose sur le nécessaire recours à des estimations. En effet, les normes IAS/IFRS impliquent que les préparateurs des comptes procèdent à des estimations et retiennent des hypothèses pour mesurer les valeurs des actifs, passifs, produits et charges<sup>295</sup>. Comme leurs noms l'indiquent, ces estimations et hypothèses ne sont que des postulats de travail, et bien que soumises à la plus stricte rigueur, elles ne peuvent en aucun cas être infaillibles. À ce propos, BARANGER (2007, p.14), directrice des Affaires Comptables au sein de l'AMF, affirme avoir constaté des écarts significatifs entre les méthodes de calcul retenues par certains groupes pour la détermination de la juste valeur et celles d'experts indépendants. Ainsi, elle rapporte un cas réel pour lequel l'écart d'estimation a permis de doubler le résultat d'exploitation de l'entreprise.

Selon ERNST & YOUNG (2006a, p.98), « *les estimations sont sources d'incertitudes et les comptes peuvent être très sensibles aux hypothèses retenues* ». C'est pourquoi les groupes ont largement communiqué dans leurs états financiers sur l'incertitude relative aux différentes hypothèses retenues. Par exemple, VÉOLIA (Rapport 2005, p.170) précise que « *le groupe a été amené à procéder à des estimations et à retenir des hypothèses qui affectent la valeur comptable des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges ainsi que les informations relatives aux éléments d'actifs et passifs latents. Les résultats réels futurs sont susceptibles de diverger sensiblement par rapport à ces estimations* ». Le groupe ALCATEL (Rapport 2005, p.68), quant à lui, spécifie les modalités de choix des différentes estimations et hypothèses dans une section au titre évocateur : « *principales sources d'incertitudes relatives aux estimations* ».

L'incertitude prégnante au sein des firmes françaises a largement été diffusée à travers la communication financière pour prévenir et informer le marché. Pour ERNST & YOUNG (2006b, p.21), il est important que les destinataires de l'information financière soient informés de la nature et de l'étendue des estimations relatives à l'incertitude compte tenu de l'évaluation des actifs et des dettes. Selon MEYER et ROWAN (1977), le contexte institutionnel réduit l'incertitude et infère une certaine stabilité des pratiques des entreprises qui choisissent des méthodes légitimées. Les firmes sont sous l'autorité plus ou moins coercitive d'institutions qui produisent des lois, règles ou recommandations que les

---

<sup>295</sup> Selon CHIAPELLO (2005, p.127), « *la forte sensibilité des calculs au taux d'actualisation, plus largement aux jeux d'hypothèses, ouvre de nouvelles possibilités de manipulation des comptes, alors même que les IFRS se présentent comme des normes de qualité* ».

entreprises se doivent d'appliquer pour maintenir leur légitimité dans la communauté. Afin de répondre au contexte environnemental et institutionnel, les organisations adoptent un comportement isomorphe, autrement dit, elles ont tendance à tendre vers une organisation et des choix communs. La littérature a démontré que ce comportement s'appliquait aussi en matière de procédures comptables. Le cas particulier de la transition vers les normes IAS/IFRS a constitué une période particulièrement incertaine en termes de choix comptables. Les groupes ont alors été influencés par les différents organes de pression lorsqu'ils ont dû se positionner au sein des options IAS/IFRS.

La première application des normes comptables internationales s'est apparentée à une période d'incertitude radicale. Les praticiens ont dû se positionner au sein d'un faisceau d'options sans pouvoir se référer aux pratiques antérieures. Ce contexte a principalement été identifié grâce à la théorie des conventions selon laquelle l'incertitude est un élément déterminant pour la compréhension du contexte de décision. Par ailleurs, si les deux autres théories de notre cadre conceptuel n'approfondissent pas expressément le cadre de l'incertitude, elles supposent qu'un acteur décideur agit en situation incertaine. Ainsi, la théorie néo-institutionnelle sociologique suppose que, face à l'incertitude, les organisations se modèlent entre elles (MEYER et ROWAN, 1977 ; DIMAGGIO et POWELL, 1983 ; MEYER, 1986 ; TOURON, 2002). Quant à la théorie politico-contractuelle, si elle concentre son attention sur les motivations des dirigeants, elle permet d'expliquer une situation de choix qui, par essence, relève d'un certain degré d'incertitude. Ainsi, faire un choix, quelles que soient ses motivations, entraîne une certaine prise de risque pour la firme et par la-même une dose d'incertitude.

## **2. LE SCEAU DES INSTITUTIONS COMPTABLES SUR LES CHOIX DE TRANSITION**

Selon DIMAGGIO et POWELL (1991), les lois, les normes, l'état, les organismes publics et privés ainsi que les marchés sont de véritables institutions car ils suscitent des modes de raisonnement et des manières d'opérer prescrivant aux individus et aux organisations la façon dont ils doivent se comporter. Dans le cas présent, ce sont les institutions comptables qui retiennent notre attention, ainsi, elles exercent des pressions coercitives sur les entreprises. Dans le chapitre précédent, nous avons mis en évidence la présence des références aux institutions comptables au sein de la communication financière de transition. Grâce aux questionnaires et entretiens menés, nous avons eu confirmation de l'importance attribuée aux

institutions par les praticiens français. La théorie néo-institutionnelle sociologique considère que les organisations agissent au sein d'un cadre social de normes, valeurs et hypothèses tenues pour acquises, servant de bornes aux comportements appropriés ou acceptables (CARPENTER et FERROZ, 2001, p.565)<sup>296</sup>. Les normes comptables internationales ont été rendues obligatoires par la législation européenne, le choix de ces normes n'a pas émergé de la volonté des entreprises. Elles sont dans l'obligation d'appliquer un règlement européen, et leur marge de manœuvre repose sur les options existant au sein du référentiel. Dans ces conditions, on peut s'attendre à ce que les diverses institutions comptables influencent les groupes français, lorsqu'elles émettent de nouvelles normes, recommandations et interprétations. Les firmes adoptent alors un comportement isomorphique lié au pouvoir coercitif des institutions comptables.

Dans cette section, nous nous intéresserons à la manière dont les préparateurs des comptes appréhendent les trois principales institutions régissant la comptabilité française (AMF et CNC-CRC) et internationale (IASB).

## 2.1. LA PRODUCTION INTERNATIONALE DES NORMES COMPTABLES

L'IASB est l'organisme concepteur et diffuseur des normes comptables internationales applicables par les groupes européens. Comme nous l'avons déjà précisé, cette institution n'a pas de pouvoir réglementaire direct sur les firmes, cependant, son rôle est primordial pour la comptabilité des entreprises. Bien que n'ayant pas d'emprise sur les groupes, contrairement à l'AMF ou au CNC/CRC, l'IASB exerce un pouvoir coercitif fort. Ainsi, les projets de normes lancés par le normalisateur aboutiront à plus ou moins court terme à une application sur le territoire français. C'est pourquoi les groupes sont très attentifs aux travaux et publications de l'IASB. 48,3% des répondants affirment que les publications de l'IASB influencent les choix comptables. À titre d'illustration, Info 3 justifie le choix de l'amendement à IAS 19 par le fait qu'il estime que c'est la méthode préférentielle de l'IASB : *« on a hésité à prendre cet amendement. Néanmoins comme ça a été présenté comme la norme du futur, c'est-à-dire celle qui va rester (...) c'est la méthode que nous considérons, par notre interprétation de bureau, comme étant la méthode préférentielle »*.

Le travail de veille comptable consiste en partie à suivre l'évolution des travaux du normalisateur afin d'anticiper les changements normatifs à venir. À ce propos, Info 1 affirme

---

<sup>296</sup> "Institutional theory views organizations as operating within a social framework of norms, values and taken for granted assumptions about what constitutes appropriate or acceptable behavior".



que le responsable normes et procédures de son groupe suit de très près les normes déjà publiées par l'IASB et en cours d'adoption par l'UE, mais aussi les projets de normes encore enchâssés dans le *due process*. Info 4 estime, quant à lui, que compte tenu du nombre de normes en cours de refonte, les années à venir seront intenses du point de vue normatif « *avec tous les projets qui sont en cours au niveau de l'IASB, qui passent l'un après l'autre et qui sont applicables au 1<sup>er</sup> janvier 2009. On est en train de constituer un stock de nouvelles normes et d'amendements très significatifs qui vont être tous applicables au 1<sup>er</sup> janvier 2009. Je ne suis pas loin de penser qu'en 2009 on va avoir une sorte de deuxième First Time Adoption* ».

En somme, sans posséder de pouvoir coercitif direct sur les firmes, l'IASB exerce des pressions informelles sur les entreprises en les poussant à adopter des mesures comptables conformes aux normes actuelles et à venir.

## **2.2. L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS : LE GARANT DE LA MORALE FINANCIÈRE FRANÇAISE**

L'Autorité des Marchés Financiers (AMF) a tenu une place particulièrement sensible lors de la première application des normes IAS/IFRS. D'une part, elle a émis plusieurs recommandations pour favoriser l'harmonisation de la communication financière des groupes français (AMF, 2003 et 2004b), et d'autre part, elle a eu un rôle de vérification des rapports annuels très strict. Comme le souligne Info 1 « *heureusement que l'AMF est là pour vérifier ce que font les sociétés, parce que s'il n'y avait pas l'AMF, je pense qu'on serait peut-être un peu moins précis. Donc là on sait qu'ils regardent nos documents, qu'ils nous posent des questions (...) c'est quand même un garde fou important* ». Les informants s'accordent sur le rôle de contrôle de l'AMF, ainsi Info 6 affirme : « *l'AMF, c'est leur rôle de censeur de contrôler et ils l'ont bien respecté lors de l'application des IFRS* ».

Par ailleurs, les informants soulignent le rôle d'intermédiaire joué par le CNC et l'AMF entre les entreprises françaises et l'IASB. Info 4 précise que « *l'AMF et le CNC ont permis aux entreprises de garder le système d'options de l'IASB. On aurait pu craindre qu'ils disent : le principe de deux options n'est pas acceptable. De ce point de vue là, ils ont été assez compréhensifs. Ils ont dit ok, les deux options existent, ce qu'on vous demande c'est à chaque fois que vous avez une problématique où il y a deux options, de décrire clairement dans votre note sur les principes comptables, l'option que vous avez retenue* ».

La fonction de contrôle exercée par l'AMF a été bien respectée lors de la transition, ainsi Info 6 a décrit son expérience quant aux vérifications AMF liées à la première application des normes IAS/IFRS : « *on se demandait ce que voulait l'AMF, sur certains points ce n'était pas du tout clair. Donc on a eu l'impression, et ce n'était pas qu'une impression, c'était une réalité, qu'on faisait beaucoup d'efforts et qu'on avait beaucoup de copies raturées sans explications. C'est là où il y a eu beaucoup d'hésitations et des aller-retour avec l'AMF sans réellement comprendre les règles du jeu* ». Ces propos mettent en lumière la vocation de contrôle de l'AMF sans pour autant assurer un rôle de conseil auprès des praticiens. D'ailleurs, à propos des sujets non traités par l'IASB, Info 3 décrit très clairement le comportement de l'autorité de régulation française : « *l'AMF demande juste : quel est votre traitement ? Mais sinon sur ces points là... personne ne veut se prononcer, donc les sociétés ont pris leurs responsabilités* ».

Compte tenu des recommandations émises, de son pouvoir de vérification et de sanction, l'AMF exerce de fortes pressions sur les entreprises. Les groupes ont alors tendance à anticiper les attentes de l'AMF pour éviter tout refus d'approbation des comptes qui serait fortement préjudiciable pour la réputation du groupe. L'AMF contribue au développement de l'isomorphisme coercitif.

### **2.3. LE CONSEIL NATIONAL DE LA COMPTABILITÉ : UNE POSITION DÉLICATE**

Le Conseil National de la Comptabilité (CNC) a une place tout à fait particulière dans le processus de normalisation comptable. Au plan national, il est en charge de rédiger les règlements applicables aux comptes sociaux. Par contre, s'il est un *liaison member* de l'IASB et qu'il participe aux travaux du normalisateur sans toutefois avoir un droit de vote, son activité normative en matière de comptabilité consolidée reste floue. En effet, maintenant que les normes sont produites par une institution internationale, l'institution nationale semble avoir perdu ses capacités coercitives. Aujourd'hui, du point de vue des groupes, le rôle premier du CNC consiste à diffuser des interprétations des normes publiées par l'IASB.

Voici comment Info 1 définit la place du CNC : « *à chaque fois que le CNC émet une interprétation, il parle en normes françaises pour les comptes sociaux et en IFRS pour les comptes consolidés. Mais en IFRS leur interprétation peut être différente de celle d'un autre pays, et c'est pour ça que ce n'est pas à 100% homogène au niveau européen. Mais le CNC reste indispensable car parfois il va être plus pratique que vont l'être l'IASB ou l'IFRIC* ». L'opinion d'Info 6 est plus nuancée : « *j'ai une vision sur le CNC qui n'est pas très positive,*

*je ne trouve pas que l'assistance du CNC soit très importante. Je dirais qu'elle est plus d'assister les auditeurs et les commissaires aux comptes en disant : « voilà les normes qui doivent être appliquées et celles que vous devez faire respecter », mais je ne trouve pas qu'il y ait beaucoup d'assistance vis-à-vis des entreprises ».*

Lorsque les groupes se trouvent pris dans un vide normatif, par exemple le cas des *puts* sur minoritaires, on s'attendrait à ce que le CNC prenne le relais en tant que normalisateur national pour préconiser une solution, or ce n'est pas le cas. Info 4 souligne que le CNC et l'AMF ont constaté l'existence des deux traitements possibles et ont expressément demandé aux entreprises de préciser la méthode retenue. Par ailleurs, Info 2 et 3 estiment que le CNC entérine des interprétations franco-françaises des normes. Par exemple, Info 3 affirme que « *le CNC a fait cavalier seul sur les éléments non récurrents avec une faculté de les montrer en dehors de l'operating income* ». Ces propos sont cohérents avec l'observation réalisée par ERNST & YOUNG (2006b) pour qui les états financiers IFRS ont une forte identité nationale. De même, l'enquête auprès des investisseurs menée par VÉRON (2007b) met en évidence les influences nationales pesant sur la comptabilité, même en IAS/IFRS<sup>297</sup>.

En termes de normalisation internationale, les entretiens ont mis en évidence une place relativement floue du CNC. Malgré cela, le CNC garde un pouvoir réglementaire influençant les choix comptables des firmes.

La marque des institutions sur les choix d'options comptables est indiscutable, elle est mise en exergue dans notre cadre conceptuel par l'intermédiaire de la théorie néo-institutionnelle sociologique. Celle-ci suppose que le comportement des organisations doit être appréhendé au regard des pressions coercitives exercées par les institutions supérieures. Lors du passage aux normes IAS/IFRS, les firmes françaises ont été influencées par les différentes institutions régissant les pratiques comptables nationale et internationale. Elles ont pris soin de suivre les projets, les recommandations et les avis de toutes les institutions avant de se positionner au sein des différentes options comptables. Ce comportement relève d'un isomorphisme dit coercitif.

---

<sup>297</sup> VANNIER (*in* VÉRON, 2007b, p.47) (analyste *Buy-Side*) souligne les spécificités espagnoles dans l'application des IAS/IFRS. Ainsi, les banques espagnoles ont la possibilité de passer des provisions génériques dans leurs comptes en IFRS.

### **3. L'OMBRE DE LA PROFESSION COMPTABLE SUR LES CHOIX DE TRANSITION**

En matière comptable, la profession participe activement à la vie des entreprises. Le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables, l'Académie des Sciences Comptables et Financières, l'*Institute of Management Accountants* France, le Haut Conseil du Commissariat aux Comptes et les associations professionnelles sont autant d'organisations intimement liées aux processus de décisions comptables. Par ailleurs, les professionnels externes à la firme, comme les consultants, les experts indépendants et les commissaires aux comptes, ont eux aussi une place primordiale au sein de la comptabilité d'entreprise. Ainsi, tous ces intervenants véhiculent des idées et des conceptions de la comptabilité qui, incontestablement, sont intégrées par les groupes au moment du choix. COOPER et ROBSON (2006) mettent en évidence le poids de plus en plus important des professionnels de la comptabilité sur les pratiques des firmes. Les influences exercées par les différents intervenants de la profession comptable conduisent au développement de l'isomorphisme normatif. En d'autres termes, les groupes ont tendance à adopter les méthodes légitimées par les membres de la profession.

Au cours du processus de transition vers les normes comptables IAS/IFRS, les groupes français ont intégré, lors de leurs travaux et réflexions, des membres de la profession extérieurs à l'entreprise. Ainsi, les commissaires aux comptes, les cabinets de consultants et les experts indépendants ont été sollicités à diverses étapes du projet de transition. En outre, les firmes ont largement participé aux réunions d'information et de travail organisées par les différentes associations professionnelles pour préparer le passage aux normes IAS/IFRS. Dans cette sous-section, nous verrons comment et pourquoi la profession comptable peut influencer les choix effectués par les groupes. Nous mettrons en évidence le processus d'isomorphisme normatif en montrant, d'abord, l'intégration de la profession dans les groupes, puis en précisant le rôle joué par les associations comptables.

#### **3.1. L'INTÉGRATION DE LA PROFESSION DANS LE PROCESSUS DE CHOIX COMPTABLES**

Les groupes ont recouru aux consultants pour effectuer des missions techniquement complexes pour lesquelles l'expertise n'est pas possédée en interne. C'est le cas, par exemple, du calcul des écarts actuariels ou des réévaluations d'immobilisations. Au-delà du rôle de vérificateurs des états financiers, les commissaires aux comptes ont très largement été intégrés au processus de transition vers les normes IAS/IFRS. C'est pourquoi cette section est

consacrée à la place tenue par les consultants et les commissaires aux comptes lors de la première application des normes comptables internationales. Ces résultats peuvent être interprétés au regard des théories néo-institutionnelle (isomorphisme normatif) et conventionnaliste (individualisme méthodologique renouvelé). Nous mettrons en avant les pressions exercées par la profession comptable sur le processus de choix d'options lors de la transition vers les normes IAS/IFRS.

### ***3.1.1. Les consultants : les conseillers***

Depuis les errements de l'affaire ENRON et de son cabinet ARTHUR ANDERSEN, la loi interdit aux commissaires aux comptes toute immixtion dans la gestion<sup>298</sup> des firmes qu'ils auditent. Dès lors, les groupes doivent faire appel à un cabinet de consultants différent du réseau d'appartenance des auditeurs. Cependant, compte tenu de l'exceptionnalité de la première application des normes IFRS, le HCCC a émis une dérogation permettant aux commissaires aux comptes d'aider les groupes pour la mise en place des IAS/IFRS. Malgré tout, de nombreuses firmes ont fait appel à des consultants autres que les CAC. Ainsi, Info 4 précise : *« on s'est fait assister également par un consultant externe qui n'était pas notre commissaire aux comptes »*. Le recours aux consultants a été effectué au regard de deux axes principaux :

- Cerner tous les changements induits par les normes IAS/IFRS ;
- Aider à la mise en place des normes comptables internationales.

Notons que ces deux missions retracent la chronologie de la transition. D'abord, les groupes ont eu besoin d'appréhender les évolutions, puis ils ont dû mettre en place techniquement les normes. Ainsi, Info 1 explique que le groupe A *« a fait appel à des consultants dès 2003 pour comprendre l'environnement et dire potentiellement ce qui allait se passer »* ; puis ils ont demandé aux consultants de les aider pour le retraitement des avantages au personnel, *« pour le changement de méthode, on a fait toute l'étude préalable en interne, puis on a demandé à un cabinet de nous aider à faire les chiffres, ils sont venus nous aider pendant trois semaines »*. Le responsable consolidation du groupe A justifie de la façon suivante le recours aux consultants : *« cela nous a sécurisé, le fait qu'ils revoient et qu'ils fassent les années antérieures, pour être certains que le changement de méthode était juste et pour partir sur de*

---

<sup>298</sup> Ordonnance n°2005-1126 du 8 septembre 2005 relative au commissariat aux comptes : *« Les commissaires aux comptes ont pour mission permanente, à l'exclusion de toute immixtion dans la gestion, de vérifier les valeurs et les documents comptables de la personne ou de l'entité dont ils sont chargés de certifier les comptes et de contrôler la conformité de sa comptabilité aux règles en vigueur »* (Art. L. 823-10).

*bonnes bases* ». Compte tenu de la technicité des normes IAS/IFRS, le recours à un consultant extérieur, expérimenté dans un domaine, a un effet rassurant pour les groupes. En effet, les traitements effectués en interne sont d'une part fastidieux et d'autre part la nouveauté de certaines problématiques introduit un risque d'erreur. Faire appel à un consultant pour identifier, suivre et valider une procédure comptable IAS/IFRS permet au groupe de s'assurer de l'exactitude de la méthode et des résultats. C'est pourquoi les consultants ont été largement intégrés aux projets IFRS. Ainsi, ils ont été conviés à participer aux réunions de travail des équipes afin de suivre au plus près le processus de migration et d'être en mesure de conseiller au mieux les groupes. La majorité des répondants au questionnaire reconnaît l'influence des consultants sur les choix comptables. Ainsi, 44% d'entre eux estiment que certaines options permises par IFRS 1 ont été conseillées par les consultants.

Par ailleurs, en complément des consultants, les groupes ont fait appel à des experts indépendants pour sous-traiter certaines tâches très techniques (évaluations des écarts actuariels, des plans de stock-options, *etc.*)

Les consultants ont joué un rôle de soutien et de conseil auprès des groupes. De par leur expertise et leurs connaissances des pratiques au niveau national, ils ont pu orienter les firmes sur certains choix.

### ***3.1.2. Les commissaires aux comptes : les censeurs***

Selon l'article L.823-9, « *les commissaires aux comptes certifient, en justifiant de leurs appréciations, que les comptes annuels sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la personne ou de l'entité à la fin de cet exercice* » (Ordonnance n°2005-1126 du 8 septembre 2005 relative au commissariat aux comptes). Au moment de la première application des normes comptables IAS/IFRS, l'interdiction d'immixtion dans la gestion a subi une dérogation exceptionnelle, permettant aux commissaires aux comptes de suivre de près les travaux de transition de leurs clients. Cependant, s'ils ont activement participé aux travaux de certains groupes, leur rôle principal reste la certification des comptes conformes aux normes IAS/IFRS.

Les commissaires aux comptes participant aux travaux de passage ont été associés aux différents ateliers. Cette intégration a permis aux groupes de leur présenter régulièrement les options sélectionnées, avant de prendre une décision, afin d'assurer la certification finale des comptes conformes aux normes IAS/IFRS. Ainsi, Info 6 indique qu'avant toute décision, il y

avait « *discussion et approbation des commissaires aux comptes. Notre stratégie sur ce point, comme tout le monde, a été de ne jamais décider sans leur en parler avant. On l'a anticipé sur tous les sujets, ça c'est clair, pour éviter des parties de bras de fer. Donc tout avait été pré-validé dans les grandes lignes, si ce n'est dans les détails* ». Il en est de même pour Info 3, expliquant qu'avant de retenir une option, « *on en a discuté avec nos auditeurs* ». D'ailleurs Info 4, qui a fait appel à des consultants lors du processus de transition, a réuni les commissaires aux comptes avant chaque décision, ainsi « *on a fait venir les commissaires aux comptes pour leur présenter nos conclusions et leur faire valider que les options que nous prenions étaient bien conformes aux IFRS, et surtout qu'ils les accepteraient le jour où ils viendraient auditer nos comptes en IFRS* ». Info 2 considère les CAC comme une aide précieuse, ainsi « *lorsqu'il y a un choix d'option à faire, nous consultons les commissaires aux comptes, qui peuvent nous dire comment ils sentent un peu les choses (...) et ce que font les autres* ».

L'influence normative des commissaires aux comptes est indiscutable, et les informants en ont largement fait part. Les CAC ont des méthodes et des solutions préférentielles qu'ils conseillent expressément aux groupes qu'ils certifient. Info 4 souligne : « *on a aussi la pression des commissaires aux comptes, qui ont une solution préférentielle qu'ils ont déjà auditée ou fait appliquer par d'autres de leurs clients. Ils nous diront un tel fait comme ça, donc il faut faire pareil, pourquoi voulez-vous faire autrement ? On a aussi ce type de contraintes* ». Un répondant à l'enquête IFRS affirme que son groupe a opté pour la réévaluation de certaines immobilisations (constructions et immeubles) permises par IFRS 1 selon « *le souhait des CAC* ». Dans ce cas, on voit bien que les commissaires aux comptes peuvent peser sur les choix comptables retenus. D'ailleurs, HOOGENDOORN (2006, p.24) estime que les auditeurs se sont fortement impliqués lors de la migration aux IAS/IFRS avec le risque d'avoir à auditer des états financiers qu'ils ont largement contribué à élaborer<sup>299</sup>.

Cette situation amène Info 5 à estimer que les entreprises ont trop tendance à se tourner vers les commissaires aux comptes pour décider : « *la plupart des gens disent « on va demander aux auditeurs », mais la réponse est non, vous formez votre idée, et après vous demandez aux auditeurs, mais vous ne faites pas l'inverse, toute la différence est là : ce ne sont pas les auditeurs qui doivent faire la politique comptable* ».

Un effet induit par l'introduction des normes comptables internationales réside dans l'augmentation de la pression des commissaires aux comptes sur leurs clients. Info 3

---

<sup>299</sup> "The involment of auditors is so significant that they run the risk of becoming heavily involved in preparing the financial statements they are required to audit".

considère que le niveau d'exigence des commissaires aux comptes s'est élevé avec le passage aux normes comptables internationales : *« le degré d'acuité de l'audit a augmenté, c'est mon sentiment. On est beaucoup plus challengé par les auditeurs depuis qu'on est en IFRS »*. Cette impression peut s'expliquer par la pression des marchés quant à la qualité des comptes IAS/IFRS. En effet, de nombreux éléments jusqu'alors uniquement cités en annexe ont dû être intégrés dans les états financiers. Dès lors, les commissaires aux comptes ont eu la lourde tâche de vérifier que tous ces engagements avaient été correctement valorisés et intégrés dans les comptes. Face à ces nouvelles obligations et à la complexité technique des normes, il semble normal que les CAC, pour éviter toute erreur engageant leur responsabilité, se soient montrés extrêmement vigilants.

Cependant, si les groupes ont dû faire l'apprentissage des IAS/IFRS, les commissaires aux comptes ont aussi dû passer ce préalable. Or, compte tenu du délai très court entre la publication et l'application d'une norme, il apparaît que les CAC ont eu aussi des difficultés à assimiler les nouveaux traitements dans des délais si brefs, et les entreprises l'ont ressenti. Ainsi, Info 6 estime que *« sur certaines normes, il y avait des hésitations très nettes des commissaires aux comptes qui avaient du mal à prendre position »*. De même, Info1 souligne, à propos de la norme « IFRS 7 : instruments financiers informations à fournir », les difficultés des CAC pour appréhender la norme : *« les commissaires aux comptes n'ont pas d'orientation, ils ne sont pas en mesure d'appréhender au jour d'aujourd'hui tous les enjeux de la norme. Par exemple on est le 7 septembre, ils n'ont toujours pas de position arrêtée parce qu'ils ne savent pas, tout simplement... »*. Info 5 estime que les auditeurs français ont eu des difficultés pour appréhender les premiers comptes IFRS : *« disons qu'en 2004 les auditeurs n'ont pas pris la mesure du phénomène. Ils ont traité l'année 2004 comme année de transition et se sont affolés en 2005 lorsqu'ils ont eu à certifier les comptes de 2005. Et là, la question s'est posée de comment certifier des comptes en IFRS, si le bilan d'ouverture n'a pas été audité au regard de la conformité aux normes IFRS »*. L'enquête du MEDEF (2006) rapporte que 26% des directeurs financiers se sont plaints de la qualité des avis émis par les CAC et 40% ont jugé les délais de réponse excessifs. Dans le même ordre d'idées, VANNIER (in VÉRON, 2007b, p.49) estime *« que les auditeurs ont mis du temps à se former aux différents aspects des IFRS, et les émetteurs ont parfois pu avoir le sentiment d'en payer le prix »*.



### 3.2. LES CONSULTANTS ET LES AUDITEURS SONT-ILS PRESCRIPTEURS DES CHOIX ?

La thèse met en avant la participation des consultants et des commissaires aux comptes à la migration vers les normes comptables internationales :

- Ils ont explicité et aidé à l'interprétation des normes ;
- Ils ont conseillé les préparateurs des comptes ;
- Ils ont donné aux groupes une visibilité sur les choix effectués sur la place de Paris.

Contrairement aux résultats de BARBU (2006b, p.183), estimant que la profession comptable n'influence pas les entreprises en termes de choix de référentiel comptable, les pressions exercées par les consultants et commissaires aux comptes sont mises en évidence par le questionnaire et les entretiens. Nos constats empiriques sont confortés par plusieurs recherches contemporaines.

Les consultants et commissaires aux comptes ont exercé des pressions plus ou moins formelles sur les choix comptables des groupes. Les informants ont souligné le pouvoir de suggestion des CAC pour certaines options. PEILLON (*in* VÉRON, 2007b, p.45) va même plus loin en affirmant que « *la pression à l'homogénéisation des pratiques s'effectue avant tout à travers les auditeurs ; quoi qu'on en dise, ces derniers n'aiment guère le cas par cas* ». De même, TORT (2007, pp.183-184) précise que « *dans la très grande majorité des cas, les CAC, souvent assistés de spécialistes financiers, ont fortement influé sur le processus de transition aux IFRS à plusieurs niveaux* :

- *En conseillant les préparateurs des comptes de l'entreprise dans les obligations de mise en conformité et dans les choix possibles dans le cadre du référentiel IFRS ;*
- *En validant les options retenues et les interprétations de certaines dispositions des normes IFRS formulées par le management ;*
- *En formulant un avis en l'absence de traitement spécifique prévu par le référentiel IFRS ».*

L'étude menée par ALEXANDER *et al.* (2008) met en évidence l'aptitude des auditeurs américains à créer des « micro-règles » qu'ils imposent à leurs clients. Les auteurs soulignent l'existence de manuels d'auditeurs pour préparer la transition aux normes internationales, ce qui les amènent à conclure au rôle prépondérant des commissaires aux comptes au sein du processus d'harmonisation des pratiques comptables mondiales. Ce constat est aussi exercé par PAPER (*in* VÉRON, 2007b, p.43), pour qui les grands réseaux d'audit imposent un point de vue et les entreprises n'ont aucun espace de discussion. D'ailleurs, les quatre grands réseaux d'audit ont mis en place au niveau mondial des équipes de réflexion sur

l'interprétation et l'application des normes IAS/IFRS afin d'unifier les prestations et de diminuer les marges discrétionnaires.

Les consultants, quant à eux, ont exercé leurs influences normatives tout au long du processus de transition en participant aux réunions des ateliers IFRS au sein des groupes. Il est certain que leurs positions ont influencé les travaux des groupes de travail, surtout sur les normes n'ayant pas d'antériorité dans les pratiques comptables françaises. En somme, nous estimons, à l'instar de DEJEAN et SABOLY (2006, p.8), que le comportement des membres d'une profession est guidé par la recherche de conformité avec les normes produites par la structure sociale.

### 3.3. L'OMNIPRÉSENCE DES ASSOCIATIONS

Les associations professionnelles jouent un rôle important, que ce soit de manière involontaire ou dans le but explicite d'imposer à leurs membres un certain standard (BENSEDRINE et DEMIL, 1998, p.92). Lors de la transition vers les normes comptables internationales, les associations professionnelles ont eu un réel rôle d'intégrateur de la nouveauté et de partage des connaissances comptables. D'ailleurs, les groupes se sont largement investis dans ces organisations. Ainsi 55,6% des répondants affirment que leur groupe est membre d'une association professionnelle, et 85,8% des répondants membres d'une association se rendent régulièrement aux manifestations organisées par la profession : entre une fois par mois et une fois par trimestre.

Les questionnaires et plusieurs entretiens montrent que l'association ACTEO<sup>300</sup> a été particulièrement active depuis le passage aux normes IFRS. Son objectif consiste à représenter une position commune pour les entreprises françaises afin de peser sur l'IASB et les organisations comptables européennes. Cette association permet aux groupes de discuter et de s'exprimer sur les *exposure draft* publiés par l'IASB, afin de s'accorder sur une position commune qu'ACTEO défendra au sein du *due process*. Les firmes françaises ont adhéré à l'idée d'avoir un représentant unique fédérant une position nationale, représentative des intérêts des groupes, auprès de l'IASB. Ainsi, ACTEO est l'association la plus citée par les répondants et les informants. Info 1 souligne que son groupe n'a pas les moyens humains et techniques pour répondre à l'IASB, c'est pourquoi ACTEO est la seule façon de se faire

---

<sup>300</sup> Créée en 1997 avec le parrainage du MEDEF, l'association a vocation à rassembler toutes les entreprises françaises appliquant les normes IAS/IFRS. ACTEO affiche la volonté d'agir à tous les niveaux du processus de normalisation, de l'élaboration à l'application, au nom des entreprises françaises. Cette association ne gère pas de site Internet, nous avons donc effectué une demande d'informations auprès d'[acteo@medef.fr](mailto:acteo@medef.fr).

entendre de manière crédible. Parmi les 6 informants rencontrés, 4 affirment exprimer leurs positions par rapport aux normes IAS/IFRS *via* ACTEO. Info 4 précise que pour chaque projet de norme émis par l'IASB, ACTEO lance un groupe de travail, le groupe G participe actuellement à celui relatif à la suppression de l'intégration de la proportionnelle.

Au-delà d'ACTEO, plusieurs autres associations ont animé la transition et les débats sur les IFRS. C'est le cas par exemple de l'Association des Professionnels et Directeurs de Comptabilité (APDC) qui, selon Info 5<sup>301</sup>, a massivement travaillé sur les différentes problématiques liées à la première adoption des normes IFRS. On peut également citer l'*Institute of Management Accountants* (IMA) qui organise régulièrement des petits-déjeuners de réflexion sur les problématiques comptables d'actualité. D'ailleurs, depuis 2004, les normes comptables internationales sont leur principal thème d'intervention<sup>302</sup>.

En marge des associations professionnelles officielles, on a vu émerger, lors de la transition, des groupes informels de réflexion. Ainsi, Info 4 a participé à un de ces ateliers de réflexion : *« on a mis en place un groupe de travail informel entre responsables consolidation, normes et procédures, directeurs financiers (...) Pendant un certain temps on s'est rencontré régulièrement en dehors des commissaires aux comptes, des éditeurs, pour discuter non pas des problèmes théoriques liés à la mise en place des IAS, parce que ça c'est plutôt ACTEO, mais des problèmes pratiques : comment vous faites ? Comment vous mettez en place ? Je me souviens qu'il y a eu une réunion et même un groupe de travail sur la question des impairment tests : concrètement comment vous définissez vos unités génératrices de trésorerie ? Avec quel degré de finesse ? Comment vous arrivez à vous positionner par rapport aux commissaires aux comptes ? Qu'est-ce que vos commissaires aux comptes vous demandent ? Enfin on échange des expériences, on regarde un petit peu à quoi les uns et les autres réfléchissent, quelles questions ils se posent, ou comment ils résolvent les problèmes théoriques mais aussi pratiques qui étaient liés à la mise en place des IAS »*. Info 2 a, semble-t-il, participé au même cercle de réflexion : *« c'est relativement informel, ce sont des directeurs comptables qui se réunissent pour voir comment ils abordent tel ou tel sujet »*.

En définitive, que ce soit par le biais d'associations formelles ou informelles ou tout simplement par le biais de discussions entre professionnels, les préparateurs des comptes ont largement échangé sur la manière d'aborder les nouvelles normes. Compte tenu de la masse de travail, des difficultés de mise en application et de l'incertitude quant aux différents choix,

---

<sup>301</sup> Info 5 a été président de cette association pendant de nombreuses années.

<sup>302</sup> L'IMA consacre ses petits-déjeuners aux thématiques proches des préoccupations des managers comptables. Depuis 2005, les normes IAS/IFRS ont largement été abordées lors de ces rencontres professionnelles. <http://www.ima-france.com/gestion-finance-compta/agenda-ima-france.php>.

la rationalité a voulu que les intervenants échangent des informations pratiques sur leur façon d'interpréter les normes. En somme, la multiplication des structures professionnelles diffusant les pratiques organisationnelles favorise la reproduction des normes légitimées et finalement l'homogénéisation des choix (DEJEAN et SABOLY, 2006, p.8).

Le rôle des professionnels de la comptabilité est largement explicité par la théorie néo-institutionnelle sociologique par l'intermédiaire du concept d'isomorphisme normatif, lequel suppose que les comportements des organisations sont contraints par les membres de la profession. Par ailleurs, au regard de notre cadre conceptuel multi-théorique, il s'avère que ce phénomène peut aussi être interprété grâce à la théorie des conventions. C'est le concept d'individualisme méthodologique renouvelé soulignant le poids du collectif sur l'action individuelle. Ainsi, si c'est le praticien qui finalise la décision, il agit en fonction d'une communauté dans laquelle il s'insère et qui valorise ses choix. Les auditeurs, les consultants et la communauté comptable en général ont donc influencé les préparateurs des comptes, même si, au final, la décision n'est attribuable qu'aux acteurs comptables de la firme.

Cette section a fait apparaître les différentes pressions institutionnelles subies par les entreprises françaises lors de la première application des normes comptables internationales. En posant notre regard sur les facteurs extérieurs à la firme, nous sommes en mesure d'envisager les contraintes balisant le champ d'action des préparateurs des comptes. L'analyse des facteurs contextuels de la transition aux normes IAS/IFRS a été rendue possible grâce au cadre conceptuel multi-théorique. La théorie des conventions a permis l'identification des marqueurs de l'incertitude ainsi que de ses effets sur les préparateurs des comptes. C'est en comprenant les effets induits par l'incertitude sur le processus de choix d'options que l'on est en mesure de mettre en perspective les pressions exercées par les institutions comptables et par la profession. En effet, lors du passage aux normes IAS/IFRS, les groupes ont adopté un comportement isomorphique en adoptant les mêmes structures organisationnelles et en optant majoritairement pour les mêmes options comptables.

Les approches conventionnaliste et néo-institutionnelle sociologique permettent de comprendre le contexte dans lequel les firmes ont dû appliquer pour la première fois les normes IAS/IFRS. Cependant, si les influences contextuelles sont incontestables, les pressions propres à la firme et à ses praticiens doivent être prises en compte pour comprendre le processus de choix d'options comptables.

### **Section 3 : Des choix comptables de transition : la marque du praticien**

Nous venons de voir que les firmes supportent des influences exogènes par le biais des institutions et des professionnels structurant le champ organisationnel. Au-delà du contexte, les groupes ont dû appliquer les normes comptables internationales au regard de contraintes propres à leurs structures internes. C'est pourquoi nous allons à présent mettre en lumière les facteurs explicatifs des choix d'options comptables inhérents à la pratique de la comptabilité. Les pratiques comptables antérieures à l'application des normes IAS/IFRS, mais aussi celles appliquées pour la comptabilité sociale peuvent expliquer les choix d'options comptables. De plus, la volonté de retenir des options reconnues par la communauté afin que la firme apparaisse comme légitime sur le marché sont aussi des guides forts du processus de choix d'options. Par ailleurs, la pratique comptable est contingente aux ressources de la firme, en d'autres termes, le processus de choix est contraint par le budget (financier, humain et technique) alloué à la mise en place des normes IAS/IFRS.

Les normes IAS/IFRS sont unanimement considérées comme extrêmement complexes. Or les praticiens, mêmes experts, ont des capacités cognitives limitées et ne sont pas en mesure d'anticiper tous les effets de la mise en place des normes comptables internationales. C'est pour cela que les pratiques de *benchmark* et de veille comptable se sont officialisées, conduisant les préparateurs des comptes à l'adoption d'un comportement mimétique.

Afin d'appréhender les déterminants de choix comptables liés aux contraintes internes des groupes, nous mobiliserons là encore les trois courants théoriques du cadre conceptuel. Ainsi, nous préciserons les facteurs explicatifs issus des théories politico-contractuelle, conventionnaliste et néo-institutionnaliste sociologique.

Cette section s'articule autour de trois axes. D'abord nous soulignerons le poids des pratiques antérieures, puis nous montrerons que les choix comptables sont intrinsèquement liés aux capacités cognitives des praticiens, enfin nous mettrons en évidence le processus d'imitation.

#### **1. DES CHOIX MARQUÉS PAR LA PRATIQUE**

Selon BOUKARI et RICHARD (2007, p.165), les choix comptables sont liés à des facteurs politiques qui dénotent, soit leur désir de limiter les effets extrêmes de la transition aux IFRS, soit leur souhait d'éviter les incidences plus récurrentes de traitements comptables introduits

par les IFRS, mais peu désirés par les groupes du fait de leur difficulté de mise en œuvre ou de leurs effets sur les chiffres comptables.

Nous soulignerons d'abord la force des pratiques antérieures, puis nous montrerons l'existence d'une volonté de maintenir la cohérence entre comptes consolidés conformes aux normes IAS/IFRS et comptes sociaux en normes françaises.

### 1.1. CE QUI SE FAISAIT AVANT

Pour CARPENTER et FERROZ (2001, p.566), les firmes s'inscrivent dans une empreinte organisationnelle, c'est-à-dire un processus par lequel les entreprises tendent à maintenir certaines pratiques adoptées non pas parce qu'elles sont rationnelles, mais parce qu'elles sont tenues pour acquises<sup>303</sup>. De même, MEZIAS (1990, p.434) estime que les choix antérieurs effectués par les firmes sont supposés légitimes et sont inclus dans les principes comptables du secteur<sup>304</sup>. La littérature souligne le poids des pratiques existantes sur les choix comptables des firmes. En effet, face à une situation incertaine, les entreprises auront tendance à maintenir les méthodes déjà appliquées et légitimées par le secteur. Lors de la première application des normes IAS/IFRS, les groupes ont dû se positionner parmi des options comptables existant dans le référentiel international. Plusieurs options sont de nouvelles méthodes alors que d'autres avaient un précédent en *French GAAP*. C'est le cas par exemple pour les options d'évaluation des immobilisations et de comptabilisation des écarts actuariels de retraite, pour lesquelles il existe un traitement en normes françaises<sup>305</sup>. Lors de l'observation des pratiques effectuées par les groupes au chapitre 4, nous avons constaté que les méthodes déjà appliquées en règles françaises ont été majoritairement retenues lors de la transition. S'il existe un précédent, les différents outils d'observation montrent une préférence incontestable pour le traitement déjà appliqué. Ainsi, Info 2 pense que « *globalement, il y a une forte préférence pour l'option qui ne change rien. S'il y en a une, il y a une propension à garder ce qui était déjà en place avant les IFRS, c'est-à-dire, si possible garder la même chose* ». Ce propos recoupe la question suivante de l'enquête IFRS : « *le recours à certaines exemptions d'IFRS 1 a permis de maintenir les pratiques antérieures ?* » pour laquelle 45%

---

<sup>303</sup> "Organizational imprinting refers to the process by which organizations tend to maintain certain practices adopted at the time that the organization was founded and not by rational decision or design but because they are taken for granted as 'the way these things are done'".

<sup>304</sup> "The past choices made by some firms are defined as legitimate and included among the generally accepted accounting principles for use by organizations in the field".

<sup>305</sup> Recommandation 2003-R01 du 1<sup>er</sup> avril 2003 pour le traitement des retraites et Règlement CRC 2004-06 du 23 novembre 2004 concernant la définition, la comptabilisation et l'évaluation des actifs.

des répondants sont plutôt d'accord et 15% tout à fait d'accord. D'ailleurs, ALLARD et De GRELING (in VÉRON, 2007b, p.11) constatent « *le poids des habitudes et le souci assez général de donner une image la plus proche possible de celle donnée précédemment en normes locales* ».

Le recours prioritaire aux méthodes déjà appliquées permet de réduire l'incertitude liée à l'application de nouvelles normes. Les méthodes déjà incluses dans le manuel comptable ainsi que dans le système d'information, dont les effets sur les états financiers sont déjà mesurés et connus, sont plus à même de convaincre les préparateurs des comptes.

Les conventions comptables en place ont largement été favorisées par les groupes français. En effet, faire le choix du connu permet de minimiser l'incertitude planant sur les impacts du changement de normes. En optant pour l'alternative à la convention, les groupes peuvent difficilement quantifier les impacts à moyen terme des nouvelles règles. Si l'on prend le cas de l'évaluation à la juste valeur, l'impact immédiat est connu, mais les effets sur la valorisation future du patrimoine sont incertains. C'est d'ailleurs ce qui fait dire à Info 4 : « *réévaluer des immobilisations pour quoi faire ? Voyons, on ne va pas se tirer une balle dans le pied...* ». Info 5 justifie le maintien de la valeur historique des immobilisations « *pour une raison extrêmement simple, il faut éviter d'avoir des actifs qui commencent à se développer et qui un jour risquent de s'effondrer avec le marché* ».

Lors de la transition, les groupes ont été dans l'obligation d'appliquer des normes n'ayant pas d'antériorité (IAS 32-39, IFRS 3, etc.). C'est pourquoi, lorsqu'une option pour une méthode déjà pratiquée existe, les groupes se sont orientés vers celle-ci afin de faciliter et de libérer du temps pour l'application des autres normes. D'ailleurs, les groupes ont majoritairement choisi les options dans l'idée de simplifier la transition. Ainsi, 92,3% des répondants au questionnaire estiment que les options d'IFRS 1 ont permis de minimiser les retraitements lors de la transition. CAZAVAN-JENY et JEANJEAN (2007) mettent en évidence le phénomène en soulignant que l'impact global de la transition est relativement faible car les états financiers n'ont que peu changé, la norme IFRS 1 ayant permis de maintenir la stabilité des politiques comptables. Pour ERNST & YOUNG (2006b), les groupes ont adopté les normes IAS/IFRS de façon à minimiser au maximum les changements par rapport aux normes locales précédemment en vigueur. De même, MARCHAL *et al.* (2007, p.28) concluent aux « *choix volontairement conservateurs des groupes, notamment en matière d'utilisation de la juste valeur* ». Les propos des informants, des répondants et des recherches contemporaines confirment les résultats du modèle économétrique montrant que les groupes ont retenu les exemptions d'IFRS 1 afin de minimiser l'impact de la transition.

L'observation de la période de transition met en évidence le poids des pratiques antérieures sur les choix comptables des firmes. En effet, face à une situation incertaine, les entreprises ont tendance à maintenir les méthodes déjà appliquées et légitimées par le secteur.

## 1.2. COHÉRENCE AVEC LES COMPTES SOCIAUX

La cohérence des pratiques entre comptabilité sociale et consolidée a, elle aussi, une place primordiale dans le processus de choix comptables. En effet, les groupes ont eu tendance à privilégier les options permettant de maintenir une stabilité entre les deux types de comptabilité, et cela, pour des raisons évidentes de gestion interne. Il est plus aisé d'appliquer les mêmes méthodes au niveau opérationnel et *corporate* que de différencier les outils, pour après, effectuer des rapprochements. D'ailleurs, 56 % des répondants à l'enquête estiment qu'il serait préférable d'avoir les mêmes méthodes d'évaluation quelle que soit la nature des comptes. Par exemple, si l'on se penche sur le cas de la comptabilisation des écarts actuariels, la norme française de 2003, calquée sur IAS 19, permet la comptabilisation selon la méthode du corridor, mais n'introduit pas la possibilité d'imputation en capitaux propres. Dès lors, si le groupe opte pour l'amendement, il introduit automatiquement une distorsion entre comptabilité sociale et consolidée. C'est pourquoi Info 4 explique que dans son groupe « *la règle est que toutes les sociétés françaises du groupe comptabilisent leurs engagements de retraite dans les comptes sociaux avec les mêmes méthodes et pour les mêmes montants que dans les comptes groupes, de telle sorte qu'il n'y ait pas d'ajustement IFRS entre les comptes sociaux et la liasse de consolidation, au moins sur cette norme.* ». De même, Info 1 affirme que le groupe A vise à maintenir une unité entre comptes sociaux et consolidés, les seules différences pouvant apparaître étant dues aux divergences normatives. En outre, il faut garder à l'esprit que les comptes sociaux servent de base au calcul et à la distribution des dividendes ; dès lors, introduire la juste valeur directe pour l'évaluation du patrimoine ou des engagements de retraite introduirait un risque démesuré de distribution fictive<sup>306</sup>. Ceci est rappelé par Info 4 : « *on ne veut pas introduire la juste valeur dans les comptes français, qui servent quand même de base à la distribution du dividende. Les dividendes internes sont reversés par les sociétés à leur maison mère, la remontée en cascade des dividendes est réalisée sur les comptes sociaux* ».

---

<sup>306</sup> Les dividendes sont considérés comme fictifs lorsqu'ils sont distribués alors que les bénéfices sont insuffisants. La responsabilité pénale des dirigeants peut être engagée. La responsabilité civile des dirigeants et/ou du commissaire aux comptes peut également être engagée. Dans ce cas, les associés sont tenus de restituer les dividendes fictifs qu'ils ont perçus.



Dans ces conditions, les choix d'options s'orientent vers les conventions comptables compatibles avec la comptabilité sociale, et ce, afin d'homogénéiser les pratiques et les rapprochements internes.

### **1.3. DE LA LÉGITIMITÉ DE LA PRATIQUE**

Les choix d'options comptables s'intègrent dans une stratégie financière globale de la firme afin de la rendre légitime vis-à-vis de ses partenaires, de ses concurrents mais aussi de la communauté financière dans son ensemble. Le processus de décision comptable peut être lu au regard d'une volonté de légitimation des choix. La théorie des conventions ainsi que la théorie néo-institutionnelle sociologique abordent la nécessaire légitimation des choix effectués par les firmes. Pour les conventionnalistes, c'est la convention comptable qui doit être légitime pour être retenue par les praticiens, alors que pour les néo-institutionnalistes, c'est le groupe qui doit être légitime sur son marché. En retenant ces deux points de vue, nous identifions deux catégories d'ordre légitime : d'une part la légitimité de la norme et d'autre part la légitimité de la firme.

#### ***1.3.1. La légitimité des options***

Les conventions comptables appliquées avant la transition faisaient l'objet d'un consensus, et de fait possédaient une légitimité due à leurs pratiques, ce qui n'est pas le cas des normes introduites par l'IASB. Celles-ci ont fait leur entrée dans la législation au 1<sup>er</sup> janvier 2005 et de nombreux professionnels (dont Info 1 et Info 4) estiment que les entreprises n'ont pas été assez consultées sur la teneur de certaines normes. La loi ne donne pas, de fait, la légitimité nécessaire à une méthode pour être appliquée. Le traitement proposé par la législation ne s'imposera qu'à la condition d'emporter l'adhésion des praticiens. La réglementation publique peut contribuer à faire émerger une convention alternative, cependant, elle ne crée pas l'accord pour autant (AMBLARD, 2002). Ceci s'illustre par la question 40 du questionnaire concernant les qualités reconnues des normes IAS/IFRS. Pour les répondants, les normes comptables internationales ne sont pas plus fiables ou plus pertinentes que les normes nationales. Ce résultat est cohérent avec KPMG-CARTESIS (2005a) qui souligne que seulement 41% des groupes français jugent que le bilan en IFRS reflète mieux le patrimoine. On sent dès lors poindre un manque de reconnaissance vis-à-vis du nouveau référentiel, or,

pour qu'une option comptable soit appliquée, elle se doit de convaincre les préparateurs des comptes. La conviction peut être de deux ordres :

- Soit la communauté s'accorde sur la qualité intrinsèque de l'option ;
- Soit la communauté estime qu'à moyen terme, c'est l'option qui deviendra obligatoire, et que la convention actuelle est vouée à disparaître.

Quel que soit le degré de conviction, l'un comme l'autre permettent à une option d'atteindre la légitimité nécessaire à son application par le plus grand nombre.

Les différents outils de collecte des données ne nous ont pas permis de mettre en évidence le premier niveau de légitimité pour les options ou plus largement pour les normes IAS/IFRS. Autrement dit, on peut penser que ce référentiel ne satisfait pas unanimement la communauté comptable qui ne lui accorde pas, pour l'instant, une légitimité qualitative.

Le second niveau de conviction peut être illustré par les propos d'Info 3 estimant que, tôt où tard, l'amendement à IAS 19 deviendra obligatoire. C'est pourquoi, même s'il juge que la norme pourrait être meilleure, son groupe a opté pour son application.

Par ailleurs, si l'on prend le cas de l'option de la juste valeur pour l'évaluation des immobilisations, on constate que cette alternative n'a pas convaincu les préparateurs des comptes, et ce, même si les limites du coût historique sont reconnues par nombre d'auteurs<sup>307</sup>. En effet, rares sont les praticiens ayant abandonné la convention d'évaluation qui a fait ses preuves depuis des décennies. Cette situation s'apparente au phénomène de résistance de la convention en place mis en évidence par AMBLARD (2003a). Ainsi, l'alternative proposée par le normalisateur ne convainc pas les praticiens et ne trouve pas sa place. La convention jusque-là appliquée reste la référence méthodologique légitimée par les préparateurs des comptes. C'est pourquoi la juste valeur légalisée n'est pas légitimée et par là même n'est pas adoptée.

### ***1.3.2. La légitimité des choix***

Les décisions comptables des firmes sont observées et valorisées par le marché. Or, pour s'assurer les faveurs des acteurs financiers, les groupes doivent faire des choix conformes aux attentes de l'environnement. Autrement dit, les pratiques comptables retenues doivent être

---

<sup>307</sup> OHLSON (1990) souligne les biais, en matière d'évaluation d'entreprise, de l'usage de mesures comptables reposant sur le coût historique. Selon CASTA (2003), les détracteurs du coût historique rejettent une conception prudente et peu volatile de la mesure du résultat et du patrimoine, laquelle conduit à une faible pertinence de l'information comptable produite. Quant à GÉLARD, il estime, lors des Rencontres Internationales de l'Institut Europlace Finance (2003), que le coût historique ne répond pas au principe de pertinence de l'information financière.

légitimées par la communauté. La légitimité d'une firme provient de la congruence entre l'organisation et son environnement socioculturel et économique. Selon SUCHMAN (1995, p.573), les entreprises sont légitimées quand elles sont comprises par l'environnement et pas forcément lorsqu'elles sont enviées<sup>308</sup>. MEYER (1986, p.346) souligne que l'environnement instaure des procédures comptables que les firmes doivent utiliser pour asseoir leur légitimité. Les organisations utilisant des ressources « culturellement approuvées » sont légitimées sur le plan externe. Les principes comptables constituent des moyens de légitimation. Dès lors, les groupes sont reconnus à travers des choix comptables retenus. Ainsi, Info 4 estime qu'en termes de choix IFRS des positions de place apparaissent et que les groupes ne sont pas tenus mais plus ou moins amenés à s'y conformer. Par ailleurs, Info 3 rapporte les réticences de son CFO lors du choix d'une option au regard de l'opinion du marché : « *il m'a dit : je ne veux pas passer pour quelqu'un qui cache des pertes, s'il y a des pertes actuarielles à reconnaître au compte de résultat, on les reconnaît* ». Les décisions des managers sont souvent prises selon le même système de croyances que celui du marché (SUCHMAN p.576). BEAU (2005) estime qu'en situation d'incertitude, l'acteur décideur ne peut prendre une décision sans tenir compte du système de règles adopté et légitimé par la communauté.

Le marché perçoit les organisations légitimées non seulement comme méritantes, mais aussi et surtout comme moins risquées. La légitimité est construite socialement, elle reflète l'adéquation entre les comportements des entités légitimées et les croyances partagées par certains groupes, c'est pourquoi elle est dépendante de l'audience collective (SUCHMAN, 1995, p.574)<sup>309</sup>. Les organisations qui obtiennent un statut légitime ont un accès facilité aux marchés, et de ce fait, elles obtiennent des ressources plus facilement (TOURON, 2002).

Les choix comptables effectués lors de la première application des normes IAS/IFRS illustrent l'importance de la légitimité de l'option mais aussi de la firme. Cette distinction des deux niveaux de légitimité a été rendue possible par l'association, dans le cadre conceptuel, des approches conventionnaliste et néo-institutionnelle sociologique. Cette double perspective nous a permis d'affiner notre approche de la légitimité.

---

<sup>308</sup> “Organizations are legitimate when they are understandable, rather than when they are desirable”.

<sup>309</sup> “Legitimacy is socially constructed in that it reflects congruence between the behaviours of the legitimated entity and the shared beliefs of some social groups; thus legitimacy is dependant on a collective audience, yet independent of particular observers”.

#### 1.4. LE CHOIX EST CONTRAINT PAR LES RESSOURCES DISPONIBLES

Retenir une option comptable revient à choisir une méthode à appliquer, compte tenu de ses impacts sur les états financiers et de sa valorisation par le marché, mais aussi à mettre en place un dispositif permettant d'appliquer cette option. Autrement dit, il faut affecter des capacités humaines et financières à la mise en place d'une option. Comme l'ont souligné plusieurs informants (Info 1, 3, 4 et 6), l'application d'une norme comptable nécessite des compétences techniques et normatives ainsi que des moyens financiers plus ou moins importants en fonction de l'option. Or, selon la taille de la firme, les ressources disponibles ne sont pas les mêmes, et cela a une influence incontestable sur les choix comptables effectués lors de la transition aux normes IAS/IFRS.

Selon le mouvement ressources-compétences, la firme se définit à partir de ce qu'elle est capable de faire. L'intégration d'un changement normatif aussi conséquent s'opère grâce à l'articulation des ressources et compétences de la firme. On comprend immédiatement à quel point les capacités disponibles représentent à la fois une opportunité, et, selon le cas, une contrainte pour gérer la transition aux normes comptables internationales. À partir des données recueillies, nous soulignons l'importance particulière de deux types de ressources : les ressources financières et humaines. Ces résultats viennent conforter l'hypothèse politico-contractuelle de l'influence de la taille de la firme sur les choix comptables. Ainsi, les plus grands groupes ont davantage de ressources disponibles pour aborder la transition aux normes IAS/IFRS, ils sont alors plus à même de gérer stratégiquement les choix d'options comptables retenus.

Nous verrons d'abord comment l'assise financière a joué un rôle en termes de choix comptables, puis pourquoi les praticiens eux-mêmes ont été déterminants.

##### 1.4.1. *Les ressources financières*

Les considérations financières ont été primordiales lors du choix des options comptables IAS/IFRS. Celles-ci peuvent être de deux ordres :

- Au niveau de la santé financière du groupe (montant de sa situation nette, pertes récurrentes, *etc.*). Le choix d'une option peut être fait au regard de l'état financier de l'entreprise, ainsi, une option qui aura pour effet de grever les capitaux ne sera vraisemblablement pas retenue par un groupe accumulant les pertes et dont les capitaux propres sont proches de zéro. Ce fut le cas du groupe A, ainsi Info 1 explique qu'« à

*l'époque A n'allait pas bien du tout, la situation nette était proche de zéro, donc on n'a pas utilisé la possibilité d'imputer en capitaux propres les pertes actuarielles pour ne pas avoir des capitaux propres négatifs* ». Dans ces conditions, c'est l'état de l'entreprise qui prévaut sur la nature comptable du choix. Cette affirmation est cohérente avec les travaux de DEANGELO *et al.* (1994) qui montrent que les choix comptables des firmes reflètent en priorité leur situation financière.

- Au niveau de la capacité et/ou de la volonté d'investir pour la mise en place des normes comptables internationales. En effet, l'investissement financier engendré par le changement de normes peut s'avérer très élevé. Tous les informants ont souligné les coûts prohibitifs des prestations quasi obligatoires pour l'application de certaines options (entre autres les réévaluations et les actualisations). Or, tous les groupes n'ont pas forcément la capacité financière pour investir outre mesure dans la mise en place de normes comptables. Selon Info 5, *« la mise en place des normes IFRS, il faut aussi que l'entreprise puisse se permettre de la payer »*. Les normes IAS/IFRS doivent être appliquées par tous les groupes cotés sur un marché européen, or, des firmes d'envergure très différente cohabitent sur ces marchés. La qualité exigée de l'information est la même pour les firmes du CAC 40 que pour les *small caps*. Les capacités financières pour ces différents types d'entreprises ne sont pas comparables. Info 6 ironise sur les besoins nécessaires pour la mise en place des normes *« Si mon directeur financier me demande de combien j'ai besoin pour mettre en place les IFRS et que je lui réponds cent mille euros pour acheter de nouveaux outils et recruter, il ne me dira pas « vas-y investis, il faut les mettre en place, c'est important de respecter les textes ! » D'un point de vue pratique ce n'est pas envisageable »*. Dès lors certains choix sont faits en fonction des ressources financières attribuables au projet IFRS. On peut estimer que certains groupes de taille moyenne ont, dans la mesure du possible, écarté les options exigeant le recours à des experts indépendants. De plus, le passage aux normes IAS/IFRS est une opération purement comptable sans contrepartie effective sur l'activité intrinsèque des groupes, ce qui amène Info 3 à estimer qu'il faut arrêter *« de perdre de l'argent sur des choses qui n'ont pas de valeur ajoutée »*.

Ce constat peut être relié à l'hypothèse politico-contractuelle de la taille. Les groupes les plus importants et disposant de ressources financières conséquentes peuvent aisément choisir n'importe quelles options, alors qu'un groupe de plus petite taille dont les capacités financières sont restreintes choisira les options comptables en fonction de considérations non comptables. D'ailleurs, selon Info 1 *« quand vous vous appelez X, vous n'avez pas de*

*problème et vous pouvez payer n'importe quel expert indépendant. Mais après, il n'y a pas que les sociétés du CAC 40 ; quand je vois les IFRS je me dis c'est vraiment des normes pour les grandes sociétés* ». Les choix d'options comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS ont donc été, pour certaines firmes, effectués au regard de considérations strictement financières et non comptables.

#### **1.4.2. Les ressources humaines**

Si les ressources financières influencent les choix comptables d'un groupe, elles ne sont pas les seules. Ainsi, les ressources humaines, ont elles aussi, une place de premier ordre dans le processus de choix comptables. En effet, il est primordial pour une firme de posséder des compétences comptables en quantité suffisante pour lancer un projet de l'ampleur de la transition aux normes IAS/IFRS. L'enquête menée par KPMG-CARTESIS (2005a) souligne que 62% des groupes ont dû revoir les procédures et l'organisation du *reporting*.

Les entretiens menés font ressortir la compétence technique et normative des différents collaborateurs. Ainsi, selon Info 3 « *il faut une équipe qui tienne la route au niveau consolidation* ». Info 1 souligne également le besoin de compétence « *on a quelqu'un dans le groupe qui est très fort en normes comptables et extra-comptables, donc il a intégré la consolidation pour s'occuper de la transition* ». L'enquête menée par ERNST & YOUNG (2005a) auprès de dirigeants du CAC 40, met en évidence des enjeux humains non négligeables. Ainsi, la première application des normes comptables internationales a nécessité le renforcement des compétences des départements normes et procédures et a engendré un effort de recrutement au niveau de l'encadrement comptable. On notera que les groupes ont relativement peu recruté pour la transition vers les normes IAS/IFRS. Les informants ont souligné une mobilité interne accrue (Info 1, 2, 3 et 4). D'ailleurs, selon notre enquête IFRS, 63% des groupes répondants n'ont pas effectué de recrutement spécifique pour la transition. Les ressources humaines disponibles dans les groupes ont pesé sur le processus de choix car, en fonction des compétences disponibles, un chantier peut être lancé ou pas.

Les choix comptables de transition sont intimement liés aux ressources disponibles dans le groupe. Ces résultats sont à rapprocher de la théorie politico-contractuelle, laquelle suppose que les choix comptables sont intrinsèquement dépendants des caractéristiques de la firme.

### 1.5. INFLUENCE DE LA COTATION SUR UN MARCHÉ AMÉRICAIN

Les choix comptables subissent l'influence d'une cotation sur un marché étranger, particulièrement aux États-Unis. En effet, les entreprises déjà cotées sur le marché américain ont eu plus de facilités pour aborder la transition aux normes IAS/IFRS. Ainsi, Info 1 explique *« je crois que pour votre thèse c'est important de savoir qu'une entreprise coté à New York a déjà vécu un changement de normes et donc a déjà des réflexes. Comme nous étions cotés à New York, nous connaissions les grands principes sur les retraites, sur les stock-options, sur les instruments financiers. Même si c'était différent, on les avait déjà appréhendés et on avait déjà un minimum de connaissances sur ces sujets là. Quand il a fallu passer sur les mêmes sujets en IFRS, on avait déjà tous les experts, on avait toute l'organisation interne »*.

Les normes US GAAP sont loin d'être identiques aux normes IAS/IFRS, cependant, si les modalités d'applications divergent, la conception générale du système comptable est proche. C'est pourquoi les groupes familiers aux normes américaines ont eu plus de facilités à migrer vers les normes IAS/IFRS. Avant 2005, la réglementation française autorisait les groupes à appliquer, pour la tenue des états financiers consolidés, soit les normes nationales soit des normes internationalement reconnues (US GAAP ou IAS/IFRS)<sup>310</sup>. La plupart des groupes cotés aux États-Unis utilisaient directement les US GAAP dans leurs comptes consolidés ou pratiquaient une réconciliation par l'intermédiaire du formulaire 20-F. Info 3 explique que *« comme on était déjà coté aux États-Unis, pour les retraites on était déjà dans un système américain. Enfin, américain on ne peut pas dire ça, on était en French GAAP, mais comme les French GAAP étaient assez ouverts, notre système de comptabilisation était à l'époque SFAS 87, qui a été remplacé par SFAS 158, or IAS 19 est très proche »*. De même, le groupe H présentait ses états financiers consolidés en US GAAP, c'est pourquoi, au moment de la transition, il a été nécessaire d'identifier les différences avec les IFRS, mais selon Info 5, ce sont des corps de normes assez proches. D'ailleurs, RIOLACCI (2007, p.55), directeur des services financiers de VÉOLIA Environnement, insiste sur l'avantage indéniable d'une cotation aux États-Unis dans le cadre du processus de passage aux normes IFRS car de nombreux concepts sont proches. Les groupes ayant l'expérience des normes américaines ont plus facilement appréhendé les normes IAS/IFRS que les autres. Cette cotation extra-européenne a donc eu une influence sur les choix comptables. En effet, un groupe coté aux États-Unis aura tendance à orienter ses décisions vers les options appliquées et reconnues par

---

<sup>310</sup> Le règlement CRC 99-02 du 29 avril 1999 (relatif aux comptes consolidés des sociétés commerciales et entreprises publiques) §421-a permet de faire *« référence aux règles françaises et le cas échéant aux règles internationales ou à des règles internationalement reconnues »*.

la SEC. L'influence exercée par une cotation extra-européenne sur les choix d'options comptables peut être interprétée selon deux voies théoriques : l'une institutionnaliste et l'autre positiviste :

- D'un point de vue institutionnel, on peut considérer qu'une cotation sur un marché impose à la firme de se conformer aux pratiques de publication, de comptabilisation et d'évaluation en vigueur. D'ailleurs, pour être cotés sur une place américaine, les firmes sont dans l'obligation d'établir une réconciliation, mais au-delà de cette contrainte légale, elles ont tendance à retenir des pratiques comptables intrinsèquement compatibles avec les normes US GAAP. C'est pourquoi TOURON (2005, p.855) estime que les règles du marché relèvent de l'isomorphisme normatif, les firmes n'y sont pas contraintes mais cherchent volontairement sa reconnaissance. Ainsi, en adoptant des pratiques déjà reconnues par les marchés internationaux les groupes souhaitent asseoir leur légitimité à l'échelle internationale ;
- Du point de vue de la théorie politico-contractuelle, l'effet de la cotation à l'étranger sur les choix comptables est largement étudié par les recherches antérieures (DUMONTIER et RAFFOURNIER, 1998 ; CUIJPERS et BUIJINIK, 2005). De plus, les propos tenus par les informants et identifiés dans les publications relatives aux passages vers les normes IAS/IFRS sont conformes aux résultats de l'analyse économétrique des choix d'exemptions comptables. En effet, nous avons identifié une influence forte de la cotation à l'étranger sur l'anticipation de l'application des normes IAS 32-39<sup>311</sup>, or, justement ces normes sont très proches de la réglementation américaine. Les groupes ayant l'expérience des US GAAP ont donc été plus à mêmes d'appliquer les normes sur les instruments financiers.

Que ce soit au niveau de l'organisation, de la compréhension des normes ou de la préparation à la transition, il s'avère qu'une cotation à l'étranger a influencé les choix d'options comptables.

L'effet de la cotation aux États-Unis sur les choix d'options de transition peut être analysé au regard de deux courants du cadre conceptuel, à savoir la théorie politico-contractuelle et la théorie néo-institutionnelle sociologique. Cette double interprétation de l'influence de la cotation extra-européenne conduit à une compréhension encore plus fine du phénomène.

---

<sup>311</sup> Cf. Chapitre 5, section 1, p.295.



## 2. DES CHOIX MARQUÉS PAR LES CAPACITÉS COGNITIVES

Le principe même d'un choix implique qu'il soit effectué par un individu ou un groupe d'individus. Sur un sujet aussi technique et complexe que le changement de normes, le processus de décision prend une importance considérable. La conception procédurale de la rationalité, reprise par la théorie des conventions, permet de mieux comprendre la genèse des choix. Les acteurs comptables ont des capacités cognitives limitées, autrement dit, ils sont incapables de déterminer l'option optimale et toutes les conséquences présentes et à venir de la décision à prendre. Dans ces circonstances, le choix comptable dépend du processus de décision qui doit être considéré comme satisfaisant par les acteurs.

Dans un premier temps, nous nous pencherons sur les capacités cognitives limitées des praticiens mises en exergue par la complexité des nouvelles normes, puis dans un second temps, nous nous interrogerons sur la capacité des destinataires de l'information à comprendre les états financiers conformes aux normes IAS/IFRS.

### 2.1. LA COMPLEXITÉ DES NORMES COMPTABLES IAS/IFRS

L'enquête du CNCC (2005, p.6) souligne que la « *complexité technique des normes IFRS est sans commune mesure en comparaison avec des règles locales* ». Pour ERNST & YOUNG (2006b, p.9), « *qui que ce soit engagé dans le processus de transition aux IFRS sait à quel point c'est une tâche complexe et fastidieuse* »<sup>312</sup>. L'enquête menée par JERMAKOWICZ et GORNIK-TOMASZEWSKI (2006, p.4) met en avant la complexité des normes internationales et le manque de guide pour leur mise en œuvre. Dans un premier temps, nous soulignerons les difficultés liées à la compréhension des textes, pour, dans un deuxième temps, aborder les problèmes d'application des normes IAS/IFRS ; enfin nous préciserons les enjeux du processus de choix face à la complexité normative.

#### 2.1.1. De la difficulté de comprendre...

Tous les informants ont souligné la complexité et la technicité exacerbée des normes IAS/IFRS (en particulier IAS 39). Pour Info 1, les normes comptables internationales sont « *très très trop extrêmement complexes* ». Cet avis est partagé par tous les informants sans exception et par la communauté financière. Ainsi, MADZIAR et BUI (2007, p.12) estiment

---

<sup>312</sup> "Everyone involved in the process of conversion from national GAAP to IFRS knows just how complex and time consuming was the task".

que certaines normes sont complexes et difficiles à interpréter en l'absence d'historique et de doctrine d'application.

Les acteurs du changement comptable ont eu de réelles difficultés à comprendre les normes. Info 4, pourtant familier aux aspects normatifs de par son poste de responsable normes et procédures, souligne qu'« *il y avait véritablement un gap, pardon pour le français, mais il y avait un problème de compréhension de quoi on parlait. Parce que les spécialistes des instruments financiers ont leur vocabulaire, ils parlent de choses dont on n'a pas forcément l'habitude. Donc, avant de pouvoir appliquer la norme, il fallait déjà essayer de comprendre ce dont on parlait* ». Selon Info 6, directeur comptable, « *il y a des normes qui sont quasiment impraticables et incompréhensibles : ça c'est un vrai problème* ».

Les informants ont tous souligné leurs difficultés pour aborder la norme IAS 39 jugée techniquement complexe, autant sur le fond que sur la forme. Par exemple, Info 5 déclare : « *là j'avoue qu'IAS 32 et 39 ça me dépasse, j'ai beau la lire, j'avoue que j'ai du mal à comprendre* ». À propos d'IAS 39, quant à Info 1, il affirme : « *moi je n'y comprends rien, pourtant ça fait des années que je travaille avec des instruments financiers. Il faut vraiment être expert en trésorerie, donc je pense qu'on a un peu perdu pieds* ». Ces propos sont confirmés par l'enquête du MEDEF (2006, p.1) soulignant que, selon 39% des directeurs financiers interrogés, IAS 39 est excessivement complexe à interpréter et à appliquer. Face à ce malaise persistant au sein de l'intégralité de la communauté financière, l'IASB a engagé un processus de réduction de la complexité des normes sur les instruments financiers (IAS 32-39 et IFRS 7). Pour cela, un *discussion paper* a été ouvert à commentaires en mars 2008<sup>313</sup>, les différentes parties prenantes ont jusqu'au 19 septembre 2008 pour faire entendre leur voix.

Les capacités cognitives limitées des acteurs comptables se manifestent aussi au niveau de l'anticipation des conséquences des choix. Info 4 souligne que « *parmi les groupes qui ont opté pour la suppression du corridor, beaucoup n'ont pas anticipé l'obligation d'opérer des évaluations biannuelles* ». L'informant aborde ici la possibilité laissée par « IAS 34 : Comptes semestriels » d'appliquer une méthode simplifiée pour l'évaluation des actifs et passifs, or selon lui, opter pour la méthode SoRIE ne permet plus d'invoquer la non-significativité d'un changement de taux et oblige le groupe à une évaluation actuarielle complète en milieu d'année. Cet exemple démontre que le choix d'une option comptable peut avoir des effets sur d'autres normes.

---

<sup>313</sup> Il est intéressant de noter que, du point de vue de l'IASB, réduire la complexité équivaut à l'extension de la juste valeur. Ainsi, LEBRUN (2008, p.4) souligne que la dernière partie du *discussion paper* constitue un véritable plaidoyer argumenté en faveur de la généralisation de la juste valeur, phase ultime de l'élimination de la complexité des règles actuelles.

Les propos recueillis ont mis en lumière la difficulté qu'ont eu les différents acteurs lors du passage aux normes IAS/IFRS. Ces praticiens, pourtant experts, se sont engagés dans le chantier IFRS sans en mesurer toutes les conséquences. Info 6 avoue modestement ses difficultés pour appréhender certains éléments IFRS : « *chaque année, mes prévisions échouent de façon assez importante à cause de l'impact des éléments de couverture que je suis incapable de prévoir et de modéliser. Je ne sais pas le faire* ».

La difficulté de compréhension peut être expliquée par la nature même des normes internationales. Les alternatives comptables véhiculées par le référentiel IAS/IFRS ne répondent pas aux deux critères d'une convention définis par GOMEZ (1996). Ainsi, c'est au niveau de l'énoncé (contenu donnant du sens) que les conventions IAS/IFRS posent problème. En d'autres termes, elles ne font pas sens pour les praticiens français, elles n'ont pas le niveau d'intelligibilité requis. Dans ces conditions, les alternatives IAS/IFRS ne sont pas en mesure de remplacer les conventions en place. C'est le cas par exemple de l'évaluation à la juste valeur. Cette notion complexe fait peur aux préparateurs des comptes qui refusent son extension. Ainsi, très peu de praticiens sont capables d'illustrer clairement et simplement la notion de juste valeur. Ceci pourrait être expliqué par le caractère international des normes IAS/IFRS, or les conventions pratiquées ont souvent un ancrage culturel national. En somme, à l'instar d'HOOGENDOORN (2006, p.24), nous pouvons dire que les groupes ont sous-estimé la complexité, les impacts et le coût des normes IAS/IFRS<sup>314</sup>.

### ***2.1.2. ... À la difficulté d'appliquer***

Les informants ont largement souligné les difficultés d'application des normes IAS/IFRS. En effet, ils estiment que ce sont des normes théoriques dont la mise en application pratique n'a pas été pensée de manière efficiente. Ainsi, d'après Info 5, « *le premier problème c'est que l'application pratique n'est pas suffisamment claire et facile à comprendre et ça laisse place de fait à des interprétations que beaucoup d'acteurs peuvent utiliser dans un sens ou dans un autre* ». De même, Info 1 estime que « *les normalisateurs qui ont écrit les normes sont respectables et respectés, il n'empêche qu'ils n'ont pas assez consulté les entreprises et surtout ils n'ont pas mis le pied sur le terrain* ». Bien que ces normes soient jugées trop techniques et difficilement applicables, les groupes ont été dans l'obligation de les implémenter et de faire des choix au sein des options existantes. Dans ces conditions, si la compétence normative est primordiale, le processus de décision prend toute son importance.

---

<sup>314</sup> « *Listed entities have underestimated the complexity, effects and costs of IFRS* ».

Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, les groupes ont mis en place des équipes projet afin d'aborder de façon collaborative la préparation des normes IAS/IFRS. Cette démarche permet un échange d'informations et un apprentissage normatif collectif. Toutefois, même avec ce type d'organisation, les groupes se sont parfois trouvés dans des impasses sans être capable de déterminer comment appliquer une norme. Ceci peut être illustré par le cas des *puts* sur minoritaires<sup>315</sup>, auparavant en annexes, ces derniers doivent maintenant être considérés comme une dette, mais le normalisateur ne précise pas la contrepartie. Info1, 3 et 4 ont expressément abordé ce sujet pour exprimer la difficulté du choix. Info 3 décrit la situation en ces termes : « *l'IASB et l'IFRIC refusent de répondre aux entreprises parce qu'ils estiment que c'est straight forward, que c'est évident. Dites-nous si c'est évident ! C'est comme ça, il n'y a jamais eu de réponses, donc on a fait un choix. Choix qui nous a semblé être le plus judicieux possible* ».

Un autre point de difficulté pour les praticiens est apparu dans le texte même des normes. Ainsi, les informants ont souligné certaines défaillances en matière de traduction. L'application des normes IAS/IFRS en Europe exige leur conversion dans les vingt langues officielles de la communauté. GÉLARD (2005b, p.25) estime « *la tâche très difficile et cela même si l'on essaie de s'abstraire des particularités juridiques, fiscales et autres, ce qu'il convient de faire si l'on veut traduire et non interpréter, les seuls aspects linguistiques révèlent de redoutables pièges* ». Info 6 explique que certaines normes sont « *traduites de façon un peu impropre en français, ce qui fait que vous avez parfois simplement des contresens donc vous êtes obligé de revenir au texte d'origine pour avoir une chance de comprendre* ». Info 5 confirme que la traduction des normes anglaises est un exercice difficile car selon lui, « *lorsqu'on commence à se plonger sur les différentes comptabilités, on s'aperçoit que le vocabulaire est loin d'être neutre et surtout qu'il est très difficile à traduire de l'anglais* ». Dans ces conditions, le retour aux textes originels en langue anglaise s'est avéré nécessaire, ce qui n'a pas été pour faciliter les choses car les nuances d'une langue ne sont pas nécessairement traduisibles dans une autre langue avec la finesse souhaitée (PIGÉ et PAPER, 2005, p.47). DANJOU (*in* VÉRON, 2007b, p.19) estime aussi que « *la traduction à partir de l'anglais crée des difficultés supplémentaires, compte tenu des cultures comptables*

---

<sup>315</sup> IAS 32 prescrit que, lorsqu'un groupe s'est engagé, en vertu d'accords (options de vente notamment) à racheter à des actionnaires minoritaires d'une filiale consolidée leur participation dans la filiale, une dette financière doit être comptabilisée au passif du bilan consolidé. En revanche, la contrepartie de cette dette financière n'est pas indiquée de manière explicite par les textes. En novembre 2006, « *l'IFRIC a confirmé l'obligation de constater une dette reflétant l'engagement de rachat des titres aux minoritaires dès l'émission du put et ce, même si cette obligation dépend de la décision des minoritaires de lever l'option.* » (Les Échos, 29 novembre 2006).

historiquement différentes d'un pays à l'autre ». À ce propos Info 1 à estime qu'« aujourd'hui, les normes, tout est en anglais, c'est très complexe et les gens ne comprennent plus ». Les difficultés liées au référentiel en lui-même sont soulignées par le CNCC (2005, p.6) selon lequel les textes sont parfois mal rédigés, écrits à des dates différentes et incomplets. D'ailleurs, ERNST & YOUNG (2006b, p.3) estiment que le référentiel IFRS ne repose pas sur une base cohérente et intégrée de principes, il existe de nombreuses incohérences et conflits dans certaines normes et entre normes. En somme, la situation est très clairement synthétisée par Info 6 : « ce dont j'ai besoin avec mes collègues du même niveau que moi, c'est d'une interprétation des textes pour les rendre abordables, pour éviter de passer un temps fou juste à décrypter les textes. À dire vrai, c'est ça la problématique : décrypter les normes ».

### **2.1.3. Complexité et choix comptables**

La complexité des normes a un impact direct sur les choix comptables. D'abord, les membres des projets ont dû se former aux nouvelles normes en peu de temps et en supplément de leur travail quotidien. Dans ces conditions, il n'est pas évident d'appréhender toutes les subtilités et les effets potentiels sur les états financiers. Cette situation a fait ressortir les capacités cognitives limitées des acteurs et cela même si le travail en équipes a été favorisé. Ce mode de fonctionnement n'atténue en rien le postulat de rationalité procédurale. Ainsi, Info 3 affirme : « on n'était pas clair sur le traitement de certaines opérations, on a choisi une méthode. Il y en a beaucoup sur la place qui ont pris la même décision, mais clairement là, il y a eu des discussions et un choix à faire ». À ce propos, ERNST & YOUNG (2006b, p.5 et 26) estiment que la complexification des normes comptables, en termes de comptabilisation et de mesure, risque de conduire à un exercice de conformité technique, plus qu'à un processus de communication de la performance, ce qui, *in fine*, peut menacer la pertinence de la décision en IFRS. Par ailleurs, les normes IAS/IFRS sont fondées sur des principes comptables obligeant les préparateurs des comptes et les auditeurs à exercer leur propre jugement, ce qui a pu créer de l'incertitude (MADZIAR et BUI, 2007, p.12).

Les acteurs n'ont pas la capacité d'anticiper toutes les conséquences éventuelles d'une décision comptable. Sachant que le choix d'une option est irrévocable, la décision peut être lourde de conséquences pour le groupe. La sagesse collective indique alors de choisir l'option la mieux connue et dont les effets sont les plus aisément prévisibles.

## 2.2. QUI PEUT COMPRENDRE LES ÉTATS FINANCIERS EN IFRS ?

Si les préparateurs des comptes ont eu des difficultés à appréhender, comprendre et appliquer les normes comptables internationales, les informants ont expressément souligné la complexité des états financiers produits conformément aux normes IAS/IFRS, et par là même, les difficultés des destinataires de l'information pour comprendre les nouveaux comptes. Selon LECHANTRE (2006, p.34), les entreprises françaises restent perplexes quant à la capacité de compréhension réelle des utilisateurs des comptes face à la complexité et à l'abondance de l'information financière et comptable en IAS/IFRS.

Si les capacités cognitives des préparateurs des comptes sont restreintes, il est raisonnable d'estimer que les destinataires de l'information financière sont dans la même situation. Les lecteurs non professionnels peuvent avoir d'énormes difficultés à appréhender les états financiers en IAS/IFRS. La technicité et la complexité des normes se répercutent sur l'information diffusée par les états financiers (comptes et annexes). Les actionnaires et investisseurs sont donc face à des états financiers profondément différents des précédents, autant sur le fond que sur la forme. Pour Info 1, « *la plupart des gens ne les comprennent pas, c'est beaucoup trop technique. Les comptes IFRS ne sont pas lisibles par le commun des mortels, aujourd'hui on est sur des normes beaucoup trop complexes* ». Le rapport du MEDEF (2006) souligne que, selon les directeurs financiers, autant le conseil d'administration, que la direction générale et les actionnaires ont trouvé la lecture des comptes en IFRS bien plus complexe. Ici, il faut différencier l'utilisateur non professionnel (actionnaires et investisseurs particuliers) des professionnels (analystes financiers, actionnaires et investisseurs institutionnels). Selon Info 3, « *pour les professionnels entre eux, pour les initiés, pour les professionnels de la gestion, de la comptabilité, de l'audit, les régulateurs ça fait plus de sens car ce sont des gens qui sont initiés à tout ce qui est normatif par rapport à tout ce qui est tout simplement la forme. En revanche, je pense que pour le commun des mortels c'est incompréhensible* ». HOOGENDOORN (2006, p.25) estime également que les normes IFRS sont trop complexes, même pour les auditeurs et les autres spécialistes, c'est pourquoi les états financiers sont difficiles à lire et à comprendre pour la plupart des utilisateurs<sup>316</sup>. De GRELING (analyste financier et co-président de la Commission Comptabilité de la SFAF, propos tenus lors de la 1<sup>ère</sup> journée IFRS du CNAM, le 14 septembre 2007) estime que l'annexe au format IFRS est trop lourde, et pas forcément riche,

---

<sup>316</sup> «*IFRS is too complex, even for auditors and other specialists. Financial statements will be difficult to read and understand for most users*».

car de nombreuses normes exigent les mêmes informations et dès lors, l'information devient redondante. De plus, il souligne que l'information disponible est trop importante pour être utilisée par les utilisateurs, et il déplore une information parfois vide et inutilisable. De la même manière, l'étude réalisée par la SFAF (2006) montre que pour 52% des analystes interrogés, le compte de résultat IFRS est plus difficile à appréhender par rapport à la situation précédente. L'enquête menée par VÉRON (2007b) auprès d'investisseurs (professionnels) met en avant la complexité inhérente aux normes IAS/IFRS et pose le problème du niveau de compréhension par les utilisateurs des comptes.

Pour les informants, les états financiers en IFRS sont trop fournis et trop complexes. Selon Info 4 : *« est-ce que les comptes arrêtés en IFRS sont plus intelligibles ? Est-ce qu'ils apportent plus d'informations aux lecteurs ? Moi je n'en suis pas persuadé. Alors, est-ce que le fait de multiplier les informations, le volume en qualité mais surtout en quantité, est-ce que c'est vraiment utile ? Qui les lit ? Est-ce qu'au contraire plus on n'en met, moins c'est lu ? Encore une fois, je ne suis pas persuadé de l'amélioration »*. Il semble que l'on arrive à une déconnexion entre l'objectif affiché par le normalisateur d'une information pertinente pour les destinataires et les états financiers conformes aux normes IAS/IFRS produits par les groupes. Ainsi, Info 3 estime que *« les normes en elles-mêmes font globalement sens. Elles font sens, à mon avis, pour des professionnels de la matière, c'est-à-dire que, selon moi, un lecteur actionnaire individuel va beaucoup moins bien comprendre un bilan IFRS par rapport à un bilan French GAAP »*.

Si le lecteur des comptes n'est pas en mesure de comprendre, on peut se demander à qui servent les états financiers en IAS/IFRS ? À cette question, Sir David TWEEDIE (2003), président du Board de l'IASB, répond ironiquement : *« notre cible, ce sont les investisseurs informés, il y a aussi de nombreux actionnaires qui ne savent pas lire les comptes, mais nous ne pouvons pas leur venir en aide »*. Quoiqu'en dise le président de l'IASB, même les professionnels de la comptabilité sont déconnectés. Ainsi, Info 1 affirme : *« honnêtement quand je regarde les normes, j'ai beau avoir une compétence technique, il n'empêche que je ne comprends pas la distinction faite dans nos comptes entre l'effet des hypothèses et l'effet du changement d'expérience, enfin je pense que personne n'y comprend rien »*. Les préparateurs des comptes ont alors, dans une certaine mesure, tenté de rendre les comptes le plus intelligible possible, et cela peut passer par les choix comptables effectués. Même si les répondants du questionnaire affirment à 93% que les attentes des investisseurs n'ont pas influencé les choix comptables, il est certain que tout a été fait pour faciliter la lecture des états financiers. Malgré tout, selon GUTTMAN (in VÉRON, 2007b, p.26), l'information

pertinente est noyée, alors qu'elle devrait être mise en valeur. Tout ceci conduit MARTEAU (2007, p.29) à s'interroger sur la capacité réelle des utilisateurs et des lecteurs des comptes à comprendre la portée de ces nouvelles normes.

Nous venons de montrer la complexité de compréhension et d'application des normes comptables internationales. Ainsi, nous mettons au jour les capacités cognitives limitées de tous les acteurs du passage aux normes comptables internationales (les praticiens, les commissaires aux comptes ou les destinataires de l'information). Au sein de notre cadre conceptuel, la théorie des conventions insiste sur la rationalité limitée des acteurs. En identifiant expressément cette caractéristique comportementale, nous soulignons l'intérêt du conventionnalisme pour la compréhension des choix comptables de transition.

### **3. DES CHOIX MARQUÉS PAR UN COMPORTEMENT MIMÉTIQUE**

Comme nous l'avons montré précédemment, les choix comptables effectués par les groupes français sont relativement homogènes. Ainsi, les firmes ont retenu majoritairement les mêmes options. Ce comportement peut s'expliquer par l'adoption d'une conduite mimétique conformément aux présupposés théoriques conventionnaliste et néo-institutionnaliste. En effet, lors d'une période d'incertitude, l'attitude la plus rationnelle consiste à imiter les entreprises confrontées à la même problématique pour prendre la décision qui est reconnue par la communauté. MEZIAS (1990, p.442) affirme qu'en situation incertaine les firmes adoptent un comportement mimétique en retenant les pratiques légitimées par la communauté. Une attitude mimétique consiste à prendre une décision en fonction de l'opinion moyenne et cela afin de diminuer les risques (ORLÉAN, 1989). Autrement dit, pour prendre une décision, l'acteur se positionnera en fonction de ce qu'il pense que les autres individus choisiront.

Le questionnaire et les entretiens mettent en évidence que, lors de la première application des normes comptables IAS/IFRS, les groupes français ont très largement adopté un comportement mimétique. Nous montrerons les deux axes du processus mimétique en différenciant d'une part, l'isomorphisme mimétique ancré dans les pratiques de *benchmark* comptable, et d'autre part, le mimétisme conventionnaliste marqué par la nécessité d'agir.



### 3.1. LA NOUVELLE RÈGLE DU JEU : LE *BENCHMARK*

Littéralement, le *benchmark* est un banc d'essai. Dans son acception économique, il correspond à une approche structurée visant à identifier les meilleures pratiques d'une industrie ou d'un secteur, afin de comparer et d'adapter les processus d'une organisation. BENSEDRINE et DEMIL (1998, p.104) estiment que « *le benchmarking apparaît clairement comme l'institutionnalisation d'un processus mimétique, puisqu'il consiste de façon générale à se comparer aux concurrents et à s'inspirer éventuellement de leurs recettes* ». Avec la première application des normes comptables internationales, les équipes comptables ont massivement mis en pratique le *benchmark* et la veille comptable. Ces pratiques constituent une manifestation de l'isomorphisme mimétique. Les sociétés s'observent, comparent leurs pratiques et adoptent la méthode qu'elles estiment reconnue par la communauté. Ce processus n'est pas instantané, il relève d'une volonté prolongée de se comparer et de se conformer aux firmes appartenant au même champ organisationnel. Les deux pratiques introduisent un délai entre l'observation et la mise en application des méthodes observées, intégrant ainsi une dimension temporelle propre à l'isomorphisme mimétique, conformément aux critères de HAUNSCHILD (1993)<sup>317</sup>.

Dans un premier temps, nous décrirons le phénomène de comparaison des publications, et dans un second temps, nous verrons que la veille comptable est devenue une ressource stratégique de la firme.

#### 3.1.1. *Comparaison systématique des publications financières*

Dès qu'une norme comptable laisse une option ou une marge d'interprétation, le premier réflexe des équipes comptables est de se pencher sur les publications<sup>318</sup> des principaux concurrents ou entreprises appartenant au même secteur pour sonder la manière dont le texte a été appliqué. Le recours à la comparaison systématique de la communication financière est fortement répandu. Ainsi, les informants ont fréquemment décrit cette pratique. Le groupe A présente un exercice comptable du 1<sup>er</sup> avril au 31 mars, et de ce fait Info 1 rapporte que « *lorsque nous entamons les travaux de clôture, les autres sociétés sont déjà en train de*

---

<sup>317</sup> Pour mémoire, les trois critères énoncés par HAUNSCHILD sont 1) Il doit exister une méthode de référence appliquée par des entreprises du champ organisationnel ; 2) Les praticiens doivent être exposés au modèle ; 3) La firme adopte la méthode en retard.

<sup>318</sup> Lors du passage aux normes IAS/IFRS, de nombreux groupes ont très tôt communiqué sur leurs positions quant aux différentes options. Par ailleurs, tous les groupes ont présenté, dans les états financiers 2004, une information préalable sur la nature des choix IAS/IFRS.

*publier leurs rapports annuels ce qui nous permet, quand il y a un nouveau texte comptable, de voir comment les autres l'ont appréhendé et de voir aussi lorsqu'ils ont de bonnes idées* ». Info 3 explique que lorsqu'un choix comptable doit être fait, les options retenues par la concurrence sont analysées : « *on a un concurrent français qui s'appelle XX, et effectivement avant de prendre une décision, on a regardé ce qu'il avait fait* » Pour Info 4, le benchmark est devenu une activité essentielle : « *c'est vrai qu'on a jamais fait autant de benchmark que ces dernières années et dans tous les domaines, pas seulement pour l'application des normes comptables* ». Quant à Info 6, il déclare « *nous faisons des benchmark régulièrement. Nous avons beaucoup de rapports annuels et de documents de référence. Nous les avons encore regardé récemment sur la présentation du compte de résultat, nous voulons changer la notre, alors on cherche un peu ce qui se fait, ce qui ne se fait pas, les tendances de place aujourd'hui* ». Enfin, 55,6% des répondants au questionnaire affirment avoir noué des contacts avec d'autres intervenants du secteur d'activité pour définir les modalités d'interprétation et d'application des normes IAS/IFRS. Selon KPMG-CARTESIS (2005a, p.10), ce sont principalement les grands groupes appartenant au compartiment A d'EURONEXT qui se sont livrés à ce type de pratiques lors du passage aux normes comptables internationales.

### **3.1.2. Une veille comptable officialisée**

Si la veille<sup>319</sup> stratégique est très étudiée, on parle moins souvent de la veille comptable, celle-ci vise à suivre régulièrement les évolutions normatives et les positions prises par les instances comptables, juridiques et de régulation. La veille comptable est devenue une activité clé au sein des groupes. Ainsi, 78% des répondants au questionnaire affirment pratiquer la veille comptable. Cette stratégie de veille est implicitement officialisée par le poste de responsable normes et procédures. Selon Info 1, le responsable normes fait au quotidien beaucoup de veille normative. Quant à Info 2 et Info 4, informants occupant ce poste, ils affirment tous deux qu'une grande part de leur travail consiste en de la veille réglementaire. Même si le groupe ne dispose pas d'un responsable normes, la veille peut être effectuée par le responsable de la consolidation.

Selon Info 5, un système comptable n'est efficace et performant que s'il anticipe la réglementation, et pour cela, la veille comptable est essentielle. Ainsi d'après lui, « *ce qui fait*

---

<sup>319</sup> La veille a pour but d'exploiter l'information, en extrayant de la masse disponible uniquement les données pertinentes et ayant la capacité d'influencer les décisions. La veille permet d'éviter les erreurs de décision, de détecter les opportunités et les menaces, de faciliter le processus de décision, de voir ce qui s'est déjà fait.

le sérieux d'un groupe, c'est l'existence d'une veille technologique, c'est-à-dire un département, un responsable des procédures IFRS et US GAAP, c'est-à-dire quelqu'un qui ne s'occupe que de ça ». Info 4 estime que la veille comptable est particulièrement utile lorsque le groupe est face à une option : « quand on se trouve face à un problème que l'on découvre, on aime bien savoir comment les autres professionnels réagissent, donc c'est vrai qu'on s'est renseigné pour savoir si d'autres avaient le problème, s'ils avaient déjà réfléchi dessus et comment ils le traitaient ». Dans le même ordre d'idées, Info 5 rapporte son expérience à propos de la comptabilisation des plans épargne entreprise, et explique avoir été contacté par un autre grand groupe français afin de savoir quelle méthode son entreprise allait retenir.

La veille comptable s'effectue principalement selon deux axes :

- Le suivi quotidien des travaux des différentes instances de normalisation (IASB, IFRIC, CNC-CRC, AMF, SEC, etc.) ;
- La participation à des rencontres professionnelles.

Info 3 utilise les deux outils pour se tenir informé des dernières évolutions « on a le day to day où je me mets au courant des évolutions, je participe aussi à des petits-déjeuners, à des réunions de sensibilisation qui sont données soit par nos auditeurs, soit par un cabinet comptable externe ». Au-delà des séminaires organisés par les cabinets d'audit, de nombreuses associations professionnelles permettent l'apprentissage et le partage des connaissances comptables. Lors de la première application des normes IAS/IFRS, ces associations ont servi de catalyseurs entre les professionnels.

La veille comptable et l'activité de *benchmark* conduisent les groupes à adopter des options similaires. Ce comportement est cohérent avec les propos de TOURON (2002) selon lesquels les groupes en quête de légitimité ajustent leurs décisions selon une rationalité collective, instaurant une conformité isomorphique.

Les pressions institutionnelles induisent un isomorphisme mimétique poussant les firmes à s'imiter les unes les autres afin de gagner en légitimité (BROADBENT et LAUGHLIN, 2001, p.566)<sup>320</sup>. Les résultats sont également conformes à ceux de BARBU (2006b), l'auteur ayant mis en évidence l'influence de l'isomorphisme mimétique (68% des groupes étudiés) sur les choix de référentiels comptables.

---

<sup>320</sup> "Institutional pressures for conformity create mimetic isomorphism pressures where organizations imitate each other's practices in an attempt to gain legitimacy. Mimetic behavior is essentially a cognitively induced process and is particularly activated in situations of uncertainty".

### 3.2. POUR RESTER DANS LE JEU : LE MIMÉTISME COMPTABLE

La transition vers les normes comptables IAS/IFRS a rendu obligatoire la prise de décision en contexte incertain. Les praticiens ont dû se positionner au sein d'un portefeuille de choix comptables sans être en mesure d'anticiper et de mesurer l'impact des choix effectués. Dans ces conditions, la théorie des conventions souligne le caractère mimétique du processus de choix. En effet, lorsque le praticien doit décider sans faire référence au passé, il va s'enquérir de la convention comptable généralement adoptée par la communauté. Ainsi, plutôt que de se perdre en calculs et suppositions, il va adopter un comportement mimétique en se référant aux pratiques adoptées dans son secteur d'activité.

Nous montrerons d'une part, l'influence sectorielle lors du processus de choix comptables de transition, et d'autre part, nous mettrons en évidence les marqueurs du mimétisme comptable.

#### 3.2.1. *L'avenir passe par les autres*

Le secteur d'activité dans lequel l'entreprise exerce n'est pas neutre sur les pratiques mises en œuvre. Ainsi, certaines méthodes comptables sont favorisées selon les domaines d'activités. L'ouvrage sur la première application des normes IAS/IFRS publié par ERNST & YOUNG (2006a) identifie des modalités d'application spécifiques selon les secteurs<sup>321</sup>. De plus, l'observation des pratiques effectuées par les groupes du SBF 120 a aussi mis en évidence un effet sectoriel, qui a été confirmé par les praticiens. Ainsi, d'une part, 76% des personnes interrogées ont estimé que les exemptions retenues dans le cadre d'IFRS 1 sont conformes aux pratiques du secteur, et d'autre part, 87,5% affirment que les choix comptables en général sont influencés par les pratiques couramment employées dans le secteur. Dans cette optique, l'enquête d'ERNST & YOUNG (2005a) rapporte les propos d'un dirigeant s'inquiétant des questions que pourraient poser les analystes sur des traitements qui s'éloigneraient de ceux couramment appliqués dans le secteur. Pour PAPER (*in* VÉRON, 2007b, p.41), l'information financière va s'homogénéiser, progressivement, par comparaisons mutuelles, au sein de chaque secteur. Ainsi, les informants ont confirmé se pencher régulièrement sur les états financiers des concurrents directs, qu'ils soient français ou étrangers. Par contre, Info 3 a souligné la difficulté de comparer les états financiers d'un concurrent étranger appliquant également les normes IAS/IFRS : *« je vous le dis franchement, quand je regarde les comptes de X, c'est notre principal concurrent anglais, je m'arrache les cheveux, pourtant ils sont aux*

---

<sup>321</sup> La comptabilisation du chiffre d'affaire dans le secteur automobile, le traitement comptable des programmes de fidélisation dans les télécommunications *etc.*

*IFRS, c'est extrêmement difficile* ». Sur certains secteurs où la concurrence est féroce, les préparateurs des comptes s'attendent à ne divulguer aucune information stratégique. Ainsi, Info 6 précise à propos du contenu des rapports que « *la norme IAS 14 sur l'information sectorielle a été une norme sur laquelle on a été très mal à l'aise parce qu'on voulait absolument éviter de donner des informations stratégiques à la concurrence. Éviter qu'à la lecture de nos états financiers le lecteur averti voit comment on est implanté et où on veut potentiellement aller s'implanter* ». Dans ces conditions, les états financiers sont préparés de manière à éviter de divulguer une information potentiellement stratégique à la concurrence.

Nous noterons que l'influence sectorielle a peu été mise en évidence par le modèle économétrique<sup>322</sup>. Ainsi, si nous avons pu souligner quelques relations entre les secteurs d'activités et les choix comptables, l'ampleur du phénomène n'apparaît pas à sa juste mesure. On peut alors supposer que l'extériorité d'un modèle statistique peut difficilement saisir un comportement ancré dans la pratique.

Les groupes français effectuent leurs choix comptables en fonction des pratiques en vigueur dans leur secteur d'activité. Selon TORT (2007, p.183), « *l'influence des pratiques sectorielles a une incidence substantielle au niveau des choix comptables effectués par le management* ». Cette conformité sectorielle est une manifestation du processus de choix mimétique.

### **3.2.2. Comportement mimétique**

La transition vers les normes IAS/IFRS a été marquée par l'incertitude sur l'avenir des chiffres comptables. Quand une firme est confrontée à une situation ambiguë ou incertaine, elle adopte un comportement mimétique afin de réduire sa marge de risque. C'est pourquoi les firmes ont tendance à suivre les pratiques utilisées par le plus grand nombre (AERTS *et al.*, 2006, p.306)<sup>323</sup>. Dans ces conditions, on peut supposer qu'avant de prendre une décision comptable, les membres des équipes IFRS ont largement sondé la profession pour estimer quelles étaient les options majoritairement retenues par les autres firmes et/ou préférées par les commissaires aux comptes.

Les groupes imitent les pratiques d'autres firmes réputées ayant su surmonter les difficultés auxquelles elles sont elles-mêmes confrontées, ce qui leur permet de trouver une solution efficace à moindre coût. On peut alors supposer que l'homogénéité constatée au sein des

---

<sup>322</sup> Cf. *supra* Chapitre 5, section 1, §2.2.4 Analyse de sensibilité sectorielle, p.319.

<sup>323</sup> "Organizations may tend to adopt practices that are used by a large number of other organizations".

choix comptables lors de la transition aux IAS/IFRS a été influencée par les divers échanges effectués lors des réunions de préparation à la transition. Pour KPMG-CARTESIS (2005a, p.10), les concertations intergroupes portant sur les modalités d'applications des normes IAS/IFRS ont favorisé les interprétations communes et les prises de position homogènes.

La situation est largement décrite par Info 4 : *« ce n'est pas parce qu'on prend l'avis des autres qu'on fait nécessairement comme eux. Simplement, c'est vrai qu'on n'est pas forcément à l'aise si sur un problème donné, il y a dix-neuf groupes qui font pareil et nous différemment. Et même si, on veut faire différemment, vis-à-vis des commissaires aux comptes, ce n'est pas évident car ils n'aiment pas ce qui dépasse. Ça crée une sorte de position de place et finalement on n'est pas tenu, mais plus ou moins amené à s'y conformer. Nous sommes un peu moutonniers, mais dans le contexte, c'est difficile de faire autrement »*. Pour Info 2, face à une problématique nouvelle, *« le seul moyen c'est d'en parler aux collègues, et puis de voir avec les auditeurs comment ils sentent un peu les choses »*.

Le passage aux normes IAS/IFRS a constitué un véritable bouleversement de la pratique comptable des entreprises, suscitant une effervescence particulière de la communauté comptable au sein de toutes les instances professionnelles. Selon Info 3, *« avant et pendant le passage aux IFRS, il y a eu beaucoup de discussions dans les instances, ACTEO ou des regroupements d'entreprises privées qui discutaient des normes »*. En somme, Info 1 résume la situation en affirmant : *« quand il y a une décision à prendre, on regarde ce que font les autres »*.

Selon AMBLARD (2006), l'imitation entraîne une homogénéisation des comportements. C'est pourquoi l'uniformité des pratiques comptables au moment de l'application des normes IAS/IFRS s'explique par l'adoption d'un comportement mimétique. Pour aborder au mieux les normes comptables IAS/IFRS, les groupes français ont adopté une attitude mimétique visant à minimiser l'incertitude et maintenir leur légitimité. En se référant aux autres pour faire son choix, le praticien contribue à l'apparition d'une convention commune suivie par le plus grand nombre et conduisant au développement d'une position de place.

Lors de la première application des normes comptables internationales, les préparateurs des comptes ont dû prendre des décisions comptables, malgré une incertitude radicale et en étant conscients de leurs capacités cognitives limitées. Dans ces conditions, le comportement le plus rationnel consiste à observer ce que font les autres et à décider en fonction. Le cadre conceptuel identifie ce phénomène par le biais des approches conventionnaliste et néo-institutionnelle sociologique pour lesquelles le mimétisme est un facteur déterminant du

comportement des firmes. La théorie des conventions révèle le recours au mimétisme lors de la prise de décision. Quant à la théorie néo-institutionnelle sociologique, elle permet d'identifier l'homogénéisation des comportements suite à la mise en place de stratégies de *benchmark* ou de veille comptable.

Cette troisième section a mis en évidence les contraintes internes ayant présidé au processus de choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS.

Nous avons à présent une vision globale du processus de choix comptables autant en termes d'organisation que de compréhension des déterminants de la décision. Cette capacité d'interprétation de l'objet de recherche a été rendue possible par l'usage d'un cadre conceptuel multi-théorique et d'un protocole de recherche multi-méthodes.

## CONCLUSION DU CHAPITRE 5

Ce cinquième chapitre nous a permis de comprendre les facteurs explicatifs des choix d'options comptables lors de la période de transition vers les normes IAS/IFRS. La combinaison de plusieurs modes de collecte de données et d'analyse nous a conduit à dresser un panorama global de ce changement fondamental pour la pratique comptable. Il apparaît que l'usage d'un cadre conceptuel multi-théorique s'est avéré primordial pour identifier les facteurs explicatifs des choix comptables de transition. Ainsi, les trois hypothèses ont trouvé une validation empirique sur le terrain :

- Les choix comptables de transition sont guidés par des facteurs contractuels et politiques : le modèle économétrique a mis en exergue les déterminants politico-contractuels explicatifs des choix d'options. Ainsi, la taille de la firme, le niveau d'endettement, la structure de l'actionnariat, la cotation sur un marché américain et l'impact constaté des changements obligatoires participent à l'explication de l'adoption des exemptions comptables permises par la norme IFRS 1 ;
- Les choix comptables de transition sont guidés par des conventions inter-firmes : la première application des normes IAS/IFRS est une période d'incertitude radicale au cours de laquelle les praticiens ne peuvent se référer aux pratiques antérieures. Compte tenu de leurs capacités cognitives limitées et du souci d'adopter un comportement et des pratiques comptables légitimés, les acteurs vont s'orienter vers les conventions comptables généralement reconnues par la communauté. Pour cela, ils vont adopter un comportement

mimétique leur permettant de minimiser l'incertitude et les risques. Les groupes ont opté pour des pratiques conventionnellement reconnues au sein de la profession ;

- Les choix comptables de transition sont guidés par les pressions institutionnelles : l'environnement socio-économique des firmes est un puissant facteur explicatif de l'homogénéité des choix constatés. Nous avons mis en évidence les trois manifestations de l'isomorphisme institutionnel. D'abord, les institutions comptables ont très largement influencé les choix d'options. Les groupes français ont tenu compte des positions formelles et informelles affichées par les instances comptables aussi bien nationales qu'internationales. De leur côté, les réseaux de professionnels de la comptabilité ont exercé une pression normative sur les firmes, les poussant à adopter des positions prescrites par les groupes d'influence de la communauté comptable (associations, consultants, commissaires aux comptes). Enfin, l'isomorphisme mimétique s'est illustré par la mise en place systématique de stratégies de type *benchmark* et veille destinées à identifier les meilleures pratiques, ou tout du moins, celles légitimées par le champ organisationnel.

La figure suivante récapitule les déterminants ayant influencé les choix d'options comptables au moment de la transition vers les normes comptables internationales.

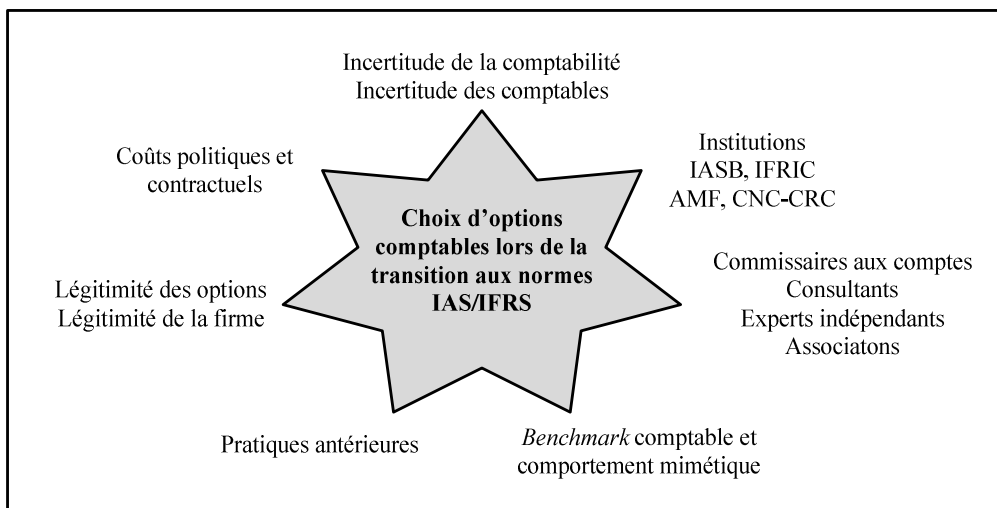


Figure 47 : Les influences des choix comptables

En somme, ce chapitre nous a permis de répondre à notre seconde question de recherche visant à comprendre les motivations des choix d'options comptables en période de changement normatif. Nous avons ainsi pu identifier les pressions subies par les préparateurs des comptes et les facteurs guidant les choix comptables. Grâce à l'association de trois courants théoriques au sein d'un même cadre conceptuel, nous avons pu reconnaître les éléments clés de la prise de décision lors du passage aux normes IAS/IFRS.



**Résumé du chapitre 5 :**

Ce cinquième chapitre a mis en lumière les facteurs explicatifs des choix d'options comptables lors de la première application des normes IAS/IFRS. D'abord, nous avons mis en place un modèle économétrique d'explication des choix d'exemptions. Puis, nous avons identifié les facteurs du contexte institutionnel ayant un effet direct sur les choix comptables. Enfin, nous avons montré comment le praticien influence les choix d'options comptables.

La première application des normes comptables internationales a été identifiée comme une période d'incertitude radicale au cours de laquelle les groupes ont dû prendre de décisions sans en maîtriser tous les tenants et aboutissants. Dans ces circonstances, les pressions exercées par les institutions comptables (IASB, AMF, CNC-CRC) et les réseaux professionnels (CAC, consultants, associations) s'avèrent décisives sur la nature des choix comptables retenus par les firmes. Par ailleurs, deux éléments clés du processus de décision sont la technicité et la complexité du référentiel comptable international, ainsi que les capacités cognitives limitées des préparateurs des comptes. Il ressort que le comportement le plus rationnel consiste à identifier l'option légitimée et reconnue par la communauté comptable. Pour cela, les praticiens ont en priorité maintenu les pratiques antérieures conformes aux normes IAS/IFRS, et par ailleurs, ils ont développé des stratégies de *benchmark* et de veille comptable afin d'identifier les *best practices*. Enfin, l'émergence d'un comportement mimétique lors du passage aux normes IAS/IFRS explique l'homogénéité des pratiques comptables observées.

## CHAPITRE CONCLUSIF

---

*« Le danger qui menace les chercheurs aujourd'hui serait de conclure qu'il n'y a plus rien à découvrir... ».*

JOLIOT (2001)

Cette thèse avait pour objectifs d'observer et de comprendre les choix d'options effectués lors de la première application des normes comptables internationales. Pour cela, nous avons eu recours à une démarche explicative croisant un cadre conceptuel multi-théorique et un protocole de recherche multi-méthodes, afin d'appréhender le phénomène de changement de normes comptables dans une perspective globale. Chacune des théories et des méthodes de collecte des données retenues nous a conduit à capter une facette de la première application des normes comptables IAS/IFRS.

Pour conclure cette recherche, nous effectuerons d'abord un retour sur la problématique, ainsi qu'une synthèse des résultats, puis nous soulignerons les contributions de la thèse, enfin nous préciserons les limites actuelles et les prolongements de la recherche.

### **1. SYNTHÈSE DE LA RECHERCHE**

Les constats issus du travail de recherche sont nombreux, c'est pourquoi il est nécessaire de les replacer au sein du cadre conceptuel et de la problématique initiale afin de mesurer les apports de la thèse. Nous reviendrons, d'une part sur la problématique en répondant aux questions de recherche, et d'autre part sur les résultats théoriques.

#### **1.1. RETOUR SUR L'OBJET DE LA RECHERCHE**

L'objet de la recherche a été divisé en deux questions permettant de cerner la problématique. Nous allons à présent nous attacher à y répondre.

### 1.1.1. Réponse à la première question de recherche

La première question de recherche ayant servi de guide à ce travail doctoral était formulée de la manière suivante : **comment les normes IAS/IFRS ont-elles été appliquées par les groupes français ?**

Nous y avons répondu en adoptant trois angles d'observation à savoir :

- L'organisation interne mise en place pour implémenter les normes IAS/IFRS ;
- Les choix comptables effectués par les groupes français ;
- La communication financière spécifiquement liée à la transition.

Afin d'intégrer les normes comptables IAS/IFRS, les groupes français ont mis en œuvre des projets comptables spécifiques pour chaque nouvelle problématique normative. Ces équipes ont eu pour mission de définir les changements normatifs et techniques, leurs impacts sur les états financiers, ainsi que leurs effets sur les procédures de *reporting* et le système d'information comptable. Elles ont été assistées dans leurs travaux par des praticiens externes comme les consultants, les experts indépendants ou les commissaires aux comptes.

En termes de choix comptables, les groupes français du SBF 120 ont adopté les normes IAS/IFRS de façon relativement homogène. Ainsi, l'étude des choix effectués met en évidence l'apparition de position de place et d'options préférentielles. Nous avons pu observer deux types d'options, les unes dites de première application, et les autres dites permanentes, car présentes à chaque clôture de comptes. Les exemptions permises par la norme IFRS 1 ont été utilisées de manière à faciliter la transition aux normes IAS/IFRS et à minimiser les impacts du changement de normes. Les autres options permises par le référentiel international ont été appliquées de façon à maintenir les pratiques antérieures. Sur une période de trois exercices, nous avons pu constater une évolution différente selon les options :

- Un maintien incontestable de l'évaluation au coût historique pour les immobilisations ;
- Une dynamique vers l'adoption de la méthode SoRIE, considérée comme la pratique préférentielle de l'IASB ;
- Un usage favorisé de la méthode permettant la comptabilisation en charge avant que celle-ci ne disparaisse.

Au regard de l'étude des options permanentes, il apparaît que le choix est intimement lié à la nature de la norme ainsi qu'au contexte d'application. C'est pourquoi, à ce stade de nos recherches, il serait prématuré de vouloir dégager une tendance générale explicative des choix d'options permanentes. Il est nécessaire de poursuivre l'observation sur une période plus longue afin d'identifier précisément la dynamique de choix.

Quant à la communication financière de transition, elle s'est voulue rassurante et pédagogique afin d'informer et de former les destinataires des états financiers sur les changements introduits par les normes comptables internationales. Elle a été marquée par l'usage d'un lexique proche des hypothèses politico-contractuelles. Les groupes ont largement communiqué sur les différents coûts liés à l'endettement et aux mesures associées à la taille de la firme (chiffre d'affaires, bénéfice, montant des actifs). Par ailleurs, le discours de transition a fait état de l'incertitude comptable ressentie par les firmes et du poids des institutions sur le processus de transition.

Les résultats de l'observation de la première application des normes IAS/IFRS sont illustrés par la figure suivante.

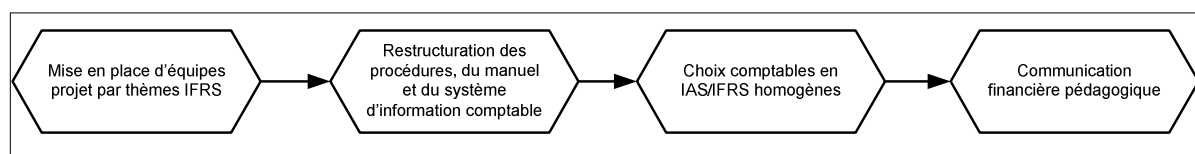


Figure 48 : Processus de transition aux normes IAS/IFRS

Après avoir observé la première application des normes comptables internationales, nous avons souhaité identifier les facteurs déterminants des choix d'options comptables.

### *1.1.2. Réponse à la seconde question de recherche*

La seconde question de recherche ayant servi de guide à ce travail doctoral était formulée de la manière suivante : **quels sont les facteurs explicatifs des choix d'options comptables effectués lors de la transition aux normes IAS/IFRS ?**

Nous y avons répondu en mettant en lumière les influences subies par les firmes lors du processus de choix d'options comptables. La thèse identifie trois types de facteurs explicatifs des choix d'options comptables : politico-contractuels, contextuels et institutionnels, et comportementaux.

Nous avons mis en exergue le lien entre les choix d'options et les caractéristiques intrinsèques des groupes. Les décisions comptables varient selon le niveau d'endettement, la composition de l'actionnariat et une cotation, ou non, sur la place américaine. De même, les ressources financières et humaines allouées aux projets IFRS sont décisives lors du processus de choix.

La transition aux normes IAS/IFRS a été une période riche pour la pratique comptable étant donné les transformations qu'elle a induite au sein des états financiers mais aussi dans l'organisation même des groupes. Ce changement a introduit une incertitude radicale au cœur

de la comptabilité française modifiant la conception et la pratique comptable. Dans un contexte incertain, la firme cherche la reconnaissance de l'environnement socio-économique en adoptant des options légitimées par la communauté. Par ailleurs, elle subit des pressions formelles et informelles exercées par les institutions comptables. Les projets du normalisateur international, les interprétations de l'IFRIC, les recommandations de l'AMF ou les positions du CNC-CRC sont autant d'éléments constitutifs du processus de décision, sans oublier le poids de la profession comptable. Les commissaires aux comptes, les consultants, les experts indépendants ou les associations professionnelles émettent des avis, des conseils et des interprétations que le praticien doit prendre en compte avant de se positionner.

Enfin, les choix d'options comptables sont largement soumis au comportement des préparateurs des comptes. Ainsi, la complexité normative et technique des normes IAS/IFRS a mis en lumière les capacités cognitives limitées des praticiens qui ne sont pas en mesure d'appréhender l'intégralité du corpus de façon optimale et encore moins d'anticiper les effets des choix sur les états financiers. Dans ces conditions, les préparateurs des comptes se sont tournés en priorité vers les méthodes déjà connues et les exemptions simplifiant la conversion des états financiers. Lorsqu'aucune référence aux pratiques antérieures n'est possible, le praticien observe le comportement des groupes appartenant à son secteur d'activité et adopte un comportement imitatif, en retenant les conventions qu'il estime légitimées par la communauté. Cette démarche mimétique s'officialise par la mise en place des stratégies de *benchmark* et veille comptable, afin de suivre au plus près le comportement des concurrents.

Cette thèse a montré les diverses pressions influençant les choix d'options comptables, ainsi que les réponses communicationnelles, organisationnelles et pratiques lors de l'adoption des normes. Nous synthétisons les résultats empiriques grâce à la figure suivante.

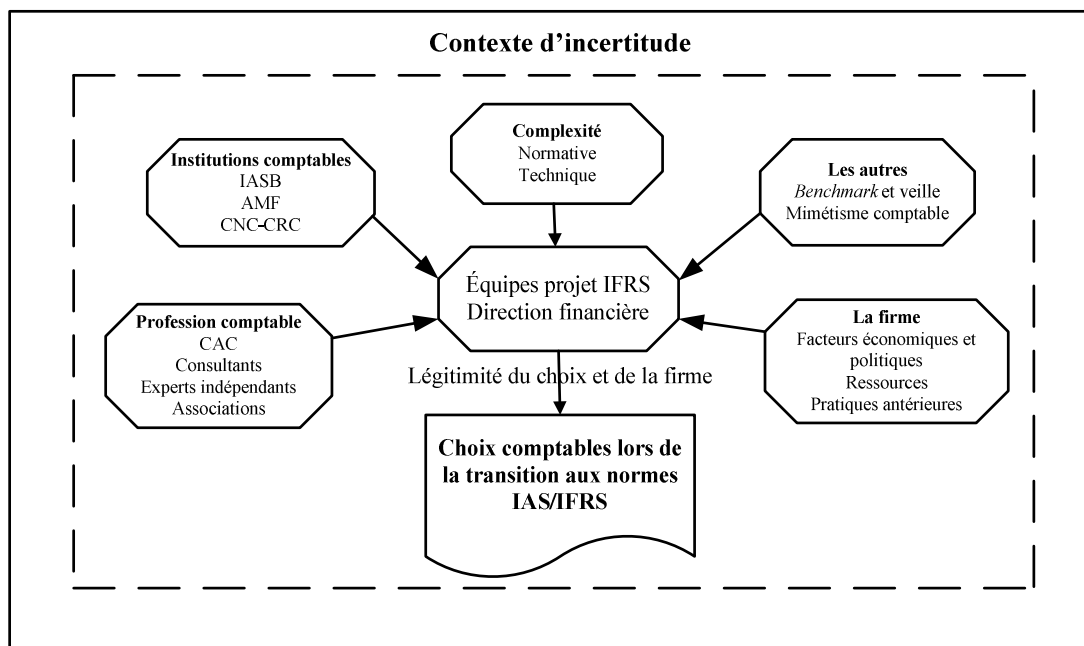


Figure 49 : Compréhension des choix comptables

Après avoir pris le temps de répondre explicitement aux deux questions de recherche qui ont guidé cette thèse, nous allons maintenant revenir sur les résultats au regard de notre cadre conceptuel multi-théorique.

## 1.2. RETOURS THÉORIQUES

Grâce à l'association des différentes méthodes de collecte des données, nous avons pu mettre en évidence les déterminants des choix d'options comptables effectués par les groupes français lors du passage aux normes IAS/IFRS. Les résultats ont été restitués en différenciant, d'une part, les éléments relevant de l'observation de l'application des normes IAS/IFRS, et d'autre part, les facteurs explicatifs des choix comptables effectués. À présent, nous souhaitons mettre en perspective l'ensemble des apports empiriques par rapport au cadre conceptuel multi-théorique. À cette fin, nous soulignerons d'abord les résultats attribuables à chaque courant, puis nous mettrons en évidence leur imbrication.

### 1.2.1. Trois théories pour comprendre

Nous synthétisons les résultats à la lumière de chaque théorie explicative en revenant sur les hypothèses de recherche.

La théorie politico-contractuelle met en exergue les contraintes liées à l'existence de contrats indexés sur les chiffres comptables. L'analyse du lexique de la communication financière de transition a montré la place centrale des items liés à la théorie politico-contractuelle. L'étude économétrique a souligné le rôle de la taille, de l'impact obligatoire des normes IAS/IFRS et de la structure de l'actionnariat sur les choix des exemptions d'IFRS 1. Par ailleurs, l'influence d'une cotation aux États-Unis (*cf.* économétrie et entretiens) a conduit les groupes à anticiper les normes sur les instruments financiers. Le modèle économétrique apporte des éclairages quant aux choix de chaque exemption mais également en termes de portefeuille d'options. Il permet d'identifier les facteurs économiques, contractuels et politiques ayant une influence sur la décision comptable. De plus, nous mettons en évidence la contingence des choix comptables aux structures internes de la firme (*cf.* entretiens). Ainsi, le processus de décision est marqué par les ressources (financières, humaines et techniques) allouées au service comptable, lesquelles sont intrinsèquement liées à la taille de la firme.

Le protocole de recherche a donc permis de confirmer l'hypothèse issue de la théorie politico-contractuelle présupposant un effet des coûts politiques et contractuels sur le passage aux normes IAS/IFRS.

**Hypothèse 1 : les choix d'options comptables, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, peuvent être expliqués par les caractéristiques politiques, contractuelles et économiques de la firme → Confirmée.**

La théorie des conventions apporte un éclairage contextuel et comportemental incontestable. L'identification des marques de l'incertitude liées à l'adoption des normes IAS/IFRS (*cf.* analyse lexicale, questionnaires et entretiens) permet de reconnaître les facteurs déterminants des choix comptables. La mise en exergue des capacités cognitives limitées des acteurs (*cf.* entretiens et questionnaires) justifie l'adoption d'un comportement légitimé par la profession et par le secteur (*cf.* questionnaires et entretiens), et plus généralement, conforme aux pratiques reconnues par la communauté comptable. Ainsi, nous avons constaté une préférence pour les méthodes antérieures et celles généralement adoptées par les autres membres du secteur (*cf.* étude documentaire, entretiens et questionnaires). Par ailleurs, compte tenu de l'incertitude et de la difficulté de prévoir les effets de chaque option, les praticiens ont adopté un comportement mimétique (*cf.* entretiens et questionnaires). Ils ont consulté la profession afin de retenir les options généralement admises par la communauté. L'observation de l'application des normes IAS/IFRS a mis en lumière l'existence de plusieurs conventions

comptables reconnues par les praticiens mais éloignées des normes comptables internationales. Les conventions comptables observées sont des conventions appliquées par la firme, mais aussi (et surtout) reconnues par la profession ; elles ont une dimension inter-organisationnelle forte. Le processus de rationalisation des choix fondé sur les conventions comptables a donc bien pris racine lors de la mise en place des normes IAS/IFRS.

Les résultats de la recherche sont venus confirmer l'hypothèse conventionnaliste. Les choix d'options comptables effectués lors la première application des normes IAS/IFRS sont expliqués par les postulats de la théorie des conventions quant au contexte et au comportement des acteurs.

**Hypothèse 2 : les choix d'options comptables, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, peuvent être expliqués par les conventions comptables régissant la profession → confirmée.**

Le constat de l'homogénéité des pratiques lors de la première adoption des normes comptables internationales (*cf.* étude documentaire et questionnaires) rend la théorie néo-institutionnelle sociologique particulièrement pertinente pour comprendre la transition aux normes IAS/IFRS. L'identification des trois types d'isomorphismes nous amène à comprendre les pressions subies par les firmes, lors du processus de décision comptable. D'abord, cette identification montre le rôle essentiel joué par les institutions de normalisation. En effet, les institutions (ayant un pouvoir coercitif explicite ou implicite) influencent fortement les pratiques des groupes français (*cf.* analyse lexicale, entretiens et questionnaires). Le second groupe de pression dont il faut tenir compte est constitué par les professionnels de la comptabilité externes à la firme (*cf.* questionnaires et entretiens) : les commissaires aux comptes, les consultants et les associations comptables ont eu un rôle prescripteur lors de la mise en place des normes IAS/IFRS. Afin de minimiser l'incertitude, les groupes ont mis en place des stratégies de *benchmark* et de veille comptable afin de prendre des décisions conformes aux pratiques sectorielles (*cf.* questionnaires et entretiens). Compte tenu de ces différents organes de pression, les groupes ont adopté un comportement isomorphe en retenant des pratiques supposées légitimantes.

La recherche a mis en évidence les trois types d'isomorphismes développés par la théorie néo-institutionnelle sociologique, il nous est donc permis de conclure à la validité de l'hypothèse



supposant que le processus de choix comptables lors du passage aux normes IAS/IFRS peut être expliqué par les pressions institutionnelles auxquelles sont soumises les firmes.

**Hypothèse 3 : les choix d'options comptables, lors de la transition aux normes IAS/IFRS, peuvent être expliqués par les pressions institutionnelles auxquelles est soumise la firme → Confirmée.**

La figure 50 met en lumière les déterminants des choix comptables au regard de leur théorie de rattachement.

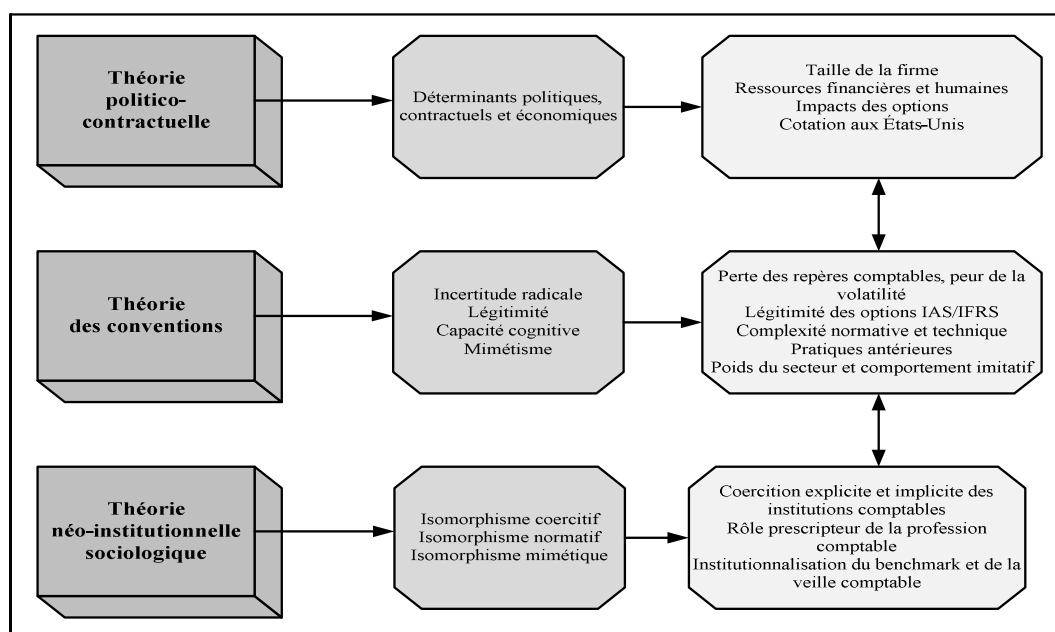


Figure 50 : Les assises théoriques des résultats

Si chaque résultat peut être relié à un courant théorique, il est aussi vrai qu'il existe des liens entre les trois approches.

### 1.2.2. Des résultats enchâssés dans le cadre conceptuel

Au-delà d'une collection d'approches indépendantes, il s'avère que l'articulation des trois courants permet d'appréhender l'objet de la recherche. Les influences subies par les préparateurs des comptes ne relèvent pas d'une et unique théorie mais bien d'une alchimie entre les trois. Nous allons nous attacher à montrer la pertinence du cadre conceptuel multi-théorique pour la compréhension des choix d'options comptables.

Pour les praticiens, la première application des normes IAS/IFRS a constitué une période chargée d'incertitude au niveau de la mise en œuvre des nouvelles méthodes comptables,

d'impacts sur les états financiers et d'évolutions normatives (*cf.* théorie des conventions et théorie néo-institutionnelle sociologique). Ce changement normatif a révélé la complexité conceptuelle et technique des normes IAS/IFRS, ainsi que la difficulté de leur mise en application (*cf.* théorie des conventions). En effet, que ce soient les préparateurs des comptes ou les commissaires aux comptes, tous ont dû interpréter et mettre en œuvre ces normes considérées comme extrêmement techniques, dans un laps de temps très court, et sans avoir le recul nécessaire. Les capacités cognitives limitées des acteurs ont été mises en évidence lors des entretiens (*cf.* théorie des conventions). Les préparateurs des comptes ont eu beaucoup de difficultés, d'une part, pour s'approprier conceptuellement les normes IAS/IFRS, et d'autre part, pour les mettre en pratique, compte tenu de la complexité technique et de la quasi-impossibilité d'anticiper les effets des décisions sur les états financiers à court et moyen terme. Dans ces circonstances délicates, le rôle coercitif des institutions régissant la comptabilité prend toute son ampleur (*cf.* théorie néo-institutionnelle sociologique), et les prescriptions émises par ces instances, possédant un pouvoir réglementaire explicite ou implicite, deviennent primordiales pour la prise de décision. De même, la concertation professionnelle est un atout pour faire face aux nouvelles normes (*cf.* théorie néo-institutionnelle sociologique). Ainsi, les réunions d'associations comptables et les séminaires professionnels ont très largement été suivis par les préparateurs des comptes. Le *benchmark* et la veille comptable sont devenus, au cours de cette période charnière, deux stratégies essentielles pour une comptabilité efficace (*cf.* théorie néo-institutionnelle sociologique). D'ailleurs, l'observation de la concurrence et la volonté de faire des choix conformes aux pratiques sectorielles ont donné naissance à un comportement mimétique reconnu par les informants (*cf.* théorie des conventions). Compte tenu de la difficulté de décider en contexte incertain, nous avons constaté que le recours aux options simplificatrices et aux pratiques antérieures ont très largement séduits les groupes. En période d'incertitude, les acteurs se tournent vers les méthodes connues et qu'ils savent légitimées par la communauté (*cf.* théorie des conventions et théorie néo-institutionnelle sociologique). Enfin, il ne faut pas omettre les contraintes inhérentes à chaque groupe. Les préparateurs des comptes doivent appliquer les normes IAS/IFRS au regard des ressources humaines et financières disponibles (*cf.* théorie politico-contractuelle), mais aussi selon des contraintes liées à la taille de la firme et aux impacts attendus des options, à la structure de l'actionnariat et à une cotation aux États-Unis (*cf.* théorie politico-contractuelle).

En somme, la première application des normes comptables internationales a été une période particulièrement intense en matière de prise de décisions comptables. Il a fallu appliquer des

nouvelles normes et retenir des options sans être en mesure d'anticiper leurs effets sur les états financiers. La compréhension de ce phénomène nécessitait le recours à un cadre conceptuel multi-théorique, car si chaque courant donne un éclairage de l'objet de la recherche, seule l'articulation des trois approches nous permet d'identifier l'ensemble des facteurs explicatifs des choix d'options comptables. Grâce à cela, nous sommes en mesure d'appréhender à la fois les influences contextuelles et institutionnelles, les facteurs comportementaux, et les déterminants liés aux caractéristiques de la firme.

La suite de ce chapitre conclusif propose une mise en perspective de la thèse en exposant les contributions de la recherche, en termes d'apports empiriques, théoriques et méthodologiques, ainsi que les limites du travail et les pistes de prolongements envisagées.

## **2. CONTRIBUTIONS DE LA RECHERCHE**

Le travail doctoral s'est attaché à étudier quasiment en temps réel l'adoption des normes comptables internationales. Cette thèse a entièrement été consacrée à l'observation et à la compréhension d'un changement de normes comptables, et cela en affichant la volonté d'acquiescer une vision exhaustive du phénomène en ayant recours à un cadre multi-théorique et multi-méthodologique. C'est pourquoi plusieurs contributions sont à souligner. Nous identifierons les apports de la recherche en détaillant d'abord les contributions empiriques, puis théoriques, et enfin méthodologiques.

### **2.1. CONTRIBUTIONS EMPIRIQUES**

Les apports empiriques de la recherche sont de trois ordres : le premier concerne la modélisation de la mise en place des normes internationales dans les groupes français, le deuxième a trait aux choix comptables et plus précisément à leur description et leur compréhension, enfin le troisième concerne les intérêts managériaux.

#### ***2.1.1. Modélisation du changement normatif***

Les échanges avec les préparateurs des comptes nous ont conduit à cerner précisément l'organisation de la transition aux normes IAS/IFRS au sein des groupes en identifiant les étapes et les acteurs clés. Le croisement des informations collectées auprès des différents informants a permis d'établir une modélisation *a priori* de l'implémentation des normes

IAS/IFRS par les firmes françaises. La description de l'organisation de la transition dans neuf groupes français est un premier apport pour la compréhension des changements comptables. Ainsi, la description du processus organisationnel de transition permet d'établir un modèle d'intégration du changement normatif. La modélisation réalisée souligne à la fois les aspects organisationnels et décisionnels de l'adoption des normes IAS/IFRS. Nous avons identifié les étapes essentielles de la prise de décision comptable, ainsi que le rôle joué par les différents intervenants, en particulier le directeur financier.

En l'état actuel de la recherche comptable française, il n'existe pas, à notre connaissance, de travaux décrivant la mise en place des normes IAS/IFRS du point de vue organisationnel. Si des recherches se penchent sur les impacts de la première adoption des normes internationales, l'aspect interne de ce changement semble pour l'instant, ignoré. Notre recherche contribue alors à proposer une première lecture organisationnelle du changement comptable.

### ***2.1.2. Choix comptables en situation complexe***

La seconde contribution empirique de cette recherche doctorale repose sur l'observation et la compréhension des choix d'options comptables de transition. Le référentiel international laisse aux préparateurs des comptes la possibilité d'appliquer deux traitements différents pour une même opération économique. La description et l'explication du positionnement des groupes français au sein de cette marge discrétionnaire est particulièrement intéressante pour comprendre l'application des normes IAS/IFRS. En effet, ces choix ont une dimension stratégique incontestable puisque leurs effets vont présider à la structure des états financiers pour de nombreuses années. Ainsi, réévaluer les actifs immobiliers ou affecter les écarts actuariels en capitaux propres sont des choix structurant le bilan pour l'avenir. Les choix comptables sont d'autant plus stratégiques qu'ils sont réputés irréversibles, c'est-à-dire que si un groupe opte pour la méthode SoRIE, un retour en arrière sera particulièrement délicat.

Au-delà de l'aspect descriptif, la mise en œuvre d'un processus de compréhension des décisions a conduit à identifier les déterminants des choix d'options comptables réalisés par les groupes français. La thèse permet de comprendre :

- La première application des normes IAS/IFRS par les groupes du SBF 120 ;
- Les pressions influençant les choix d'options comptables ;
- Le contexte exceptionnel d'un changement normatif complet.

La mise en évidence des choix effectués par les groupes français et la description précise des options retenues est un enseignement pour les normalisateurs nationaux et internationaux, ainsi que pour les pays susceptibles d'adopter le référentiel IAS/IFRS à l'avenir. Les apports du cas français peuvent être une source de données pertinentes pour des firmes souhaitant appliquer (de manière volontaire ou dans un cadre légal) les normes comptables internationales dans un contexte de comptabilité dite continentale.

### ***2.1.3. Pour la pratique***

Notre lecture de la transition aux normes IAS/IFRS peut servir la pratique comptable. La modélisation de l'organisation interne des groupes, le contenu de la communication financière et l'analyse des différents organes de pression sont autant d'informations pour un groupe qui souhaiterait s'engager dans le processus d'adoption des normes comptables internationales. Ainsi, nous proposons au praticien s'engageant vers l'adoption des normes IAS/IFRS un panorama de la réglementation, des options à traiter, mais aussi des pratiques mises en place par les groupes cotés. De plus, nous identifions toutes les parties prenantes à considérer lors du processus de mise en place de normes comptables.

À l'heure où se développe un management dit de transition (BRIOT de la CROCHAIS, 2007) permettant au groupe de gérer ponctuellement un projet de changement ou d'évolution, les apports de cette thèse peuvent s'avérer pertinents pour les praticiens dans l'obligation de faire évoluer leurs pratiques comptables et financières. De nombreuses firmes pourraient potentiellement être intéressées par les apports de cette thèse : des groupes non cotés, des PME, des groupes étrangers pour lesquels les normes IAS/IFRS seront obligatoires d'ici quelques années.

## **2.2. CONTRIBUTIONS THÉORIQUES**

L'observation des choix comptables sous trois angles théoriques est une démarche novatrice. Les théories politico-contractuelle, des conventions et néo-institutionnelle sociologique ont démontré leurs pouvoirs explicatifs lors de la première application des normes IAS/IFRS.

Pour identifier les contributions théoriques de la thèse, nous montrerons, d'une part, la complémentarité des théories du cadre conceptuel, et nous proposerons, d'autre part, une grille de lecture multi-théorique des situations de gestion<sup>324</sup>.

### ***2.2.1. Trois théories complémentaires : pour un point d'ancrage ?***

Si plusieurs auteurs ont déjà souligné des axes de rapprochement entre la théorie des conventions et la théorie néo-institutionnelle sociologique (FAVEREAU, 1995 ; BENSEDRINE et DEMIL, 1998 ; BESSY, 2002 ; BOYER, 2003), les voies de développement articulant les deux courants sont pour l'instant encore peu nombreuses.

Quant à la théorie politico-contractuelle, il est possible de distinguer deux types de recherches :

- Celles complètement ancrées dans une approche positiviste des faits comptables, dans ce cas la TPC sert de fondement à la recherche (CHALAYER, 1995 ; MARD, 2002) ;
- Celles la remettant en question après une mise en perspective critique conduisant le chercheur à adopter un cadre théorique alternatif pour la compréhension de l'objet de recherche (CHANTIRI, 2000 ; CHABRAK, 2002 ; JEANJEAN, 2002 ; BEAU, 2005).

Notre thèse adopte une troisième démarche. Après avoir identifié les apports et les limites de la théorie politico-contractuelle, nous avons intégré cette dernière dans un cadre d'analyse multi-conceptuel.

Un des apports principaux de la thèse repose sur la mobilisation simultanée de ces trois courants théoriques.

Dans le cas de la première adoption des normes IAS/IFRS, nous estimons que le choix d'un seul champ théorique ne permet pas de comprendre le phénomène de manière pleine et entière. La complexité de notre objet de recherche ne peut être approchée d'un point de vue unique. L'adoption des normes IAS/IFRS révèle la multiplicité des forces en présence. Les groupes doivent appliquer les normes comptables internationales en fonction de leurs contraintes internes (structure de coûts, activité) en tenant compte des différentes parties prenantes (actionnaires, créanciers, analystes financiers) et tout cela en conformité avec les recommandations des instances comptables (IASB, CNC-CRC, AMF) ainsi que des professionnels (CAC, consultants, cabinets de consultants, associations). C'est pourquoi, centrer l'analyse uniquement sur les institutions ou sur les contrats régissant la pratique ne

<sup>324</sup> « Une situation de gestion se présente lorsque des participants sont réunis et doivent accomplir, dans un temps déterminé, une action collective conduisant à un résultat soumis à un jugement externe » (GIRIN, 1990, p.142).

nous conduirait pas à identifier tous les enjeux de la première application des normes IAS/IFRS. En se contentant d'une seule paire de lunettes, on choisirait une vision restrictive de l'objet de la recherche, alors qu'en adoptant une lecture multi-théorique, nous offrons la possibilité d'observer l'objet de la recherche sous plusieurs aspects complémentaires.

L'association de trois théories permet d'appréhender de manière globale le phénomène de changement de normes. Chaque approche éclaire un angle de la transition et conduit à une interprétation distincte des choix :

- La théorie politico-contractuelle identifie les liens contractuels de la firme influençant les choix d'options comptables ;
- La théorie des conventions identifie les facteurs contextuels et comportementaux déterminant les choix d'options comptables ;
- La théorie néo-institutionnelle sociologique identifie les pressions institutionnelles conduisant à l'homogénéisation des choix d'options comptables.

La figure suivante illustre les influences du cadre conceptuel sur les choix d'options comptables.

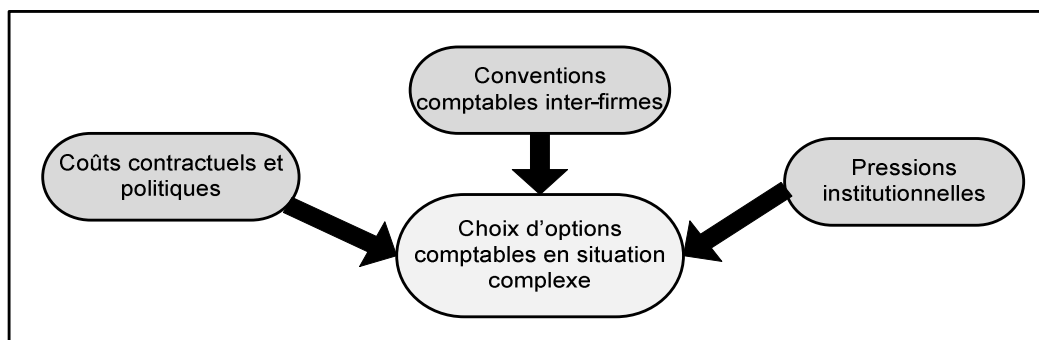


Figure 51 : Pour une compréhension globale des choix comptables

En les associant, la recherche met en évidence leur complémentarité et combine leurs pouvoirs explicatifs. Ainsi, certains apports de la thèse sont propres à une théorie particulière, alors que d'autres sont mis en perspective selon plusieurs champs théoriques. Cette complémentarité conceptuelle est mise en évidence dans le tableau ci-après, lequel illustre les contributions propres à chaque courant d'une part et les contributions multi-théorique d'autre part.

	<b>Théorie politico-contractuelle</b>	<b>Théorie des conventions</b>	<b>Théorie néo-institutionnelle sociologique</b>
Facteurs politiques et contractuels	X		
Ressources financières, humaines et techniques	X		
Cotation aux États-Unis	X		X
Incertitude		X	
Capacités cognitives limitées		X	
Influence de la profession et des pratiques sectorielles	X	X	X
Influences des institutions comptables			X
Mimétisme Isomorphisme mimétique		X	X
Légitimité		X	X

Tableau 96 : Mise en perspective théorique sur les résultats de la thèse

Le tableau 96 montre les complémentarités théoriques du cadre conceptuel, ainsi que les apports propres à chaque courant. L'articulation des trois courants conduit le chercheur à utiliser une grille de lecture permettant d'aborder le terrain selon trois angles d'analyse : du point de vue des coûts engendrés par les différentes relations contractuelles, du point de vue des conventions régissant la profession et du point de vue des pressions institutionnelles subies par les firmes.

La recherche s'est focalisée sur un phénomène exceptionnel de changement complet de référentiel comptable. Toutefois, nous estimons que l'association des trois théories peut s'appliquer à d'autres contextes, que ce soit en comptabilité ou dans d'autres disciplines. Le potentiel explicatif du cadre conceptuel mériterait d'être éprouvé sur des terrains de recherche différents afin d'estimer si d'autres situations de gestion gagneraient à être comprises par le biais de cette grille de lecture.

### ***2.2.2. Proposition d'une grille de lecture multi-théorique***

La recherche a mis en évidence l'intérêt d'associer trois champs théoriques pour appréhender le phénomène exceptionnel de la transition aux normes comptables IAS/IFRS. Au regard de nos résultats, nous pouvons envisager la constitution d'une grille multi-théorique d'interprétation. En effet, les théories retenues ne sont pas mutuellement exclusives<sup>325</sup>, en d'autres termes, si leurs fondements conceptuels sont différents, cela n'exclut pas leur

<sup>325</sup> Nous avons montré, au terme du chapitre 2, que les trois courants pouvaient être unis au sein d'un même cadre conceptuel.



association. Il ne faut aucunement oublier les divergences de chacune des approches, toutefois, au-delà de ces oppositions, les possibilités d'ancrage sont nombreuses.

La grille d'analyse issue du cadre conceptuel associe les éléments de description du contexte et du comportement des acteurs selon les trois courants. À partir de l'articulation de notre cadre conceptuel, nous pouvons proposer la grille de lecture suivante.

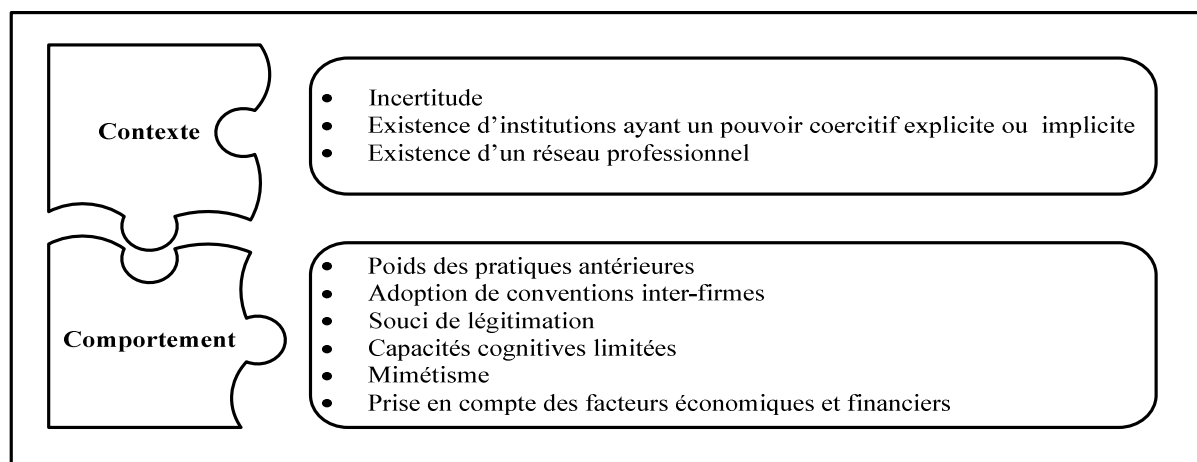


Figure 52 : Proposition d'une grille de lecture multi-théorique

Les normes comptables sont les cadres structurant la discipline comptable, elles délimitent et encadrent la pratique. Elles ont un effet sur les outils de gestion<sup>326</sup> utilisés dans les firmes. Une modification des normes entraîne alors une transformation des outils sous-jacents. Comme nous l'avons vu, l'introduction des normes IAS/IFRS a conduit à repenser entièrement le manuel et le système d'information comptable. Selon BERREBI-HOFFMAN et BOUSSARD (2005, p.2), normes et outils de gestion évoluent ensemble. Dès lors, si notre cadre conceptuel s'avère pertinent pour comprendre les transformations normatives, il est possible d'envisager de l'appliquer plus généralement à l'analyse des outils de gestion (apparition, appropriation, usage). De manière plus générale, nous pouvons penser que cette grille de lecture peut permettre d'analyser des situations de gestion, en particulier les cas de choix ou de positionnements par rapport à une nouvelle réglementation, en identifiant, selon le contexte, les comportements potentiels des acteurs.

Cette grille de lecture mérite à présent d'être testée, validée voire invalidée sur d'autres terrains empiriques. En effet, si elle a montré sa pertinence appliquée au cas de la première adoption des normes internationales, il convient de s'interroger sur sa capacité de duplication

<sup>326</sup> Un outil de gestion est « un dispositif formalisé permettant l'action organisée » (DAVID, 1998, p.44).

à d'autres terrains de recherche. Est-ce le fait particulier d'un changement normatif qui nécessite l'usage un cadre multi-théorique, ou est-ce que ce positionnement permettrait d'expliquer d'autres phénomènes ?

### 2.3. CONTRIBUTIONS MÉTHODOLOGIQUES

La thèse apporte une contribution originale aux recherches comptables en termes de protocole méthodologique. Si la combinaison d'outils de recueil des données est répandue en sciences de gestion, entre autres l'utilisation complémentaire de questionnaires et d'entretiens, il n'existe pas, à notre connaissance, de travaux mobilisant cinq méthodes pour appréhender le même phénomène. Ce choix relève de la volonté d'acquérir une vision précise de la transition aux normes IAS/IFRS.

Le processus méthodologique est marqué par des spécificités qu'il est important de souligner, compte tenu de leurs intérêts pour les recherches à venir.

D'abord, la Base IFRS est une source d'informations d'envergure pour la recherche comptable. En stockant tous les documents financiers diffusés par les groupes du SBF 120 lors des exercices 2003 à 2008, nous possédons une base documentaire particulièrement riche pour la recherche en comptabilité, d'autant que la majorité des documents collectés sont à présent difficile d'accès. Cette base sera particulièrement utile pour prolonger la recherche sur l'application des normes comptables internationales et pourra être complétée exercice après exercice. Ainsi, grâce à cette base, il sera possible de mener d'autres études (documentaire, économétrique, lexicale *etc.*) sur une période plus longue.

Par ailleurs, pour les besoins de la recherche, nous avons conçu le programme PyLex possédant deux fonctions principales :

- La conversion de fichiers au format PDF vers un format texte ;
- L'analyse lexicale par la méthode du comptage d'occurrences.

Le programme PyLex, réalisé en langage Python, est simple d'utilisation et surtout aisément adaptable à d'autres recherches. La possibilité de convertir un ensemble de fichiers PDF au format texte dans un délai bref est un atout certain lorsque l'on souhaite réaliser une analyse de contenu. En effet, la plupart des logiciels exigent des données au format texte, or, les documents publiés par les groupes sont pour la plupart en version PDF. Dès lors, se pose l'épineuse question de la conversion du corpus. PyLex s'avère être une solution extrêmement efficace pour traiter ce problème.

PyLex permet d'analyser le lexique d'un corpus de texte par la méthode du dénombrement des occurrences. À partir d'un dictionnaire théorique défini et formaté par le chercheur, le programme identifie les termes dans le corpus. Même sur un corpus de grande taille, l'opération de comptage est rapide (environ 10 minutes pour les 375 fichiers constituant notre corpus). De plus, PyLex a volontairement été élaboré de manière simple afin de maintenir des possibilités d'adaptation pour d'autres types d'analyses. L'intégralité du programme est présentée en annexe et pourra être exploitée par la communauté académique.

Enfin, c'est l'articulation et la complémentarité des méthodes mobilisées qui représentent la principale contribution de ce travail de recherche. Alors que certains travaux auraient pu se restreindre à une seule méthode, nous avons choisi de multiplier les axes d'observation afin d'être en mesure de saisir l'ampleur du phénomène. En diversifiant les modes de collecte des données, nous augmentons les sources d'informations, ce qui nous permet d'affiner la perception du phénomène. Par ailleurs, nous estimons que l'usage d'une approche multi-méthodes permet de palier les lacunes de chaque outil.

### **3. LIMITES ET PROLONGEMENTS DE LA RECHERCHE**

Comme tout travail de recherche, cette thèse n'est pas exempte de limites, celles-ci méritent d'être prises en considération pour évaluer la pertinence de la démarche. Compte tenu du champ de recherche ouvert par l'adoption des normes IAS/IFRS, de nombreuses voies de prolongements sont envisageables. Nous préciserons dans un premier temps les limites actuelles de la thèse, pour dans un second temps, aborder les perspectives de recherche futures.

#### **3.1. LIMITES DE LA RECHERCHE**

Les limites de la recherche sont essentiellement de deux ordres : d'une part, méthodologiques, et d'autre part, contextuelles.

Pour recueillir et analyser les données empiriques, nous avons retenu une approche multi-méthodes afin de répondre à notre volonté d'appréhender l'objet de la recherche en n'omettant aucune source d'informations. Si la multiplication des méthodes est un des apports de ce travail, il peut aussi en constituer une limite. En diversifiant les outils nous n'approfondissons pas toutes les potentialités de chacun d'eux. Ainsi, l'analyse

économétrique aurait pu faire l'objet d'analyses statistiques plus approfondies. Par ailleurs, il nous incombe de souligner les limites propres à certains outils. Il est indispensable d'aborder le faible nombre de répondants et d'informants. L'enquête en ligne affiche un taux de réponse d'environ 22,5%, cependant, ce chiffre correspond à vingt-neuf répondants sur cent-vingt-neuf ayant reçu le questionnaire. Ce taux de retours relativement médiocre, ne nous permet pas de généraliser les réponses obtenues. D'ailleurs, le fait de n'avoir que vingt-neuf observations a fortement contraint les possibilités d'analyse statistique compte tenu de la faiblesse de l'échantillon. C'est pourquoi nous avons restreint son interprétation à des statistiques descriptives. Quant au nombre d'informants, il est également faible, nous nous sommes entretenus avec six responsables du passage aux normes IFRS. Bien que certains informants, de par leurs expériences professionnelles, aient décrit plusieurs cas de transition, un raisonnement sur seulement neuf cas ne permet pas de généraliser nos propos.

Une autre limite méthodologique à soulever se situe au niveau de l'étude des documents financiers. Afin de cerner les choix d'options comptables et de relever les différentes variables explicatives, nous avons étudié les rapports annuels des groupes de l'échantillon. Si les présentations et le formalisme entre les rapports des différentes sociétés sont assez similaires, il n'en est pas de même du contenu narratif. Nous avons été confrontés à la difficulté d'identifier l'information dans les rapports compte tenu des divergences de formulation du discours. Par exemple, lorsque nous avons étudié l'application de la norme IAS 23, nous nous sommes heurtés à des difficultés sémantiques et formelles. Ainsi, par exemple certains groupes ont abordé la norme 23, d'autres la comptabilisation des coûts d'emprunt, d'autres des frais financiers, certains ont spécifié qu'aucuns frais n'étaient comptabilisés en immobilisations, ou des groupes n'ont pas précisé le traitement de la norme. C'est pourquoi l'observation des pratiques à parfois été rendue délicate au regard des différences d'énonciation. Il est raisonnable de supposer que certaines informations ont donc été omises.

La seconde limite de ce travail repose sur la contextualisation forte de la recherche. En effet, la thèse est ancrée dans une période de changement normatif unique et non reproductible. Nous étudions ce phénomène sans recul puisque la thèse se consacre à l'observation et à la compréhension de la première adoption des normes comptables internationales. Conscients de cette situation, nous avons entrepris de poursuivre les investigations pour les normes à options permanentes. Toutefois, après seulement trois exercices, nous ne sommes pas en mesure de mettre en avant un effet de dynamique. Par ailleurs, nous restons centrés sur le contexte

français, limitant d'autant la portée de nos résultats. Le choix d'observer uniquement les groupes appartenant au SBF 120 restreint la portée de nos travaux, compte tenu de l'ancrage continental de la comptabilité française. En effet, les résultats présentés sont, pour l'instant, propres au cas de la France et ne possèdent pas de portée explicative générale de l'adoption européenne des normes IAS/IFRS. Enfin, le passage aux normes IAS/IFRS concerne en priorité les groupes cotés, c'est pourquoi nous avons étudié des entreprises appartenant aux SBF 120 et 250. Toutefois, ce choix d'échantillon réduit notre étude à l'observation et à la compréhension des choix comptables effectués par les grands groupes français. Dès lors, on peut se demander si nos résultats sont transférables à de plus petites firmes ?

En prenant conscience des limites de la recherche actuelle, on ne peut qu'envisager de poursuivre la réflexion.

### **3.2. VOIES DE RECHERCHE À VENIR**

Notre travail doctoral a mis en évidence les pratiques des groupes français en matière d'options de première application et d'options permanentes, et a souligné les principaux facteurs explicatifs de ces choix. Si intrinsèquement, les options permises par IFRS 1 sont ponctuelles, celles incluses dans les normes permanentes peuvent et doivent faire l'objet d'un suivi. Nous l'avons effectué dans le délai imparti par la thèse, c'est-à-dire trois exercices, mais cela est insuffisant pour observer la dynamique des pratiques.

**Un premier axe de prolongement de la recherche consiste à observer la dynamique des pratiques comptables sur plusieurs exercices lorsque le préparateur des comptes possède une possibilité de choix.**

Cette recherche a mobilisé de nombreuses méthodes de collecte de données, cependant, nous avons manqué de temps et d'opportunités pour intégrer une entité lors de son passage aux normes IAS/IFRS. En effet, observer en temps réel la mise en place du passage aux normes internationales aurait été riche d'enseignements. Certes, la première application est désormais derrière nous, mais il serait néanmoins pertinent de se rendre au sein des firmes afin d'observer *in situ* la mise en place d'une nouvelle norme, surtout si celle-ci propose des options (cas d'IFRS 3 amendée par exemple).

**Un deuxième axe de prolongement de la recherche réside dans l'observation, au sein d'une ou plusieurs entreprises, des préparateurs des comptes lors de la mise en place d'une norme à options.**

Les normes IAS/IFRS ont été imposées par l'Union Européenne à toutes les sociétés cotées sur un marché en Europe. De fait, en 2005, les groupes français et européens ont fait converger leurs systèmes comptables vers les normes internationales. Cette adoption simultanée à l'échelle d'un continent est une opportunité de recherche unique pour comparer les pratiques des différents pays. Ainsi, la mise en parallèle de l'application des normes IAS/IFRS entre la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Italie ou l'Espagne pourrait apporter un éclairage particulièrement intéressant sur le niveau d'homogénéité et de comparabilité des états financiers en Europe, ce qui est, rappelons le, l'objectif initial de l'adoption de ces normes.

**Un troisième axe de prolongement se situe en termes d'analyse comparative des pratiques comptables au niveau européen.**

Par ailleurs, en dehors de l'Europe, de nombreux pays ont ou vont adopter les normes comptables internationales. Ainsi, les groupes cotés au Canada ou en Inde seront dans l'obligation de produire des états financiers conformes aux normes IAS/IFRS pour les exercices ouverts après le 1<sup>er</sup> janvier 2011. Ces pays en cours de transition sont autant de potentialités de recherches, que ce soient en termes d'observation, d'études comparatives ou prédictives.

**Un quatrième axe de prolongement réside dans le suivi des pays en cours de transition vers les normes IAS/IFRS.**

Par ailleurs, des voies de recherches existent au niveau théorique. D'une part, comme nous l'avons précédemment évoqué, il serait intéressant d'appliquer notre grille de lecture multi-théorique à d'autres situations de gestion, en particulier le cas de changement de normes professionnelles ou l'introduction d'outils de gestion.

D'autre part, notre cadre théorique s'est focalisé sur trois théories. D'autres théories auraient pu être utilisées pour comprendre les choix d'options comptables.

**Un cinquième axe de prolongement consiste à appliquer le cadre théorique à d'autres terrains de recherche.**

**Un sixième axe de prolongement repose sur l'ouverture du champ de la réflexion à d'autres courants théoriques qui ont été ignorés dans cette thèse : par exemple, les travaux sur le changement.**

L'introduction des normes comptables IAS/IFRS constitue un bouleversement de la conception et de la pratique de la comptabilité. Si les recherches académiques consacrées à ce changement ont été relativement peu nombreuses au moment de leur adoption, la littérature s'est depuis largement étoffée et les thématiques se sont diversifiées. Nous nous sommes focalisés sur les choix d'options, mais de nombreuses voies d'approfondissement sont à envisager, et cela aussi bien sur le plan technique que conceptuel. Quels sont les effets des nouvelles normes sur la pratique de la comptabilité, en termes de *reporting*, de comptabilité sociale et consolidée ? L'adoption des normes IAS/IFRS a-t-elle eu (ou aura-t-elle) un effet sur le processus de gouvernance ? Le contenu technique de certaines normes (IFRS 2, IFRS 3 ou IFRS 7, *etc.*) permet-il d'améliorer l'information comptable ?

**Les axes de prolongement de la recherche sur les IAS/IFRS sont innombrables tant l'introduction de ces normes représente un changement conceptuel et technique.**

Autant de perspectives qui nous font prendre conscience que cette thèse est le point de départ de nouvelles recherches.

## BIBLIOGRAPHIE

---

ACETIC. (2006). Manuel de référence : Tropes. [www.actic.fr](http://www.actic.fr).

AERTS, W., CORMIER, D., MAGNAN, M., (2006), "Intra-industry imitation in corporate environmental reporting : An international perspective", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.25, n°3, pp.299-331.

AFFES, H., CALLIMACI, A., (2007), "Les déterminants de l'adoption anticipée des normes comptables internationales : choix financier ou opportunisme", *Comptabilité contrôle audit*, Vol.2, n°Décembre, pp.149-166.

AGLIETTA, M., REBÉRIOUX, A., (2004), *Les dérives du capitalisme financier*, Ed. Albin Michel.

ALDEBERT, B., (2006). *Les technologies de l'information et de la communication : implications organisationnelles et stratégiques dans les entreprises touristiques des Alpes Maritimes*. Thèse en sciences de gestion, Université Nice Sophia Antipolis.

ALEXANDER, D., EIRLE, B., HUTTEN, C., (2008) "The auditor as standards-setter : some Us evidence and its implications", 29<sup>ème</sup> Congrès de l'AFC, ESSEC Cergy-Pontoise.

ALLARD-POESI, F., (2003). "Coder les données". In *Conduire un projet de recherche : Une perspective qualitative*, GIORDANO. Ed. EMS, pp.246-288.

ALLARD-POESI, F., DRUCKER-GODARD, C., EHLINGER, S., (2003). "Analyses de représentations et de discours". In *Méthodes de recherche en management*, THIETART, R. A.: Ed. DUNOD, pp.449-475.

AMABLE, B., PALOMBARINI, S., (2004), Retour sur "cette intersection vide de l'économie et de la sociologie" : "l'inexorable déchirement" entre l'économie des conventions et la régulation.

AMABLE, B., PALOMBARINI, S., (2005), *L'économie politique n'est pas une science morale*, Ed. Raisons d'agir.

AMBLARD, M., (2000) "La théorie des conventions : une approche renouvelée du modèle comptable ?" 21<sup>ème</sup> Congrès de l'AFC, Angers.

AMBLARD, M., (2002), *Comptabilité et conventions*, Ed. L'Harmattan.

AMBLARD, M., (2003a). "Conventions et modélisation comptable". In *Conventions et management*, AMBLARD. Ed. De Boeck, pp.61-87.

AMBLARD, M., (2003b). "Vers une théorie sur la dynamique des conventions". In *Conventions et management*, AMBLARD. Ed. De Boeck, pp.139-157.

AMBLARD, M., (2004), "Conventions et comptabilité : vers une approche sociologique du modèle", *Comptabilité contrôle audit*, Vol.Juin, n°Thématique, pp.47-67.



AMBLARD, M., (2006). *Recherches autour d'un modèle : comptabilité et conventions*. HDR en sciences de gestion, Université de Provence.

AMBLARD, M., HEEM, G., ZECRI, J.-L., (2003). "Lexique conventionnaliste". In *Conventions et management*, AMBLARD. Ed. De Boeck.

AMF. (2003). *Recommandations pratiques concernant l'information à fournir pendant la période de transition 2003-2005*.

AMF. (2004). *Études de l'information fournie par les sociétés du CAC40 sur les engagements de retraites et assimilés*.

AMF. (2005). *Points relevés par l'AMF à l'occasion des premières communications sur la transition aux normes IFRS*.

APPERCEL, R., (2008) "Les engagements sociaux et IAS 19", Actuarial CNAM.

ARMSTRONG, C., BARTH, M., JAGOLINZER, A., RIED, E., (2007). *Market reaction to the adoption of IFRS in Europe*. SSRN.

ARROW, K., (1987). "Reflections on the essays". In *ARROW and the foundation of the theory of economic policy*, FEIWEL. Chicago: Ed. NYU press, pp.727-734.

ASHBAUGHT, H., (2001), "Non-US firm'accounting standard choices", *Journal of accounting and public policy*, Vol.20, n°2, pp.129-153.

ASTAMI, E., TOWER, G., (2006), "Accounting-policy choice and firm characteristics in the Asia Pacific region: An international empirical test of costly contracting theory ", *International journal of accounting*, Vol.41, n°1, pp.1-21.

BAH, R., DUMONTIER, P., (2001), "R&D intensity and corporate financial policy : some international evidence", *Journal of business finance and accounting*, Vol.28, n°5-6, pp.671-692.

BAKER, R., BARBU, E., (2007), "Trends in research on international accounting harmonization", *The International Journal of Accounting*, Vol.242, n°3, pp.272-304.

BAKER, R., BETTNER, M., (1997), "Interpretive and critical research in accounting : a commentary in its absence from mainstream accounting research", *Critical perspectives on accounting*, Vol.8, n°4, pp.293-310.

BALL, R., BUSHMAN, R., VASSARI, F., (2008), "The debt-contracting value of accounting information and loan syndicate structure", *Journal of accounting research*, Vol.46, n°2, pp.247-288.

BALL, R., SHIVAKUMAR, L., (2005), "Earnings quality in UK private firms : comparative loss recognition timeliness", *Journal of accounting and economics*, Vol.39, n°1, pp.83-128.

BALSAM, S., HAW, I.-M., LILIEN, S., (1995), "Mandated accounting changes and managerial discretion", *Journal of accounting and economics*, Vol.20, n°1, pp.3-29.

BARANGER, S., (2007), "Les régulateurs cherchent à harmoniser les conditions d'application des IFRS à l'échelle européenne", *Option finance*, Vol.Hors série, n°C7, pp.14-15.

**BARBIER, M., (1999).** "Pourquoi et comment les recherches en gestion peuvent avoir besoin du "paradigme des conventions" ?" In Cahiers de l'Artemis: pp.95-127.

**BARBU, E., (2006a)** "L'application des normes IAS/IFRS par les entreprises françaises cotées : une décision sou influence institutionnelle", 27<sup>ème</sup> Congrès de l'AFC Tunis.

**BARBU, E., (2006b).** Les entreprises françaises cotées face à l'harmonisation comptable internationale : une analyse néo-institutionnelle d'un long processus vers l'homogénéité. Thèse en sciences de gestion, Université d'Orléans.

**BARDIN, L., (1998),** L'analyse de contenu, Ed. PUF. 9<sup>ème</sup> édition.

**BASU, S., (2001),** "Discussion of on the asymmetric recognition of good and bad news in France, Germany and the United Kingdom", Journal of business, finance and accounting, Vol.28, n°novembre, pp.1333-1349.

**BATIFOULIER, P., BIENCOURT, O., REBÉRIOUX, A., (2002),** "La convention en économie : les apports de l'approche interprétative", La lettre de la régulation, Vol.40, n°Mars, pp.1-4.

**BATIFOULIER, P., DE LARQUIER, G., (2001).** "De la convention et de ses usages". In Théorie des conventions, BATIFOULIER. Ed. Economica, pp.9-31.

**BAUMARD, P., (1997)** "Constructivisme et processus de la recherche: l'émergence d'une posture épistémologique chez le chercheur", Colloque constructivisme et sciences de gestion, IAE de Lille.

**BAUMARD, P., DONADA, C., IBERT, J., XUEREZ, J.-M., (2003).** "La collecte des données et la gestion des sources". In Méthodes de recherche en management, THIETART.

**BEATTIE, V., MCINNES, B., FEARNLEY, S., (2004),** "A methodology for analysing and evaluating narratives in annual reports : a comprehensive descriptive profile and metrics for disclosure quality attributes", Accounting Forum, Vol.28, 205-236.

**BEAU, C., (2005).** Décision comptable et jeux d'acteurs. Thèse en sciences de gestion, Université du Sud Toulon-VAR.

**BÉAUD, M., (1994),** L'art de la thèse : comment préparer et rédiger une thèse de doctorat, un mémoire de DEA ou de maîtrise ou tout autre travail universitaire, Ed. La découverte.

**BEAULIEU, L., (2005).** Analyse de sensibilité d'un indice de risque de perte de phosphore en zone cultivée. Département des sols et génie agroalimentaire, Université de Laval.

**BECKER, H.-S., (2002),** Les ficelles du métier : comment conduire sa recherche en sciences sociales, Ed. La Découverte.

**BÉDARD, J., GENDRON, Y., (2004).** "Qualitative research on accounting : some thoughts of what occurs behind the scene". In The real life guide to accounting research: a behind the scene view of using qualitative research methods, HUMPHREY et LEE. Ed. Elsevier Science pp.191-206.

**BELKAOUI, A. R., (1992),** Accounting theory, Ed. Academic Press.

**BENABDELLAH-DEMARIA, S., TELLER, R., (2006), "Immobilisations corporelles et immeubles de placement en IFRS : le coût historique va-t-il résister à la juste valeur ? " Revue française de comptabilité, Vol.mars, n°386, pp.40-44.**

**BENRHOUMA, A., (2008). Étude des déterminants de la divulgation environnementale et sociale des entreprises françaises. Thèse en science de gestion, Université de Nice Sophia-Antipolis.**

**BENSEDRINE, J., DEMIL, B., (1998). "L'approche néo-institutionnelle des organisations". In Repenser la stratégie : fondements et perspectives, LAROCHE et NIOCHE. Paris: Ed. Vuibert, pp.85-110.**

**BENSON, H., (1977), "International accounting : the challenge of the future", The journal of accountancy, Vol.144, n°5, pp.93-96.**

**BENYAKHLEF, M., ZELANY, G., GUEGUEN, T., LEMOIGNE, P., (2003) "Impact des normes comptables internationales sur la comptabilité française", [www.ac-versailles.fr](http://www.ac-versailles.fr).**

**BERREBI-HOFFMAN, I., BOUSSARD, V., (2005), "Avant-propos. Au nom de la norme : gouvernance et outils de gestion", Sociologie pratiques, Vol.2005/1, n°10, pp.1-6.**

**BESSY, C., (2002). Représentation, convention et institution : Des repères pour l'économie des conventions. Document de travail n°20.**

**BIDAULT, F., JARRILLO, C., (1995). "La confiance dans les transactions économiques". In Confiance, entreprise et société : mélanges en l'honneur de Roger Delay Termoz, BIDAULT GOMEZ et MARION. Ed. ESKA, pp.109-121.**

**BIENCOURT, O., CHASERANT, C., REBÉRIOUX, A., (2001). "L'économie des conventions : l'affirmation d'un programme de recherche". In Théorie des conventions, BATIFOULIER. Ed. Economica.**

**BIGNON, V., BIONDI, Y., RAGOT, X., (2004), Une analyse économique de la juste valeur, Centre Saint Gobain pour la recherche en économie.**

**BILODEAU, J., CHERIEF, I., LABELLE, R., MISSONIER-PIERA, F., (2005) "Les caractéristiques des contrats de dettes et les clauses restrictives comptables : quels liens?" 26<sup>ème</sup> Congrès de l'AFC, Lille.**

**BISSARA, P., (2003). L'entreprise française face aux nouvelles normes comptables internationales. ANSA.**

**BO, D., (2006). La gouvernance des partenariats public-privé : l'exemple des ports de plaisance français. Thèse en sciences de gestion, Université de Nice-Sophia Antipolis.**

**BOITIER, M., RIVIERE, A., (2008) "Vers une perspective de l'analyse néo-institutionnelle : quels apports pour la recherche en comptabilité contrôle?" 29<sup>ème</sup> Congrès de l'AFC, ESSEC Cergy Pontoise.**

**BOLAND, L., GORDON, I., (1992), "Criticizing positive accounting theory", Contemporary accounting research, Vol.9, n°1, pp.142-170.**

**BORIS, E., LOPATER, C., (2008), "IASB : mondialisation et gouvernance", Les Échos, N°19 février, p.17.**

**BOUKARI, M., RICHARD, J., (2007), "Les incidences comptables du passage des groupes français cotés aux IFRS", Comptabilité contrôle audit, Vol.Thématique, n°Décembre, pp.155-170.**

**BOUREL, C., (2005). Les impacts du Métrobus de Québec. La question du report modal. Université de Laval.**

**BOURGEOIS, C., (2006) "Les déterminants de l'adoption par l'entreprise d'un instrument de management à la mode", AIMS 2006, Annecy.**

**BOYER, R., (2003) "L'économie des conventions 15 ans après ", Conventions et institutions, La Défense, Paris.**

**BOYER, R., ORLÉAN, A., (1991), "Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire", Revue économique, Vol.42, n°2, pp.233-272.**

**BRETON, G., TAFFLER, R., (2001), "Accounting information and analyst stock recommendation decisions : a content analysis approach", Accounting and business research, Vol.31, n°2, pp.91-101.**

**BRIOT de la CROCHAIS, L., (2007), "Management de transition : une réponse au besoin de l'organisation financière de l'entreprise", Bulletin de l'APDC, N°Décembre, p.6-11.**

**BROADBENT, J., LAUGHLIN, R., (2001), "Organizational resistance strategies to unwanted accounting and finance changes", Accounting, auditing and accountability journal, Vol.14, n°5, pp.565-586.**

**BROUSSEAU, E., (2000). "La gouvernance des processus de coopération". In La coopération industrielle, BELLON et VOISIN. Paris: Ed. Economica.**

**BUCHANAN, R., (2003), "International accounting harmonization : developing a single world standard", Business Horizons, Vol.46, n°3, pp.61-70.**

**BURNS, L., WHOLEY, D., (1993), "Adoption and abandonment of matrix management programs : effets of organizational characteristics and interorganizational network", Academy of management journal, Vol.36, n°1, pp.106-138.**

**CAILLÉ, A., (2007), "Un quasi-manifeste institutionnaliste", Revue du MAUSS, Vol.2007/2, n°30, pp.33-48.**

**CAMPO, H., (2007), "L'influence des investisseurs institutionnels sur la politique d'investissement des groupes européens", Cahier de recherche Groupe ESC PAU, n°7, pp.31-58.**

**CANUET, A., (2007a), "Normes comptables contre fonds de pension", Alternatives économiques, n°256, pp.72-73.**

**CANUET, A., (2007b), "Nouvelles normes comptables : premier bilan", Alternatives économiques, n°263, pp.74-75.**

**CAPRON, M., (2005). "Les enjeux de la mise en oeuvre des normes comptables internationales". In Les normes comptables internationales instruments du capitalisme financier, CAPRON, M.: Ed. La Découverte, pp.5-26.**

CAPRON, M., CHIAPELLO, E., (2005). "Les transformations institutionnelles : l'Europe recule, l'IASB s'impose". In Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier, CAPRON. Ed. La Découverte, pp.49-89.

CARPENTER, V., FERROZ, E., (2001), "Institutional theory and accounting rule choice : an analysis of four US state governments' decisions to adopt generally accepted accounting principles ", Accounting, Organizations, and Society, Vol.26, n°7-8, pp.565-596.

CASTA, J.-F., COLASSE, B., (2001), Juste valeur : enjeux techniques et politiques, Ed. Economica.

CASTA, J. F., (2000). "Théorie positive de la comptabilité". In Encyclopédie comptabilité, contrôle de gestion et audit, COLASSE. Ed. Economica, pp.1223 -1232.

CASTA, J. F., (2003), La comptabilité en juste valeur permet-elle une meilleure représentation de l'entreprise ?, Les cahiers du CEREG.

CAUVIN, E., DECOCK-GOOD, C., BESCOS, P.-L., (2006), "La perception des entreprises françaises en matière de diffusion d'informations non financières : une enquête par questionnaire", Comptabilité contrôle audit, Vol.12, n°2, pp.117-142.

CAZAVAN-JENY, A., JEANJEAN, T., (2007). Accounting choices under IFRS 1 : analysis and determinants. Third annual workshop of the European Financial Reporting Research Group, ESSEC, Paris.

CHABRAK, N., (2002). Étude des politiques comptables dans les organisations : vers une théorie cognitive de l'enaction. Thèse en sciences de gestion, Université Paris Dauphine.

CHABRAK, N., (2005), "The politics of transcendence: hermeneutic phenomenology and accounting policy", Critical perspective on accounting, Vol.16, n°6, pp.701-716.

CHALAYER, S., (1995), "Le lissage des résultats : éléments explicatifs avancés dans la littérature ", Comptabilité contrôle audit, Vol.1, n°2, pp.89-104.

CHALAYER, S., DUMONTIER, P., (1996) "Performance économique et manipulations comptables : une approche empirique", 17<sup>ème</sup> congrès de l'AFC, Valenciennes.

CHAMBERS, R., (1955), "Blueprint for a theory of accounting", Accounting research, 17-25.

CHAMBOST, I., (2007). Contribution à l'analyse de la formation du jugement des analystes *sell-side*. Thèse en sciences de gestion, CNAM.

CHANTIRI, R., (2000). Contribution à l'analyse d'es processus d'élaboration des normes comptables : une étude comparée des processus français et britannique. Thèse en science de gestion, Université Paris Dauphine.

CHARREIRE, S., DURIEUX, F., (2003). "Explorer et tester : deux voies pour la recherche". In Méthodes de recherche en management, THIETART. Ed. Dunod, pp.57-81.

CHEKKAR, R., (2005) "Communication financière et analyse de discours une réflexion méthodologique autour du cas Saint Gobain", 26<sup>ème</sup> Congrès de l'AFC, Lille.

CHEMOUNY, R., (2006), "Bilan de la première mise en oeuvre des IFRS dans les sociétés foncières", *Revue française de comptabilité*, Vol.394, n°Décembre, pp.36-39.

CHIAPELLO, E., (2005). "Transformation des conventions comptables, transformation de la représentation de l'entreprise". In *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, CAPRON. Ed. La Découverte, pp.121-150.

CHIAPELLO, E., DESROSIERES, A., (2003) "La quantification de l'économie et la recherche en sciences sociales : paradoxes, contradictions et omissions. Le cas exemplaire de la *Positive Accounting Theory*", "Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique", Paris.

CHIAPELLO, E., MEDJAD, K., (2006), "Une privatisation inédite de la norme : le cas de la politique comptable européenne", *Sociologie du travail*, Vol.49, n°1, pp.46-64.

CLERC, D., (2008), "Conventions régulation institution : pour un courant alternatif au mainstream", *Alternatives économiques*, N°269, p.73.

CNC. (2004). *Recommandation 2004-R03*.

CNCC. (2005). *Communication financière durant la période de transition vers les normes IFRS*.

CNCC, (2006) "Première publication en IFRS : résultats et enseignements", Colloque "IFRS Quels enseignements aujourd'hui ? Quelles normes pour l'avenir ?"

COLASSE, B., (2000a). "Harmonisation comptable internationale". In *Encyclopédie, comptabilité, contrôle de gestion et audit*, COLASSE. Ed. Economica, pp.757-769.

COLASSE, B., (2000b). "Théories comptables". In *Encyclopédie comptabilité, contrôle de gestion et audit*, COLASSE. Ed. Economica, pp.1234-1243.

COLASSE, B., (2001), "Où il est encore question d'un cadre conceptuel français : inutile hier, improbable demain", *Revue française de comptabilité*, Vol.332, n°Avril, pp.27-29.

COLASSE, B., (2004a), "Harmonisation comptable internationale : de l'irrésistible ascension de l'IASC/IASB", *Gérer et comprendre*, Vol.Mars, n°75, pp.30-41.

COLASSE, B., (2004b) "L'évolution récente du droit comptable", *L'actualité comptable 2004*, ENS Cachan.

COLASSE, B., (2005). "La régulation comptable entre public et privé". In *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, CAPRON. Ed. La Découverte, pp.27-48.

COLASSE, B., (2006), "Les normes comptables internationales sont aussi des normes de gouvernance", *Le Monde*, p.6.

COLASSE, B., (2007) "La demi-réforme du système français de normalisation comptable", <http://www.crefige.dauphine.fr/recherche/actualite/colasse.htm>.

COLASSE, B., POCHE, C., (2008) "De la genèse du nouveau conseil National de la Comptabilité (2007) : un cas d'isomorphisme institutionnel ?" 29<sup>ème</sup> congrès de l'AFC, ESSEC Cergy-Pontoise.

COLASSE, B., SABOLY, M., TURILLO, B., (2001). "De la scientificité des théories issues de la recherche en comptabilité financière". In *Faire de la recherche en comptabilité financière*, DUMONTIER et TELLER. Ed. Vuibert.

COLETTE, C., RICHARD, J., (2005), *Système comptable français et normes IFRS*, Ed. Dunod.

Commission Européenne. (1995). *L'harmonisation comptable : une nouvelle stratégie au regard de l'harmonisation internationale*.

Commission Européenne. (2006). *Bulletin UE 7/8-2006*.

Conseil des Communautés Européennes. (1978). *Quatrième directive 78/660/CEE*.

Conseil des Communautés Européennes. (1983). *Septième directive 83/349/CEE*.

COOPER, D., ROBSON, K., (2006), "Accounting, professions and regulation: Locating the sites of professionalization", *Accounting organizations and society*, Vol.31, n°4-5, pp.415-444.

COOPER, D., SCHINDLER, P., (2006), *Business research methods*, Ed. McGraw-hill. Ninth edition.

CORMIER, D., (2007), *Comptabilité anglo-saxonne et internationale*, Ed. Economica. 2<sup>ème</sup> édition.

CORMIER, D., ANDRE, P., CHARLES-CARGNELLO, E., (2004), "Incentives for consolidation of finance subsidiaries: evidence from France", *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation* Vol.1, n°2, pp.164-182.

CORMIER, D., DEMARIA, S., TELLER, R., (2007) "First time adoption of IFRS, management incentives and stock market assessment : some french evidence", *Cahier de recherche 2007-05, ESG-UQUAM*.

CORMIER, D., DEMARIA, S., TELLER, R., (2008), "Incidence des choix d'exemptions comptables sur la valorisation boursière des sociétés françaises lors de la première application du référentiel IFRS", *Revue du financier*, Vol.Mars-avril, n°170, pp.97-110.

CORMIER, D., MARTINEZ, I., (2006), "The association between management earnings forecasts, earnings management, and stock market valuation: Evidence from French IPOs", *International Journal of Accounting*, Vol.41, n°3, pp.209-236.

CORTINA, J., (1993), "What is coefficient Alpha? An examination of theory and applications", *Journal of applied psychology*, Vol.78, n°1, pp.98-104.

COUPER, M., TRAUGOTT, M., LAMIAS, M., (2001), "Web survey design and administration", *Public opinion quarterly*, Vol.65, n°2, pp.230-253.

CUJPERS, R., BUIJINIK, W., (2005), "Voluntary adoption of non local GAAP in the European Union : a study of determinants and consequences", *European accounting review*, Vol.14, n°3, pp.487-524.

D'ARCIMOLES, C.-H., TRÉBUCQ, S., (2005). "Méthodes de régression et traitement des données financières et sociétales : questionnements et applications". In *Management des ressources humaines*, ROUSSEL et WACHEUX. Ed. De Boeck, pp.208-246.

DANJOU, P., GÉLARD, G., (2008), "Crise du « subprime » : la juste valeur n'est pas coupable", Les Échos, N°19 février 2008, p.19.

DAVID, A., (1998), "Outils de gestion et dynamique du changement", Revue française de gestion, Vol.120, n°Septembre-octobre, pp.44-59.

De SINGLY, F., (2005), *L'enquête et ses méthodes : le questionnaire*, Ed. Armand Colin.

DEANGELO, H., DEANGELO, L., SKINNER, D., (1994), "Accounting choice in troubled companies", Journal of accounting and economics Vol.17, n°1-2, pp.113-143.

DECHOW, P., SLOAN, R., SWEENEY, A., (1996), "Causes and consequences of earnings manipulation: an analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC." Contemporary accounting research, Vol.13, n°1, pp.1-36.

DEEPHOUSE, D., (1996), "Does isomorphism legitimate?" Academy of management journal, Vol.39, n°4, pp.1024-1039.

DEFALVARD, H., (1992), "Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions", Revue économique, Vol.janvier, n°1, pp.127-144.

DEFALVARD, H., (2000), *L'économie des conventions à l'école des institutions*.

DEFOND, M., JIAMBALVO, J., (1994), "Debt covenant violation and manipulation of accruals", Journal of accounting and economics, Vol.17, n°1-2, pp.145-176.

DEGOS, J.-G., MERLE, D., (2006). "L'incidence des normes IAS/IFRS sur les actifs immobiliers". In Cahiers électroniques du CRECCI: n°18.

DEJEAN, F., SABOLY, M., (2006), "La profession comptable française : entre mimétisme et rivalité?"

DELESALLE, E., (2001), "La comptabilité du XXIe siècle se prépare ..." APDC, p.6-17.

DELESALLE, E., (2005), "Normes IAS-IFRS : le temps des alter-comptables", Les Échos, p.15.

DELOITTE. (2004). *First time adoption : a guide to IFRS 1*.

DELVAILLE, P., EBBERS, G., SACCON, C., (2005), "International financial reporting convergence : evidence from three continental european countries", Accounting in europe, Vol.2, n°2005, pp.137-164.

DEMARIA, S., DUFOUR, D., (2007), "Les choix d'options comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS : quel rôle pour la prudence ?" Comptabilité contrôle audit, Vol.Thématique, n°Décembre, pp.195-218.

DEMARIA, S., MARTY, F., (2007) "Financiarisation, évaluation, et information : de la création de valeur aux normes IFRS", Journée de Recherche en management stratégique, Université de Nice Sophia Antipolis.

DEMERS, C., (2003). "L'entretien". In *Conduire un projet de recherche. Une perspective qualitative*, GIORDANO. pp.173-210.



- DENZIN, N., LINCOLN, Y., (1998), *Collecting and interpreting qualitative materials*, Ed. Sage.
- DESJARDINS, C., (2004), "Le passage aux normes IFRS concerne toutes les entreprises", *Les Échos*, N°19158, p.109.
- DESJARDINS, J., (2005), "L'analyse de régression logistique", *Tutorial in quantitative methods for psychology*, Vol.1, n°1, pp.35-41.
- DESMARAIS, C., MOSCAROLA, J., (2004) "Analyse de contenu et analyse lexicale, le cas d'une étude en management public", *Actes du colloque "L'analyse de données textuelles : De l'enquête aux corpus littéraires"*
- DESREUMAUX, A., (2004). "Théorie néo-institutionnelle, management stratégique et dynamique des organisations". In *Institutions et gestion*, HUAULT. Ed. Vuibert, pp.29-48.
- DESREUMAUX, A., HAFSI, T., (2006), "Les théories institutionnelles des organisations : une perspective internationale", *Management international*, Vol.10, n°3, pp.1-18.
- DHALIWAL, D., SALMON, G., SMITH, D., (1982), "The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods", *Journal of accounting and economics*, Vol.4, n°1, pp.41-53.
- DIMAGGIO, P., POWELL, W., (1983), "The iron cage revisited : institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American sociological review*, Vol.48, n°2, pp.147-160.
- DIMAGGIO, P., POWELL, W., (1991), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press.
- DIMAGGIO, P., POWELL, W., (1997), "Le néo-institutionnalisme dans l'analyse des organisations (Traduction de l'introduction de l'ouvrage de 1991)", *Politix*, Vol.10, n°40, pp.113-154.
- DING, Y., STOLOWY, H., TENENHAUS. (2004a), "Les déterminants de la stratégie de capitalisation des frais de recherche et développement en France", *Finance contrôle stratégie*, Vol.7, n°4, pp.87-106.
- DING, Y., STOLOWY, H., TENENHAUS, M., (2003), "Shopping around for accounting practices : the financial statement presentation of french groups", *Abacus*, Vol.39, n°1, pp.42-65.
- DING, Y., STOLOWY, H., TENENHAUS, M., (2004b), "Les déterminants de la stratégie de capitalisation des frais de recherche et développement en France", *Finance contrôle stratégie*, Vol.7, n°4, pp.86-107.
- DISLE, C., NOEL, C., (2007), "La révolution des normes IFRS : une convergence de la comptabilité vers la finance", *La revue des sciences de gestion*, Vol.224-225, n°Juin, pp.17-27.
- DUMAS, G., (2004) "Le concept de juste valeur et la normalisation comptable internationale ", *Educnet*.
- DUMONTIER, P., RAFFOURNIER, B., (1998), "Why firms comply voluntarily with IAS : an empirical analysis with Swiss data", *Journal of international financial management and accounting*, Vol.9, n°3, pp.216-245.
- DUMONTIER, P., RAFFOURNIER, B., (1999), "Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière", *Comptabilité contrôle audit*, Vol.Les vingt ans de l'AFC, n°Mai, pp.179-197.

DUMONTIER, P., RAFFOURNIER, B., (2005), "L'application des IFRS ou l'importance croissante de la juste valeur en comptabilité", *Banque et marchés*, Vol.novembre-décembre, n°79, pp.56-62.

DUPUY, J.-P., (1989), "Convention et common knowledge", *Revue économique*, Vol.n°2, n°mars, pp.361-400.

DURAND, J. P., WEIL, R., (1997), *Sociologie contemporaine*, Ed. Vigot.

EL-GAZZAR, S., (1998), "Predisclosure Information and Institutional Ownership : A Cross-Sectional Examination of Market Revaluations During Earnings Announcement Periods", *The accounting review*, Vol.73, n°1, pp.119-129.

EL-GAZZAR, S., FINN, P., JACOB, R., (1999), "An empirical investigation of multinational firms' compliance with international accounting standards", *The International Journal of Accounting*, Vol.34, n°2, pp.239-248.

EL-GAZZAR, S., JAGGI, B., (1997), "Transition period of mandated accounting changes, timing of adoption and economic consequences : the case of SFAS 13", *Journal of business finance and accounting*, Vol.24, n°2, pp.293-307.

ENG, L., MAK, Y., (2003), "Corporate governance and voluntary disclosure", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.22, 325-345.

ERNST & YOUNG. (2005a). *IFRS et maintenant?* .

ERNST & YOUNG. (2005b), *Passage aux ifrs : les pratiques des grands groupes européens*, Ed. CPC Meylan.

ERNST & YOUNG. (2006a), *Communication financière 2006 : première application des IFRS, les pratiques des grands groupes européens*, Ed. CPC.

ERNST & YOUNG. (2006b). *Observations on the implementation of IFRS*.

EVARD, Y., PRAS, B., ROUX, E., (2003), *Market*, Ed. DUNOD. 3<sup>ème</sup> édition.

FALLERY, B., RHODAIN, F., (2007) "Quatre approches pour l'analyse de données textuelles : lexicale, linguistique, cognitive, thématique ", *XVIème Conférence de l'AIMS*, Montréal.

FASB, IASB. (2002). *Memorandum of understanding : "The Norwalk Agreement"*.

FAVEREAU, O., (1989), "Marchés internes, marchés externes", *Revue économique*, n°2, pp.273-328.

FAVEREAU, O., (1995). "Conventions et régulation". In *Théorie de la régulation l'état des savoirs*, SAILLARD, B.: Ed. La Découverte, pp.511-520.

FESE. (2007). *Share ownership structure in Europe*. [www.fese.be](http://www.fese.be).

FIELDS, T., LYS, T., VINCENT, L., (2001), "Empirical research on accounting choice", *Journal of accounting and economics*, Vol.31, n°1-3, pp.255-307.

**FLATELY, J., (2001) "The Internet as a mode of data collection in government social surveys : issues and investigations", The challenge of the Internet, Latimer.**

**FLIGSTEIN, N., (2001), "Social Skill and the Theory of Fields", Sociological Theory, Vol.19, n°2, pp.105-125.**

**FLOWER, J., (1997), "The future shape of harmonization : the EU versus the IASC versus the SEC", The european accounting review, Vol.6, n°2, pp.281-303.**

**FOGARTY, T., ROGERS, R., (2005), "Financial analysts' reports : an extended institutional theory evaluation", Accounting organization and society, Vol.30, n°4, pp.331-356.**

**FRANCIS, J., KHURANA, I., MARTIN, X., PEREIRA, R., (2008), "The role of firm-specific incentives and country factors in explaining voluntary IAS adoptions: evidence from private firm", European accounting review, Vol.17, n°2, pp.331-360.**

**FRAZIER, K., INGRAM, R., TENNYSON, M., (1984), "A methodology for the analysis of narrative accounting disclosures", Journal of Accounting Research, Vol.22, n°1, pp.318-333.**

**GANASSALI, S., MOSCAROLA, J., (2004), "Protocoles d'enquêtes et efficacité des sondages par internet", Décisions marketing, Vol.33, n°Janvier-mars, pp.63-75.**

**GARRIDO, P., LEON, A., ZORIO, A., (2002), "Measurement of formal harmonization progress : the IASC experience", The international journal of accounting, Vol.37, n°1, pp.1-26.**

**GARSON, D., (2007), Logistic regression.**

**GASSEN, J., SELFHORN, T., (2006) "Applying IFRS in Germany: determinants and consequences",**

**GAY, P. A., VIDAL, F., (2007), "Crise financière : faut-il brûler les normes IFRS ?" Les Echos, p.14.**

**GÉLARD, G., (1999), Le due process dans la normalisation comptable internationale, Les petites affiches. n°246.**

**GÉLARD, G., (2001), "Le cadre conceptuel pour la France ne sera pas franco-français", Revue française de comptabilité, Vol.333, n°Mai, pp.28-29.**

**GÉLARD, G., (2002), "Comment fonctionne l'IASB ?" Banque Magazine, Vol.633, 28-30.**

**GÉLARD, G., (2004), "Entretien", Les Échos, N°13 mai 2004, p.107.**

**GÉLARD, G., (2005a), "De l'IASC à l'IASB : un témoignage sur l'évolution structurelle de la normalisation comptable internationale", Revue française de comptabilité, n°380, pp.14-16.**

**GÉLARD, G., (2005b), "De la traduction des IFRS Lost in translation ?" Revue française de comptabilité, n° Juillet-Août, pp.25-28.**

**GÉLARD, G., (2006), "Démarche normative et cadre conceptuel", Revue française de comptabilité, Vol.Novembre, n°393, pp.35-39.**

- GENSSE, P., (2003). "Introduction". In Conventions et management, AMBLARD. De Boeck, pp.13-23.
- GIARD, V., MIDLER, C., (1996). Management et gestion de projet : bilan et perspectives.
- GIBBINS, M., RICHARDSON, A., WATERHOUSE, J., (1990), "The management of corporate financial disclosure : opportunism, ritualism, policies, and processes", *Journal of Accounting Research*, Vol.28, n°1, pp.121-143.
- GIORDANO-SPRING, S., LACROIX, M., (2007), "Juste valeur et reporting de la performance : débats conceptuels et théoriques", *Comptabilité contrôle audit*, Vol.Thématique, n°décembre, pp.77-96.
- GIORDANO, Y., (2003), *Conduire un projet de recherche : Une perspective qualitative*, Ed. EMS.
- GIRIN, J., (1990). "L'analyse empirique des situations de gestion : élément de théorie et de méthode". In *Épistémologies et sciences de gestion*, MARTINET. Ed. Economica, pp.141-182.
- GIUGNI, M., (2002), "Ancien et nouvel institutionnalisme dans l'étude de la politique contestataire", *Politique et Sociétés*, Vol.21, n°3, pp.69-90.
- GOMEZ, P.-Y., (1996), *Le gouvernement d'entreprise : modèles économiques de l'entreprise et pratique de gestion*, Ed. InterEditions.
- GOMEZ, P.-Y., (1997). "Économie des conventions et sciences de gestion". In *Encyclopédie de gestion*: pp.1059-1072.
- GOMEZ, P.-Y., (2003). "Recherche en action : proposition épistémologique pour l'analyse conventionnaliste". In *Conventions et management*, AMBLARD. Ed. De Boeck, pp.257-275.
- GOMEZ, P.-Y., JONES, B., (2000), "Conventions : an interpretation of deep structure in organizations", *Organisation science*, Vol.11, n°6, pp.696-708.
- GRANGER, G., (2007), "Épistémologie", *Encyclopaedia Universalis*,
- GRANOVETTER, M., (1985), "Economic action and social structure : the problem of embeddedness", *The american journal of sociology*, Vol.91, n°3, pp.481-510.
- GRINSPAN, P., HADDAD, Y., (2004). Un état des lieux sur les normes IFRS.
- GUEGUEN, G., (2001). *Environnement et management stratégique des PME : cas du secteur internet*. Thèse en sciences de gestion, Université de Montpellier I.
- HALL, S., (1994), "Dividend restrictions and accounting choices", *Journal of accounting, auditing & finance*, Vol.9, n°3, pp.447-463.
- HAND, J., SKANTZ, T., (1998), "The economic determinants of accounting choices : the unique case of equity carve-outs under SAB 51", *Journal of accounting and economics*, Vol.24, n°2, pp.175-203.
- HANNAN, M., FREEMAN, J., (1977), "The population ecology of organizations", *American journal of sociology*, Vol.82, n°5, pp.929-964.

HARWOOD, T., GARRY, T., (2003), "An overview of content analysis", *Marketing review*, Vol.3, n°4, pp.479-498.

HAUNSCHILD, P., (1993), "Interorganizational imitation: the impact of interlocks on corporate acquisition activity." *Administrative science quarterly*, Vol.38, n°4, pp.564-592.

HEALY, P., HUTTON, A., PAPELU, K., (1999), "Stock performance and intermediation changes surrounding sustained increases in disclosure", *Contemporary accounting research*, Vol.16, n°3, pp.485-520.

HEEM, G., (2000). *Le contrôle interne du risque de crédit bancaire*. Thèse en sciences de gestion, Université de Nice Sophia-Antipolis.

HEEM, G., (2002) "L'apport de la théorie des conventions à la problématique du contrôle interne dans les banques", XXIème Journées des IAE, Paris.

HEEM, G., (2003). "Convention et contrôle interne bancaire". In *Conventions et Sciences de Gestion*, AMBLARD. Ed. De Boeck, pp.117-137.

HERRBACH, O., (2001). "Approche positive et approche interprétative de la recherche en comptabilité financière". In *Faire de la recherche en comptabilité financière*, DUMONTIER & TELLER. FNEGE.

HJELSTROM, A., SCHUSTER, W., (2008) "Standards, management incentives and accounting practice - lessons from the IFRS transition in Sweden", 31<sup>st</sup> congress of the European Accounting Association, Rotterdam.

HLADY RISPAL, M., (2002), *La méthode des cas : application à la recherche en gestion*, Ed. De Boeck.

HOARAU, C., (1995), "L'harmonisation comptable : vers la reconnaissance mutuelle normative ?" *Comptabilité contrôle audit*, Vol.1, n°2, pp.75-88.

HOARAU, C., (2003), "Place et rôle de la normalisation comptable en France", *Revue française de gestion*, Vol.29, n°147, pp.33-47.

HOARAU, C., (2006), "Convergence IFRS-US GAAP : vers une hybridation des modes de normalisation?" *Revue sciences de gestion*, Vol.54, n°1, pp.39-51.

HOARAU, C., (2008), "La gestion des résultats comptables : IFRS vs US GAAP", *Revue française de comptabilité*, Vol.406, n°Janvier, pp.20-22.

HOARAU, C., TELLER, R., (2007), "IFRS : les normes comptables du nouvel ordre économique global ?" *Comptabilité contrôle audit*, Vol.Décembre, n°thématique, pp.3-20.

HOLTHAUSEN, R., (1990), "Accounting method choice", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.12, n°1-3, pp.207-218.

HOOGENDOORN, M., (2006), "International accounting regulation and IFRS, implementation in Europe and beyond- experiences with first time adoption in Europe", *Accounting in Europe*, Vol.3, n°1, pp.23-26.

HOPE, O.-K., (2003), "Disclosure practices, enforcement of accounting standards and analysts' forecast accuracy: an international study", *Journal of accounting research*

Vol.41, n°2, pp.235-272.

HUBERMAN, M., MILES, M., (1998). "Data management and analysis methods". In *Collecting and interpreting qualitative materials*, DENZIN et LINCOLN. pp.179-210.

HUIJGEN, C., LUBBERINK, M., (2002), "Liability exposure effects on earnings conservatism : the case of cross-listed firms",

IASB, (2008) "IASB response to the credit crisis", <http://www.iasb.org/About+Us/About+IASB/Credit+crisis.htm>.

IASC. (1989). *Cadre conceptuel*.

IGALENS, J., (2006), "L'analyse de discours de la responsabilité sociétale de l'entreprise à travers les rapports annuels de développement durable d'entreprises française du CAC 40", *Cahier de recherche du CRG Toulouse*, Vol.2006, n°173, pp.1-29.

ISAAC, H., (2003). "Paradoxes et conventions". In *Paradoxes et organisation*, PERRET, V., JOSSERAND, E.: Ed. Ellipses, pp.147-163.

JARUGA, A., FIJALKOWSKA, J., JURUGA- BARANOWSKA, M., FRENZEL, M., (2007), "The impact of IAS/IFRS on Polish accounting regulations and their practical implementation in Poland", *Accounting in Europe*, Vol.4, n°1, pp.67-78.

JEANJEAN, T., (1999), "La théorie positive de la comptabilité : une revue des critiques", *CEREG*, Vol.Cahier 99-12, n°1, pp.1-40.

JEANJEAN, T., (2001), "Incitations et contraintes à la gestion du résultat", *Comptabilité contrôle audit*, Vol.7, n°1, pp.61-76.

JEANJEAN, T., (2002). *Gestion du résultat et gouvernement d'entreprise : Étude des déterminants et formulation d'un modèle de mesure*. Thèse en sciences de gestion, Université Paris-Dauphine.

JENSEN, M., (1976). *Reflections on the state of accounting research and the regulation of accounting*. <http://papers.ssrn.com/abstract=321522>.

JERMAKOWICZ, E., GORNIK-TOMASZEWSKI, S., (2006), "Implementing IFRS from the perspective of EU publicly traded companies", *Journal of international accounting, auditing, and taxation*, Vol.15, n°2, pp.170-196.

KABIR, H., (2006), *Positive accounting theory, science and the controversies* <http://papers.ssrn.com/>.

KAPLOWITZ, M., HADLOCK, T., LEVINE, R., (2004), "A comparison of web and mail survey response rate", *Public opinion quarterly*, Vol.68, n°1, pp.94-101.

KECHIDI, M., (2000). "Les figures collectives de coordination de l'action : de la convention à la routine". In *Mélanges à Fayçal Yachir*: Ed. CREAD.

**KEYNES, J. M., (1936 (1969)), Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie.**

**KNIGHT, F., (1921), Risk, uncertainty and profit Whashington: Ed. Beard Books.**

**KOENIG, G., (1993), "Production de la connaissance et constitution des pratiques organisationnelles", Revue de gestion des ressources humaines, Vol.9, n°Novembre, pp.4-17.**

**KPMG-CARTESIS. (2005a). Avril 2005 : vos projets de conversion IFRS sont ils véritablement derrière vous ?**

**KPMG-CARTESIS. (2005b). Observatoire IFRS.**

**LACOMBE-SABOLY, M., (1994). Les déterminants de la qualité des produits comptables des entreprises : le rôle du dirigeant. Thèse en sciences de gestion, Université de Poitiers.**

**LAKHAL, F., (2006), "Les mécanismes de gouvernement d'entreprise et la publication volontaire des résultats en France", Comptabilité contrôle audit, Vol.12, n°2, pp.69-92.**

**LAMBERT, C., SPONEM, S., (2005), "Corporate governance and profit manipulation: a French field study", Critical perspectives on accounting, Vol.16, n°6, pp.717-748.**

**LAMPEDUSA, G., (1958 (2006)), Le guépard, Ed. Le Seuil.**

**LARSON, R., (1993), "Corporate lobbying of the international a accounting standards committee", Journal of international financial management & accounting, Vol.8, n°3, pp.175-203.**

**LARSON, R., STREET, D., (2004), "Convergence with IFRS in an expanding Europe : progress and obstacles identified by large accounting firms' survey", Journal of international accounting, auditing and taxation, Vol.13, n°2, pp.89-119.**

**LEBRUN, B., (2008), "Comment réduire la complexité des normes sur les instruments financiers", Revue française de comptabilité, Vol.412, n°Juillet-août, pp.3-4.**

**LECA, B., (2006), "Pas seulement des « lemmings ». Les relations entre les organisations et leur environnement dans le néo-institutionnalisme sociologique", Finance contrôle stratégie, Vol.9, n°4, pp.67-86.**

**LECHANTRE, C., (2006), "Les nouvelles normes comptables doivent encore faire leurs preuves", Les Échos, p.34.**

**LEIBENSTEIN, H., (1987), Inside the firm : the inefficiencies of hierachy, Harvard University Press.**

**LEPETIT, J.-F., (2007), "Proposition de réforme du dispositif français de normalisation comptable", Bulletin de l'APDC, Vol.44, n°Juin, pp.31-35.**

**LEUZ, C., VERRACHIA, R., (2000), "The economic consequences of increased disclosure", Journal of accounting research, Vol.38, n°Supplément, pp.91-124.**

**LEVESQUE, L., (2006), "IFRS 2005 : premières expériences des "petites entreprises" cotées", SIC, Vol.Avril, n°241, pp.18-19.**

LOPIN, H., (2008), "Les investisseurs institutionnels font le poids", *Alternatives économiques*, Vol.Hors-série, n°75, pp.30-31.

LOUFRANI-FEDIDA, S., (2006). *Management des compétences et organisation par projets : une mise en valeur de leur articulation Analyse qualitative de quatre cas multi sectoriels*. Thèse en sciences de gestion, Université Nice Sophia Antipolis.

LOUNSBURY, M., (2008), "Institutional rationality and practice variation: New directions in the institutional analysis of practice", *Accounting organizations and society*, Vol.33, n°4-5, pp.349-361.

MADZIAR, P., BUI, P., (2007), "L'adoption des IFRS par l'Union Européenne : objectifs, réalisations et perspectives", *Option finance*, Vol.Hors série, n°C7, pp.11-13.

MAILLET-BAUDRIER, C., LE MANH, A., (2006), *Les normes comptables internationales IAS/IFRS*, Ed. Foucher.

MALHOTRA, N., (2004), *Etudes marketing avec spss*, Pearson Education. 4<sup>ème</sup> édition.

MAMOU-MANI, G., (2007), "Le passage au nouveau référentiel IFRS a eu un effet structurant sur les entreprises", *Option finance*, Vol.Hors serie, n°C7, pp.25-26.

MANFREDA, K., VEHOVAR, V., BATAGELI, Z., (2001) "Web versus mail questionnaire for an institutional survey", *The challenge of the internet*, Latimer.

MARCHAL, S., BOUKARI, M., CAYSSIAL, J. L., (2007), "L'impact des normes IFRS sur les données comptables des groupes français cotés ", *Bulletin de la banque de France*, Vol.163, 27-43.

MARD, Y., (2002). *Déterminants et instruments de la gestion des résultats comptables. Étude empirique sur un échantillon d'entreprises françaises cotées*. Thèse en sciences de gestion, Université d'Aix-Marseille 3.

MARIEN, B., BEAUD, J.-P., (2003), "Guide pratique pour l'utilisation de la statistique en recherche : le cas des petits échantillons", *Revue sociolinguistique et dynamique des langues*, Vol.Mai 2003, n°1, pp.1-44.

MARION, G., (1997), "Une approche conventionnaliste du marketing", *Revue française de Gestion*, Vol.Janvier-février, n°112, pp.78-92.

MARTEAU, P., (2007), "IFRS : premiers constats", *Option finance*, Vol.Hors série, n°C7, pp.28-30.

MATHIEU, J.-P., (2004), "L'analyse lexicale par contexte : une méthode pertinente pour la recherche exploratoire en marketing", *Décisions marketing*, Vol.34, n°avril-juin, pp.67-77.

MATTESSICH, R., (1995), *Critique of accounting : examination of the foundation and normative structure of an applied discipline*.

MAYMO, V., (2007) "Vers une opérationnalisation des conventions. Élaboration d'une grille d'identification pour le pilotage des processus", XVI<sup>ème</sup> conférence de l'AIMS, Montréal.

MAZARS. (2005a). *IFRS : enquête européenne*.



MAZARS. (2005b). IFRS : la communication financière des groupes français en 2004. Les cahiers MAZARS.

MEDEF. (2006). Enquête IFRS.

MENARD, C., (2003), "L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats", Cahiers d'économie politique, Vol.44,

MEYER, J., (1986), "Social environments and organizational accounting", Accounting, organizations and society, Vol.11, n°4/5, pp.345-356.

MEYER, J., ROWAN, B., (1977), "Institutionalized organizations : formal structure as myth and ceremony", The american journal of sociology, Vol.83, n°2, pp.340-363.

MEZIAS, S., (1990), "An institutional model of organizational practice : financial reporting at the fortune 200", Administrative science quarterly, Vol.15, n°1990, pp.431-457.

MILES, M., HUBERMAN, M., (1991), Analyse des données qualitatives : recueil de nouvelles méthodes, Ed. DeBoeck.

MILES, M., HUBERMAN, M., (2003), Analyse des données qualitatives, Ed. De Boeck. 2<sup>ème</sup> édition.

MILLER, C., SALKIND, N., (2002), Handbook of research design and social measurement

Ed. SAGE.

MILNE, M., (2002), "Positive accounting theory, political cost and social disclosure analyses: a critical look", Critical perspectives on accounting, Vol.13, n°3, pp.369-395.

MISSONIER-PIERA, F., (2004), "Economic determinants of multiple accounting method choices in a Swiss context", Journal of international financial management and accounting, Vol.15, n°2, pp.118-144.

MISTRAL, J., (2003). "Rendre compte fidèlement de la réalité de l'entreprise. Remarques sur la réforme comptable et la qualité de l'information financière". In Les normes comptables et le monde post ENRON, La documentation française n°42. pp.57-99.

MIZRUCHI, M., FEIN, L., (1999), "The social construction of organizational knowledge : a study of the uses of coercive, mimetic, and normative isomorphism." Administrative science quarterly, Vol.44, n°4, pp.653-683.

MONTMORILLON, B., (1999). "Théorie des conventions, rationalité mimétique et gestion de l'entreprise". In De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI<sup>e</sup> siècle, KOENIG. Ed. Economica, pp.171-198.

MOSCAROLA, J., PAPATSIBA, V., BAULAC, Y., (2002) "Exploration sans a priori ou recherche orienté par un modèle : contributions et limites de l'analyse lexicale pour l'étude de corpus documentaires", 6<sup>ème</sup> journées internationales d'analyse statistique des données textuelles, St Malo.

MTANIOS, R., PAQUEROT, M., (1999), "Structure de propriété et sousperformance des firmes : une étude empirique sur le marché au comptant, le règlement mensuel et le second marché", Finance contrôle stratégie, Vol.2, n°4, pp.157-179.

- MUCCHIELLI, R., (1984), *L'analyse de contenu des documents et des communications*, Les éditions ESF.
- MULLENBACH, J.-L., (2008), "La crise financière cache-t-elle une crise des normes comptables ?" *Les Échos*, p.15.
- NIKITIN, M., (2006), "Qu'est-ce qu'une problématique en science de gestion et comment l'enseigner ?" *Comptabilité contrôle audit*, Vol.thématique, n°octobre, pp.87-100.
- NONAKA, I., TAKEUCHI, H., (1995), *La connaissance créatrice*, Ed. De Boeck.
- NORTH, D., (1991), "Institutions", *Journal of economics perspective*, Vol.5, n°1, pp.97-112.
- Observatoire de la communication financière. (2005). *Communication financière et normes IFRS : où en sont les sociétés du CAC 40 ?*.
- Observatoire de la communication financière. (2006). *Impacts du passage aux normes IFRS : opinion et attentes des émetteurs et professionnels des marchés financiers*.
- OHLSON, J., (1990), "A Synthesis of security valuation theory and the role of dividends, cash flows, and earnings", *Contemporary accounting research*, Vol.6, n°2, pp.648-676.
- OLIVER, C., (1991), "Strategic response to institutional processes", *Academy of management review*, Vol.16, n°1, pp.145-179.
- Ordonnance n°2005-1126 du 8 septembre 2005 relative au commissariat aux comptes. (2005).
- Ordre des experts comptables. (2005). *Quels impacts pour les entreprises françaises et quelles modalités de mise en oeuvre ?*
- ORLÉAN, A., (1989), "Pour une approche cognitive des conventions économiques", *Revue économique*, Vol.n°2, n°mars, pp.241-272.
- ORLÉAN, A., (2004). "L'économie des conventions : définitions et résultats". In *Analyse économique des conventions*, ORLÉAN. Ed. Quadrige, pp.9-48.
- ORLÉAN, A., (2004 -a), "Les marchés financiers sont ils rationnels ?" *Problèmes économiques*, N°2861, p.29-32
- ORLÉAN, A., (2004 -b). "Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions". In *Analyse économique des conventions*, ORLÉAN. Ed. Quadrige, pp.49-79.
- PAPER, X., (2003), "Les limites de la normalisation comptable", *Audit et information financière*, N°Décembre, p.1-10.
- Parlement et Conseil Européen. (2002). *Règlement CE 1606/2002 sur l'application des normes comptables internationales*.
- PATRIER, C., (2001), "L'IASC est mort, vive l'IASB", *SIC*, N°191, p.45.

PAYNE, W., RANAGAN, J., (2008), "To converge or not to converge ?" *Journal of government financial management*, N°Spring, p.14-20.

PERRET, V., SEVILLE, M., (2003). "Fondements épistémologiques de la recherche". In *Méthodes de recherche en management*, THIETART. Ed. Dunod.

PESQUEUX, Y., (2007), *Gouvernance et privatisation*.

PETROVIC, A., (2005), "L'impact des IFRS sur les société française reste mal appréhendé", *La Tribune*, p.33.

PIGÉ, B., PAPER, X., (2005), *Reporting financier et gouvernance des entreprises : le sens des normes IFRS*, Ed. EMS.

POULARD, B., (2008), "La réévaluation des actifs à leur juste valeur : quel(s) enjeu(x) pour les sociétés françaises?" *Revue française de comptabilité*, Vol.411, 36-40.

RAFFOURNIER, B., (1990), "La théorie "positive" de la comptabilité : une revue de la littérature", *Economie et sociétés*, n°16, pp.137-166.

RAFFOURNIER, B., (1995), "The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss listed companies", *European accounting review*, Vol.4, n°2, pp.261-280.

RAFFOURNIER, B., (2007), "Les oppositions françaises à l'adoption des IFRS: examen critique et tentative d'explication", *Comptabilité contrôle audit*, Vol.Thématique, n°Décembre, pp.21-42.

RENAUD, N., (2008), "La crise de liquidité souligne les limites des normes IFRS", *La Tribune*,

Rencontres Internationales de l'Institut Europlace Finance. (2003), "*Fair value* et normes comptables : la recherche peut elle éclairer le débat ?"

RENDERS, A., GAEREMYNCK, A., (2007), "The impact of legal and voluntary investor protection on the early adoption of IFRS", *De Economist*, Vol.155, n°1, pp.49-72.

RF Comptable. (2007), "La réforme des institutions comptables", *RFComptable.com*, Vol.340,

RICHARD, C., (2000). *Contribution à l'analyse de la qualité du processus d'audit. Le rôle de la relation entre le directeur financier et le commissaire aux comptes*. Thèse en sciences de gestion, Université de Montpellier II.

RICHARD, C., REIX, R., (2002), "Contribution à l'analyse de la qualité du processus d'audit : le rôle de la relation entre le directeur financier et le commissaire aux comptes", *Comptabilité contrôle audit*, Vol.1, n°8, pp.151-174.

RICHARD, J., COLETTE, C., (2005), *Système comptable français et normes IFRS*, Ed. Dunod.

RICHARDSON, A., (1987), "Accounting as a legitimating institution", *Accounting organizations and society*, Vol.12, n°4, pp.341-355.

RICOL, R., (2002). "Vers une normalisation comptable internationale, condition de la transparence de l'information financière". In *Mélanges en l'honneur de Pierre BEZARD*: pp.137-146.

RIOLACCI, P.-F., (2007), "Les IFRS : de la migration à l'appropriation", *Option finance*, Vol.Hors série, n°C7, pp.54-56.

ROBERT, A., BOUILLAGUET, A., (2002), *L'analyse de contenu*, Ed. PUF. 2<sup>ème</sup> édition.

ROJOT, J., (2005), *Théorie des organisations*, Ed. ESKA.

ROSS, S., (1977), "The determination of financial structure : the incentive-signaling approach", *Bell journal of economics*, Vol.8, n°1 (spring), pp.23-40.

ROSSIGNOL, J.-L., (2007a), "Comment reconstruire notre édifice comptable", *Les Échos*, N°19923, p.17.

ROSSIGNOL, J.-L., (2007b), "Le juge de l'impôt face aux normes comptables internationales", *Comptabilité contrôle audit*, Vol.Thématique, n°Décembre, pp.113-128.

ROUYERAN, J.-C., (1999), *Le guide de la thèse : du projet à la soutenance*, Ed. Maisonneuve & Larose.

ROYER, I., ZARLOWSKI, P., (2003a). "Échantillon(s)". In *Méthodes de recherche en management*, THIETART. Ed. Dunod, pp.188-223.

ROYER, I., ZARLOWSKI, P., (2003b). "Le design de la recherche". In *Méthodes de recherches en management*, TIETHART. Ed. Dunod, pp.139-168.

SAADA, T., (1995), "Les déterminants des choix comptables : étude des pratiques françaises et comparaison franco-américaine", *Comptabilité contrôle audit*, Vol.1, n°2, pp.52-74.

SALAI, R., (1989), "L'analyse économique des conventions du travail", *Revue économique*, Vol. n°2, n°mars, pp.199-240.

SALTER, S.-B., ROBERTS, C.-B., KANTOR. (1996), "The IASC comparability project : a cross national comparison of financial reporting practice and IASC proposed rules", *Journal of international accounting, audit and taxation*, Vol.5, n°1, pp.89-112.

SAPE, I., (2005), "IFRS : Quels enseignements tirer de la communication des groupes en 2004 ?" *Option finance*, N°13 octobre,

SAVALL, H., ZARDET, V., (2004), *Recherche en sciences de gestion : approche qualimétrique*, Ed. Economica.

SCOTT, W. R., (1987), "The Adolescence of Institutional Theory", *Administrative Science Quarterly*, Vol.32, n°4, pp.493-512.

SCOTT, W. R., (1991), *Institutions and organizations*, Ed. Sage publications.

SCOTT, W. R., (2001), *Institutions and organizations*, Ed. SAGE.

SEC. (2007). SEC takes action to improve consistency of disclosure to U.S. investors in foreign companies. Press release 2007-235.

SEGURA, N., (2006). Contribution à la connaissance de l'information financière : le cas des provisions pour litiges. Thèse en sciences de gestion, Université Montpellier II.

SELZNICK, P., (1996), "Institutionalism "old" and "new"", *Administrative Science Quarterly*, Vol.41, n°2, pp.270-277.

SFAF. (2006). Présentation des résultats de l'enquête IFRS auprès des analystes financiers.

SHLEIFER, A., VISHNY, R., (1986), "Large shareholders and corporate control", *Journal of political economy*, Vol.94, n°3, pp.461-488.

SIMON, H., (1979), "Rational decision making in business organizations", *The American Economic Review*, Vol.69, n°4, pp.493-513.

SINGHVI, S., DESAI, H., (1971), "An empirical analysis of corporate financial disclosure", *Accounting Review*, Vol.46, n°1, pp.129-138.

SNOW, C., THOMAS, J., (1994), "Field research methods in strategic management : contributions to theory building and testing", *Journal of Management Studies*, Vol.31, n°4, pp.457-480.

SPERBER, D., (1997). "Individualisme méthodologique et cognitivisme". In *Cognition et sciences sociales*, BOUDON CHAZEL et BOUVIER. Paris: Ed. PUF.

STERLING, R., (1990), "Positive accounting : an assessment", *Abacus*, Vol.26, n°2, pp.97-135.

STOLOWY, H., DING, Y., (2003), "Regulatory flexibility and management opportunism in the choice of alternative accounting standards: an illustration based on large French groups", *The International Journal of Accounting*, Vol.38, n°2, pp.195-213.

STONE, A., (1992), "Le néo-institutionnalisme défis conceptuels et méthodologiques", *Politix*, Vol.20, pp.156-168.

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

SUDGEN, R., (1989), "Spontaneous order", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.3, n°4, pp.85-97.

SWINNEN, G., (2005), *Apprendre à programmer avec Python*, Ed. O'Reilly France.

TAFFE, P., (2004). *Cours de régression logistique appliquée*.

TELLER, M., (2007), "Les normes IFRS : vers un schisme juridique", *Bulletin Joly Bourse*, Vol.06, n°155, pp.705-713.

TELLER, R., (2008), "Juste valeur et globalisation comptable : questions autour du processus de normalisation comptable internationale", *Revue sciences de gestion*, Vol.64, n°1, pp.91-106.

TENENHAUS, M., (2007), *Statistiques : Méthode pour décrire, expliquer et prévoir* Ed. Dunod.

THIETART, R.-A., (2003), *Méthodes de recherche en management*, Ed. Dunod. 2<sup>ème</sup> édition.

THIN, C., (2004). Avis rendu par le haut conseil du commissariat aux comptes au titre de la promotion des bonnes pratiques professionnelles.

THOUVENIN, D., (2007) "How fair is fair value ?" Conférence IMA France, Paris.

TIXIER, J., JEANJEAN, T., (2000), "La méthodologie des programmes de recherche : présentation, évaluation et pertinence pour les Sciences de Gestion", Cahier de Recherche du CREPA, Vol.65,

TORT, E., (2005), "Étude d'impact de la conversion des foncières cotées aux normes comptables internationales", Revue française de Comptabilité, Vol.380, 50-55.

TORT, E., (2006), "Les immeubles de placements : des régimes complexes et différenciés", Revue française de comptabilité, Vol.mars, n°387, pp.38-42.

TORT, E., (2007), "La contingence de la politique comptable des sociétés cotées: le cas de la transition aux normes IFRS", Comptabilité contrôle audit, Vol.Décembre, n°Thématique, pp.171-194.

TOURON, P., (2002) "Apports et limites de la théorie institutionnelle des organisations, études de trois cas d'adoption de normes comptables internationales en France", Congrès de l'AFC, Toulouse.

TOURON, P., (2005), "The adoption of US GAAP by French firms before the creation of the International Accounting Standard Committee: an institutional explanation", Critical perspective on accounting, Vol.16, n°3, pp.851-873.

TRÉBUCQ, S., (2006). "Analyse qualitative, analyse de contenu, analyse de discours. Une synthèse méthodologique des principaux logiciels utilisables par les chercheurs en histoire et en gestion". In Discour(s), histoire & gestion: SABOLY & CAILLUET.

TRÉBUCQ, S., (2008) "Analyse des données textuelles", Séminaire de méthodologie, IAE de Nice.

TWEEDIE, D., (2008), "La crise de confiance tient au fait qu'on ne sait pas où sont les pertes", Les Échos, p.40.

VAN HULLE, K., (1996), "L'harmonisation comptable européenne : une nouvelle stratégie au regard de l'harmonisation internationale", Revue française de comptabilité, Vol.275, n°Février, pp.29-38.

VÉRON, N., (2003). "Normalisation comptable internationale : une gouvernance en devenir". In Les normes comptables et le monde post-ENRON, MISTRAL BOISSIEU et LORENZI. La documentation française, pp.123-132.

VÉRON, N., (2007a). The global accounting experiment.

VÉRON, N., (2007b). Points de vue d'investisseurs sur la mise en oeuvre des normes IFRS.

VÉRON, N., AUTRET, M., GALICHON, A., (2004), L'information financière en crise : comptabilité et capitalisme, Paris: Ed. Odile Jacob.

VIANDIER, LAUZAIGHEN. (1993), Droit comptable.

WACHEUX, F., (1996), Méthodes qualitatives et recherche en gestion, Ed. Economica.

WALTON, P., (1996), *La comptabilité anglo-saxonne*, Ed.La découverte.

WALTON, P., (2003), "La normalisation comptable internationale : origine, pratiques et enjeux", *Revue française de gestion*, Vol.29, n°147, pp.21-32.

WATTS, R., ZIMMERMAN, J., (1978), "Towards a positive theory of the determination of accounting standards", *The accounting review*, Vol.LIII, n°1, pp.112 -134.

WATTS, R., ZIMMERMAN, J., (1979), "The demand for and supply of accounting theories : the market for excuses", *The accounting review*, Vol.LIV, n°2, pp.273-305.

WATTS, R., ZIMMERMAN, J., (1986), *Positive accounting theory*, Ed. Prentice-Hall.

WATTS, R., ZIMMERMAN, J., (1990), "Positive accounting theory : a ten year perspective", *The accounting review*, Vol.65, n°1, pp.131-156.

WEBER, M., (1995), *Économie et société (Tome 1)*, Paris: Ed. Plon.

WHITTINGTON, G., (2005), "The adoption of international accounting standards in the European Union", *European accounting Review*, Vol.14, n°1, pp.127-153.

WILLIAMS, M., RAO, R., (2006), "CEO stock options and equity risk incentives", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol.33, n°1, pp.26-44.

WILLIAMSON, O., (1985), *The economic institutions of capitalism*, New-York: Ed. The Free Press.

WILLIAMSON, O., (2000), "The new institutional economics: taking stock, looking ahead." *Journal of economic literature*, Vol.38, n°3, pp.595-613.

ZEFF, S., (1998), "The coming confrontation in international accounting standards", *The Irish accounting review*, Vol.5, n°2, pp.89-117.

ZUCKER. (1977), "The role of institutionalization in cultural persistence", *American sociological review*, Vol.42, n°5, pp.726-743.

ZUCKER, L., (1983). "Organizations as institutions". In *Research in the sociology of organizations*, BACHARASH. Greenwich: Ed. JAI Press.

ZUCKER, L., (1987), "Institutional theories of organization", *Annual review of sociology*, Vol.13, 443-464.

# ANNEXES

## Annexe 1 : Le programme PyLex

```

#repertoire_des_rapports = 'C:\new_rapports'
repertoire_des_rapports = 'C:\Documents and Settings\SaM\Mes documents\SaM\Etudes\Thèse\Base de données
IFRS\Transition aux IFRS en text'

#fichier_de_resultats = 'C:\r.csv'
fichier_de_resultats = 'C:\Documents and Settings\SaM\Mes
documents\SaM\Etudes\Thèse\Rédaction\THESE\Analyse de contenu\Résultats7.csv'

caracteres_a_desaccentuer = ['àâäå', 'çç', 'èèéêë', 'ïïî', 'òôöø', 'ùüû', 'ÿÿ']

liste_de_liste_de_synonymes_a_trouver = \

if __name__ == '__main__':

    liste_de_fichiers_texte = os.listdir( repertoire_des_rapports )
    liste_de_fichiers_texte.sort()

    fichier_de_resultats_ouvert = open( fichier_de_resultats, 'w' )
    fichier_de_resultats_ouvert.write( 'Fichier;Nombre total de mots;Nombre total de vocables' )
    for liste_de_synonymes in liste_de_liste_de_synonymes_a_trouver:
        fichier_de_resultats_ouvert.write( ';' + liste_de_synonymes )
    fichier_de_resultats_ouvert.write( '\n' )

    for fichier in liste_de_fichiers_texte:

        fichier_de_resultats_ouvert.write( fichier )

        fichier_ouvert = open( os.path.join( repertoire_des_rapports, fichier ), 'r' )
        texte = fichier_ouvert.read()
        fichier_ouvert.close()
        texte = texte.lower()
        for s in caracteres_a_desaccentuer:
            for c in s[1:]:
                texte = texte.replace( c, s[0] )
        a = []
        for c in texte:
            if c >= 'a' and c <= 'z':
                a.append( c )
            else:
                a.append( ' ' )
        texte = ''.join( a )
        texte = texte.replace( 'stock option', 'stockoption' )
        texte = texte.replace( 'stocks option', 'stockoption' )
        texte = texte.replace( 'impot courant', 'impotcourant' )
        texte = texte.replace( 'impot differe', 'impotdiffere' )
        texte = texte.replace( 'impots courant', 'impotcourant' )
        texte = texte.replace( 'impots differe', 'impotdiffere' )
        texte = texte.split()
        fichier_de_resultats_ouvert.write( ';' + str( len( texte ) ) )
        d = {}
        for mot in texte:
            if mot not in d:
                d[mot] = 0
            else:
                d[mot] += 1
        fichier_de_resultats_ouvert.write( ';' + str( len( d ) ) )
        #print texte
        #fichier_de_resultats_ouvert.write( ''.join( texte ) )

```



```

for liste_de_synonymes in liste_de_liste_de_synonymes_a_trouver:
#   for liste_de_synonymes in []:
       nombre_d_occurrences = 0
       for liste_de_sous_mots in liste_de_synonymes:
           liste_de_sous_mots = liste_de_sous_mots.split()
           racine = []
           for sous_mot in liste_de_sous_mots:
               racine.append( sous_mot[-1] == '*' )
           sous_mot_1 = liste_de_sous_mots[0]
           if racine[0]:
               sous_mot_1 = sous_mot_1[:len(sous_mot_1) - 1]
           i_mot = 0
           while i_mot < len( texte ):
               if i_mot + len( liste_de_sous_mots ) > len( texte ):
                   break
               mot = texte[i_mot]
               if ( ( racine[0] and mot[:len(sous_mot_1)] != sous_mot_1 )
                   or ( not racine[0] and mot != sous_mot_1 ) ):
                   i_mot += 1
                   continue
               trouve = True
               if sous_mot_1 in ['ifrs', 'equipe']:
                   ss2 = liste_de_sous_mots[1]
                   trouve = False
                   for ii in range(25):
                       if i_mot + ii + 1 >= len( texte ):
                           break
                       moti = texte[i_mot + ii + 1]
                       if ( ( racine[1]
                           and moti[:len(ss2) - 1] == ss2[:len(ss2) - 1] )
                           or ( not racine[1] and moti == ss2 ) ):
                           trouve = True
                           break
                   if trouve:
                       nombre_d_occurrences += 1
                       i_mot += 1
               else:
                   for i_sous_mot in range( 1, len( liste_de_sous_mots ) ):
                       i_mot += 1
                       sous_mot_i = liste_de_sous_mots[i_sous_mot]
                       mot = texte[i_mot]
                       if ( ( racine[i_sous_mot]
                           and mot[:len(sous_mot_i) - 1] != sous_mot_i[:len(sous_mot_i) - 1] )
                           or ( not racine[i_sous_mot] and mot != sous_mot_i ) ):
                           trouve = False
                           break
                   if trouve:
                       nombre_d_occurrences += 1
                       i_mot += 1

       fichier_de_resultats_ouvert.write( '%d' % nombre_d_occurrences )
       fichier_de_resultats_ouvert.write( '\n' )

fichier_de_resultats_ouvert.close()

```

## Annexe 2 : Le questionnaire en ligne

Madame, Monsieur,

En partenariat avec le Conseil de l'Ordre des Experts Comptables PACAC, nous réalisons une enquête sur la première application des normes IAS/IFRS.

Le questionnaire est à remplir en ligne à l'adresse suivante :  
<http://hp.gredeg.cnrs.fr/demaria/QuestionnaireIFRS.html>

Cette enquête a pour objectifs de :

- \* Déterminer les choix comptables effectués lors de la 1ere application des IAS/IFRS
- \* Recueillir le sentiment des producteurs de l'information sur cette période

La synthèse de cette enquête sera présentée lors du lancement de l'Académie des Sciences Comptables et Financières en PACAC à l'automne prochain. Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir prendre une dizaine de minutes pour répondre à ce questionnaire.

Si vous n'êtes pas en mesure de répondre à ce questionnaire, nous vous serions extrêmement reconnaissants de transférer le présent mail à une personne de l'équipe IFRS.

Veuillez agréer Madame, Monsieur, nos cordiales salutations.

Samira DEMARIA  
 Allocataire Moniteur  
 Doctorante en Sciences de Gestion  
 Université Nice Sophia Antipolis / IAE Laboratoire GREDEG / CNRS

Encadré 3 : Courrier électronique envoyé à l'échantillon

**Première adoption des IAS/IFRS : IFRS 1**

Le groupe était-il dans l'obligation d'appliquer les normes comptables internationales à partir du 1er janvier 2005 ?

Oui  Non  Ne sais pas

Le groupe a-t-il appliqué l'exemption à ...

	Oui	Non	Ne sais pas
• IFRS 3 : "Un premier adoptant peut décider de ne pas appliquer rétrospectivement IFRS 3 à des regroupements d'entreprises intervenus avant la date de transition" ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
• IAS 19 : "Une entité peut choisir d'utiliser la méthode du corridor impliquant la note comptabilisation d'une partie des écarts actuariels" ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
• IAS 21 : "Le montant cumulé des différences de conversion est réputé nul à la date de transition" ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
• IFRS 2 : "Un 1er adoptant peut appliquer IFRS 2 uniquement aux instruments de capitaux propres attribués après le 7 novembre 2002 (...)" ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
• IAS 16/38/40 : "Une entité peut décider d'évaluer une immobilisation corporelle, incorporelle, un immeuble de placement à sa juste valeur et utiliser cette juste valeur en tant que coût présumé à la date de transition" ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Si la Juste valeur a été retenue, quelles ont été les immobilisations réévaluées ? (plusieurs réponses possibles)

Toutes les Immo. corporelles  Les terrains  Les constructions  Les bâtiments  Les immeubles de placement

Certaines Immo. incorporelles  Toutes les Immo. incorporelles

Si la Juste valeur a été retenue, elle a été appliquée à des immobilisations âgées de ...

Moins de 5 ans  Plus de 5 ans  Ne sais pas

Si la Juste valeur a été retenue, quel a été l'impact de la réévaluation sur les capitaux propres d'ouverture ?

Hausse  Baisse  Neutre  Ne sais pas

Si la Juste valeur a été retenue, quelles sont les raisons de ce choix ?

Le groupe a-t-il opté pour l'application au 1er janvier 2004 de la norme IAS 39 ?

Oui  Non  Ne sais pas

[Précédente](#) [Suivante](#)

Figure 53 : Copie d'écran du questionnaire IFRS en ligne

---

**Annexe 3 : La liste des questions**

**1. Nom du groupe**

**2. Non du répondant**

**3. Poste occupé par le répondant**

**4. Votre entreprise est elle :**

1 Une société mère

2 Une filiale

3 Une holding

4 Autre

**5. À quel secteur d'activité appartient le groupe ?**

1 Pétrole et gaz

2 Matériaux de base

3 Industrie

4 Biens de consommation

5 Santé

6 Services aux consommateurs

7 Télécommunications

8 Services aux collectivités

9 Sociétés financières

10 Technologies

**6. Le groupe est-il coté sur une ou plusieurs bourses étrangères ?**

1 Oui

2 Non

3 Ne sais pas

**7. Si oui, laquelle (lesquelles) :**

**8. Quel est l'effectif du groupe ?**

1 Moins de 500 salariés

2 Entre 500 et 1 000 salariés

3 Entre 1 000 et 3 000 salariés

4 Plus de 3 000

**9. Le groupe attribue-t-il des primes incitatives ?**

1 Intéressement

2 Participation

3 Stock-options

4 Autre

5 Non

(Réponses simultanées possibles : 4)

**10. Le groupe était-il dans l'obligation d'appliquer les normes comptables internationales à partir du 1er janvier 2005 ?**

1 Oui

2 Non

3 Ne sais pas

**11. IFRS 3 : « Un premier adoptant peut décider de ne pas appliquer rétrospectivement IFRS 3 à des regroupements d'entreprises intervenus avant la date de transition » ?**

1 Oui

2 Non

3 Ne sais pas

**12. IAS 19 : « Une entité peut choisir d'utiliser la méthode du corridor impliquant la note comptabilisation d'une partie des écarts actuariels » ?**

1 Oui

2 Non

3 Ne sais pas

**13. IAS 21 : « Le montant cumulé des différences de conversion est réputé nul à la date de transition » ?**

1 Oui

2 Non

3 Ne sais pas

**14. IFRS 2 : « Un 1er adoptant peut appliquer IFRS 2 uniquement aux instruments de capitaux propres attribués après le 7 novembre 2002 (...) » ?**

1 Oui

2 Non

3 Ne sais pas

**15. IAS 16/38/40 : « Une entité peut décider d'évaluer une immobilisation corporelle, incorporelle, un immeuble de placement à sa Juste valeur et utiliser cette Juste valeur en tant que coût présumé à la date de transition » ?**

1 Oui

2 Non

3 Ne sais pas

**16. Si la Juste valeur a été retenue, quelles ont été les immobilisations réévaluées ?**

1 Toutes les Immo. corporelles

2 Les terrains

3 Les constructions

4 Les bâtiments

5 Les immeubles de placement

6 Certaines Immo. incorporelles

7 Toutes les Immo. incorporelles

**17. Si la Juste valeur a été retenue, elle a été appliquée à des immobilisations âgées de ...**

1 Moins de 5 ans

2 Plus de 5 ans

3 Ne sais pas

**18. Si la Juste valeur a été retenue, quel a été l'impact de la réévaluation sur les capitaux propres d'ouverture ?**

1 Hausse

- 2 Baisse
- 3 Neutre
- 4 Ne sais pas

**19. Si la Juste valeur a été retenue, quelles sont les raisons de ce choix ?**

.....

**20. Le groupe a-t-il opté pour l'application au 1er janvier 2004 de la norme IAS 39 ?**

- 1 Oui
- 2 Non
- 3 Ne sais pas

**21. Le recours à certaines exemptions d'IFRS 1 a permis de minimiser les retraitements rétrospectifs**

- 1 Tout à fait en désaccord
- 2 Plutôt en désaccord
- 3 Plutôt d'accord
- 4 Tout à fait d'accord

**22. Le recours à certaines exemptions d'IFRS 1 a permis de minimiser l'impact sur les états financiers de la première application**

- 1 Tout à fait en désaccord
- 2 Plutôt en désaccord
- 3 Plutôt d'accord
- 4 Tout à fait d'accord

**23. Le recours à certaines exemptions d'IFRS 1 a été conseillé par le ou les consultants**

- 1 Tout à fait en désaccord
- 2 Plutôt en désaccord
- 3 Plutôt d'accord
- 4 Tout à fait d'accord

**24. Le recours à certaines exemptions d'IFRS 1 est conforme aux pratiques du secteur d'activité du groupe**

- 1 Tout à fait en désaccord
- 2 Plutôt en désaccord
- 3 Plutôt d'accord
- 4 Tout à fait d'accord

**25. Le recours à certaines exemptions d'IFRS 1 a permis de maintenir les pratiques antérieures**

- 1 Pas du tout d'accord
- 2 Plutôt pas d'accord
- 3 Plutôt d'accord
- 4 Tout à fait d'accord

**26. Quelle est la méthode d'évaluation après comptabilisation initiale retenue pour les immobilisations corporelles (IAS16) ?**

- 1 Coût historique
- 2 Juste valeur

3 Ne sais pas

**27. Si la Juste valeur a été retenue dans le cadre d'IAS 16, à quelles immobilisations a-t-elle été appliquée ?**

- 1 Toutes les immobilisations corporelles
- 2 Les terrains
- 3 Les constructions
- 4 Les bâtiments
- 5 Les agencements
- 6 Autres

**28. Quelle est la méthode d'évaluation après comptabilisation initiale retenue pour les immobilisations incorporelles (IAS 38) ?**

- 1 Coût historique
- 2 Juste valeur
- 3 Ne sais pas

**29. Si la Juste valeur a été retenue dans le cadre d'IAS 38, elle a été appliquée à ...**

- 1 ... toutes les immobilisations incorporelles
- 2 ... certaines immobilisations incorporelles

**30. Le groupe possède-t-il des immeubles de placement ?**

- 1 Oui
- 2 Non
- 3 Ne sais pas

**31. Quelle est la méthode d'évaluation après comptabilisation initiale retenue pour les immeubles de placement ?**

- 1 Coût historique
- 2 Juste valeur
- 3 Ne sais pas

**32. Quel traitement a été retenu pour la comptabilisation des régimes à prestations définies (IAS 19) ?**

- 1 La méthode du corridor
- 2 Imputation en capitaux propres
- 3 IAS 19 ne s'applique pas
- 4 Autre
- 5 Ne sais pas

**33. Quelle méthode a été retenue pour la comptabilisation des coûts d'emprunt (IAS 23) ?**

- 1 Comptabilisation en charges
- 2 Incorporation au coût de l'actif
- 3 IAS 23 ne s'applique pas
- 4 Autre
- 5 Ne sais pas

**34. Quelle méthode a été retenue pour comptabiliser les participations (IAS 27) ?**

- 1 La méthode du coût

2 La juste valeur (selon IAS 39)

3 IAS 27 ne s'applique pas

4 Autre

5 Ne sais pas

**35. Selon vous, faut-il appliquer les mêmes méthodes d'évaluation entre les comptes consolidés et les comptes sociaux ?**

1 Oui

2 Non

3 Ne se prononce pas

**36. Parmi les éléments cités ci-dessous, lesquels ont pu influencer les choix comptables ?**

1 Pratiques couramment utilisées dans le secteur

2 Attente des investisseurs

3 Volatilité du marché immobilier

4 Volatilité du marché financier

5 Recommandations AMF, CNC...

6 Publications de l'IASB

**37. Comment qualifieriez-vous le passage aux normes IAS/IFRS ?**

1 Changement radical

2 Changement mineur

3 Évolution logique des règles actuelles

**38. La méthode d'évaluation des immobilisations retenues pour 2005 pourra-t-elle évoluer ?**

1 Oui

2 Non

3 Ne se prononce pas

**39. Si oui, quelles pourraient être les justifications d'une évolution des méthodes ?**

1 Anticipation de la réglementation

2 Attente des investisseurs

3 S'adapter aux pratiques du secteur

4 Effets restreints de la volatilité

5 Autres

**40. Selon vous, les comptes publiés en IFRS sont plus ...**

1 Transparents

2 Pertinents

3 Comparables

4 Fiables

**41. Selon vous, la juste valeur peut avoir une influence méconnue sur les états financiers**

1 Tout à fait en désaccord

2 Plutôt en désaccord

3 Plutôt d'accord

4 Tout à fait d'accord

**42. est une méthode complexe à mettre en place**

1 Tout à fait en désaccord

- 2 Plutôt en désaccord
- 3 Plutôt d'accord
- 4 Tout à fait d'accord

**43. Selon vous, la juste valeur est une méthode coûteuse à mettre en place**

- 1 Tout à fait en désaccord
- 2 Plutôt en désaccord
- 3 Plutôt d'accord
- 4 Tout à fait d'accord

**44. Selon vous, la juste valeur est une méthode "risquée"**

- 1 Tout à fait en désaccord
- 2 Plutôt en désaccord
- 3 Plutôt d'accord
- 4 Tout à fait d'accord

**45. Selon vous, la juste valeur peut accroître la volatilité des états financiers**

- 1 Tout à fait en désaccord
- 2 Plutôt en désaccord
- 3 Plutôt d'accord
- 4 Tout à fait d'accord

**46. Le poids des consultants dans les choix d'options peut-il être jugé comme :**

- 1 Pas important
- 2 Plutôt pas important
- 3 Plutôt important
- 4 Très important

**47. Y a-t-il eu des recrutements de collaborateurs spécialistes des normes IAS/IFRS ?**

- 1 Oui
- 2 Non
- 3 Ne sais pas

**48. Certains membres de l'équipe IFRS (ou de la direction financière) ont-ils participé à des réunions organisées par les associations comptables ?**

- 1 Oui
- 2 Non
- 3 Ne sais pas

**49. Si oui, quelle(s) association (s) ?**

.....

**50. Si oui, à quelle fréquence ?**

- 1 1 fois par an
- 2 1 fois par semestre
- 3 1 fois par trimestre
- 4 1 fois par mois
- 5 Ne sais pas



**51. Certains membres de l'équipe IFRS (ou de la direction financière) participent-ils ...**

- 1 ... aux réunions du CNC/CRC
- 2 ... aux réunions de l'Ordre des Experts Comptables

**52. Certains membres de l'équipe IFRS ont-ils noué des contacts avec d'autres intervenants de votre secteur d'activité pour définir les modalités d'interprétations et d'applications des IAS/IFRS ?**

- 1 Oui
- 2 Non
- 3 Ne sais pas

**53. Certains membres de l'équipe IFRS étaient-ils chargés de pratiquer une « veille comptable » concernant les méthodes comptables pratiquées dans votre secteur d'activité ?**

- 1 Oui
- 2 Non
- 3 Ne sais pas

**54. Certains membres de l'équipe IFRS ont-ils pratiqué une ou des actions de lobbying auprès d'une institution comptable ?**

- 1 Oui, auprès de l'IASB
- 2 Oui, auprès du CNC
- 3 Oui, auprès du CESR
- 4 Oui, auprès d'un autre organisme
- 5 Non
- 6 Ne sais pas

**55. Seriez-vous prêt à être contacté par le chercheur pour approfondir le sujet ?**

- 1 Oui
- 2 Non
- 3 Ne sais pas

**56. E-mail où le chercheur peut vous contacter**

.....

**57. Souhaitez-vous recevoir la synthèse de cette enquête ?**

- 1 Oui
- 2 Non

### Annexe 4 : Arrivée d'un questionnaire

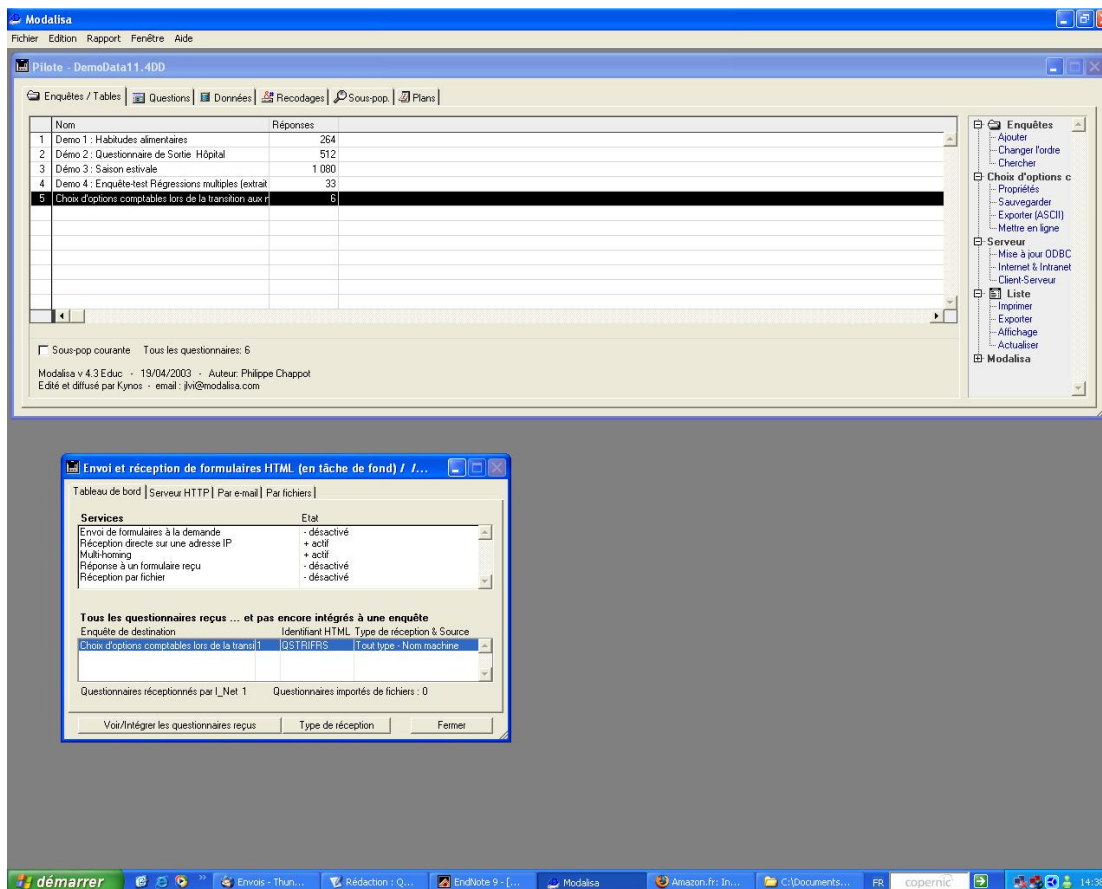


Figure 54 : Copie d'écran de la boîte de dialogue de MODALISA lorsqu'un questionnaire est réceptionné

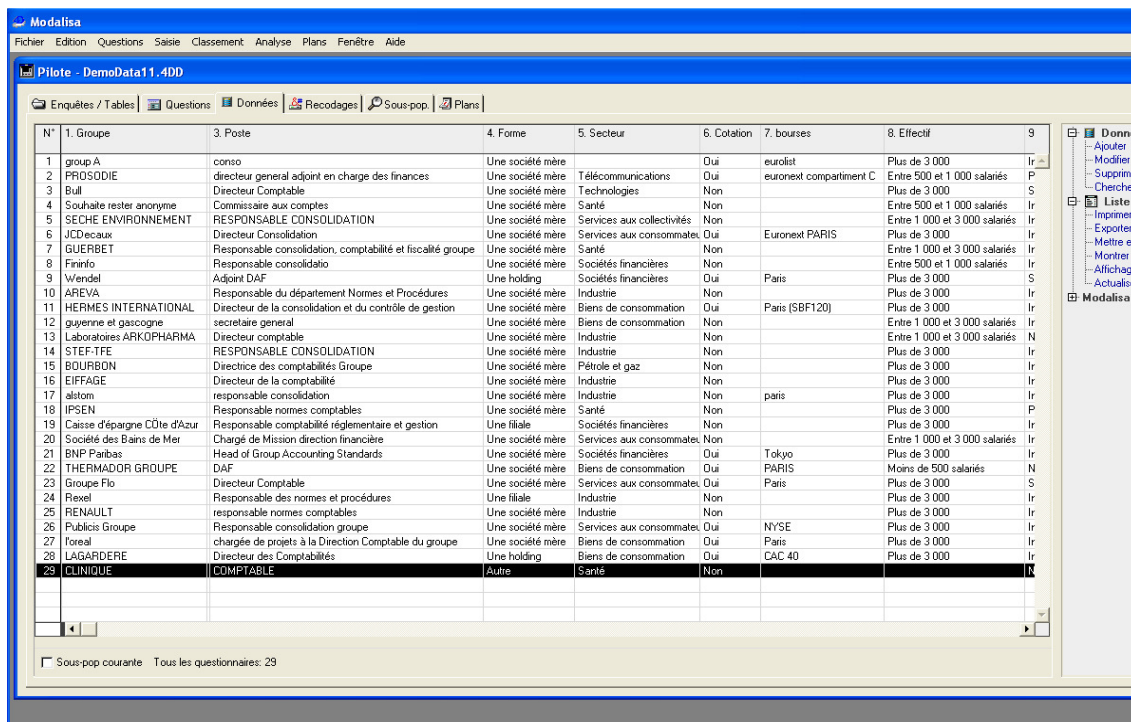







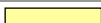







Figure 55 : Copie d'écran des questionnaires intégrés sous MODALISA

## Annexe 5 : Le tri à plat après recodage des questions



## Forme

Une société mère	 24	82,8%
Une filiale	 2	6,9%
Une holding	 2	6,9%
Autre	 1	3,4%
Total	29	



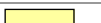
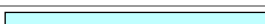
## Secteur

Pétrole et gaz	 1	3,6%
Industrie	 7	25%
Biens de consommation	 5	17,9%
Santé	 4	14,3%
Services aux consommateurs	 4	14,3%
Télécommunications	 1	3,6%
Services aux collectivités	 1	3,6%
Sociétés financières	 4	14,3%
Technologies	 1	3,6%
Total	28	



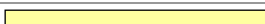
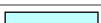

## Cotation

Oui	 11	37,9%
Non	 18	62,1%
Total	29	

## Effectif



Moins de 500 salariés	 1	3,6%
Entre 500 et 1 000 salariés	 3	10,7%
Entre 1 000 et 3 000 salariés	 5	17,9%
Plus de 3 000	 19	67,9%
Total	28	

## Rémunérations



Intéressement	 21	72,4%
Participation	 20	69%
Stock-options	 20	69%
Autre	 7	24,1%
Non	 3	10,3%
Total/ répondants	29	

Interrogés : 29 / Répondants : 29 / Réponses : 71 Pourcentages calculés sur la base des répondants



## Rémunérations : Intéressement

Oui	 21	72,4%
Non	 8	27,6%
Total	29	



## Rémunérations : Participation

Oui	 20	69%
Non	 9	31%
Total	29	


## Rémunérations : Stock-options

Oui	 20	69%
Non	 9	31%
Total	29	



## Rémunérations : Autre

Oui	 7	24,1%
Non	 22	75,9%
Total	29	




## Rémunérations : Non

Oui	 3	10,3%
Non	 26	89,7%
Total	29	




## ObligIFRS

Oui	 26	89,7%
Non	 3	10,3%
Total	29	




## ExIFRS3

Oui	 21	77,8%
Non	 4	14,8%
Ne sais pas	 2	7,4%
Total	27	




## ExAS19

Oui	 11	40,7%
Non	 13	48,1%
Ne sais pas	 3	11,1%
Total	27	




## ExIAS21

Oui	 17	63%
Non	 8	29,6%
Ne sais pas	 2	7,4%
Total	27	


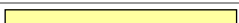



## ExIIFRS2

Oui	 16	59,3%
Non	 9	33,3%
Ne sais pas	 2	7,4%
Total	27	

## EXIAS16/38/40



Oui	 8	29,6%
Non	 18	66,7%
Ne sais pas	 1	3,7%
Total	27	

## ImmoJvIfrs1

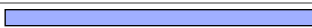

Les terrains	 1	20%
Les constructions	 3	60%
Les bâtiments	 1	20%
Les immeubles de placement	 2	40%
Toutes les Immo. incorporelles	 1	20%
Total/ répondants	5	

Interrogés : 29 / Répondants : 5 / Réponses : 8 Pourcentages calculés sur la base des répondants

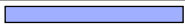


## AgeImmoIFRS 1

Plus de 5 ans	 4	80%
Ne sais pas	 1	20%
Total	5	



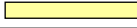
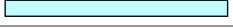
## ImpactJVIFRS1

Hausse	 4	80%
Ne sais pas	 1	20%
Total	5	



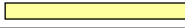

## AntIAS39

Oui	 12	46,2%
Non	 13	50%
Ne sais pas	 1	3,8%
Total	26	



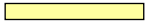

## MinRetraitement

Tout à fait en désaccord	 1	3,8%
Plutôt en désaccord	 1	3,8%
Plutôt d'accord	 9	34,6%
Tout à fait d'accord	 15	57,7%
Total	26	


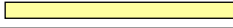

## MinImpacts

Tout à fait en désaccord	 3	11,1%
Plutôt en désaccord	 6	22,2%
Plutôt d'accord	 13	48,1%
Tout à fait d'accord	 5	18,5%
Total	27	



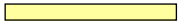

## Cons

Tout à fait en désaccord	 7	28%
Plutôt en désaccord	 7	28%
Plutôt d'accord	 9	36%
Tout à fait d'accord	 2	8%
Total	25	

## Pratiques Secteur

Plutôt en désaccord	 3	12,5%
Plutôt d'accord	 15	62,5%
Tout à fait d'accord	 6	25%
Total	24	

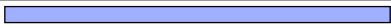
## Pratiques Antérieures

Pas du tout d'accord	 1	3,7%
Plutôt pas d'accord	 10	37%
Plutôt d'accord	 12	44,4%
Tout à fait d'accord	 4	14,8%
Total	27	

## IAS16

Coût historique	 28	100%
Total	28	

## JvIAS16



Toutes les immobilisations corporelles	 1	100%
Total/ répondants	1	

Interrogés : 29 / Répondants : 1 / Réponses : 1 Pourcentages calculés sur la base des répondants




## IAS38

Coût historique	 27	100%
Total	27	




## JvIAS38

... toutes les immobilisations incorporelles	 1	50%
... certaines immobilisations incorporelles	 1	50%
Total	2	





## ImmPlacement

Oui	 6	22,2%
Non	 20	74,1%
Ne sais pas	 1	3,7%
Total	27	





## IAS40

Coût historique	 6	66,7%
Juste valeur	 2	22,2%
Ne sais pas	 1	11,1%
Total	9	





## IAS19

La méthode du corridor	 15	55,6%
Imputation en capitaux propres	 6	22,2%
IAS 19 ne s'applique pas	 1	3,7%
Autre	 5	18,5%
Total	27	




## IAS23

Comptabilisation en charges	 16	59,3%
Incorporation au coût de l'actif	 5	18,5%
IAS 23 ne s'applique pas	 5	18,5%
Autre	 1	3,7%
Total	27	







## IAS27

La méthode du coût	 12	42,9%
La juste valeur (selon IAS 39)	 5	17,9%
IAS 27 ne s'applique pas	 9	32,1%
Autre	 2	7,1%
Total	28	

## EvalConsoSocio



Oui	 15	55,6%
Non	 9	33,3%
Ne se prononce pas	 3	11,1%
Total	27	

## InfluenceChoix



Pratiques couramment utilisées dans le secteur	 20	74,1%
Attente des investisseurs	 2	7,4%
Volatilité du marché immobilier	 2	7,4%
Volatilité du marché financier	 1	3,7%
Recommandations AMF, CNC...	 22	81,5%
Publications de l'IASB	 14	51,9%
Total/ répondants	27	

Interrogés : 29 / Répondants : 27 / Réponses : 61 Pourcentages calculés sur la base des répondants



## InfluenceChoix : Pratiques couramment utilisées dans le secteur

Oui	 20	69%
Non	 9	31%
Total	29	

## InfluenceChoix : Attente des investisseurs

Oui	 2	6,9%
Non	 27	93,1%
Total	29	



## InfluenceChoix : Volatilité du marché immobilier

Oui	 2	6,9%
Non	 27	93,1%
Total	29	



## InfluenceChoix : Volatilité du marché financier

Oui	 1	3,4%
Non	 28	96,6%
Total	29	



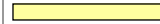
## InfluenceChoix : Recommendations AMF, CNC...

Oui	 22	75,9%
Non	 7	24,1%
Total	29	



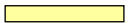
## InfluenceChoix : Publications de l'IASB

Oui	 14	48,3%
Non	 15	51,7%
Total	29	


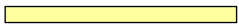

## IFRSchangement

Changement radical	 12	46,2%
Changement mineur	 4	15,4%
Évolution logique des règles actuelles	 10	38,5%
Total	26	

## EvolMethodes



Oui	 4	15,4%
Non	 14	53,8%
Ne se prononce pas	 8	30,8%
Total	26	

## RaisonsEvol

Anticipation de la réglementation	 2	40%
S'adapter aux pratiques du secteur	 3	60%
Autres	 1	20%
Total/ répondants	5	

Interrogés : 29 / Répondants : 5 / Réponses : 6 Pourcentages calculés sur la base des répondants



## RaisonsEvol : Anticipation de la réglementation

Oui	 2	6,9%
Non	 27	93,1%
Total	29	

## RaisonsEvol : Attente des investisseurs

Non	 29	100%
Total	29	



## RaisonsEvol : S'adapter aux pratiques du secteur

Oui	 3	10,3%
Non	 26	89,7%
Total	29	



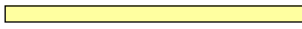

## RaisonsEvol : Effets restreints de la volatilité

Non	 29	100%
Total	29	

## RaisonsEvol : Autres

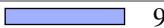
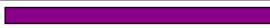
Oui	 1	3,4%
Non	 28	96,6%
Total	29	

## QltéComptes



Transparents	 9	40,9%
Pertinents	 4	18,2%
Comparables	 17	77,3%
Fiabes	 1	4,5%
Total/ répondants	22	

Interrogés : 29 / Répondants : 22 / Réponses : 31 Pourcentages calculés sur la base des répondants

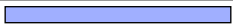

## QltéComptes : Transparents

Oui	 9	31%
Non	 20	69%
Total	29	


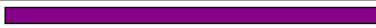
## QltéComptes : Pertinents

Oui	 4	13,8%
Non	 25	86,2%
Total	29	


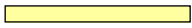
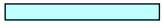
## QltéComptes : Comparables

Oui	 17	58,6%
Non	 12	41,4%
Total	29	



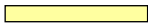
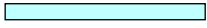
## QltéComptes : Fiabes

Oui	 1	3,4%
Non	 28	96,6%
Total	29	

## JvInfluence


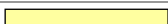
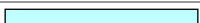
Plutôt en désaccord	 3	12%
Plutôt d'accord	 12	48%
Tout à fait d'accord	 10	40%
Total	25	

## JvFiabilité



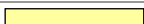
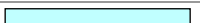
Tout à fait en désaccord	 1	3,7%
Plutôt en désaccord	 2	7,4%
Plutôt d'accord	 10	37%
Tout à fait d'accord	 14	51,9%
Total	27	




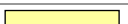
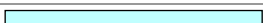
## JvCout

Plutôt en désaccord	 2	7,7%
Plutôt d'accord	 11	42,3%
Tout à fait d'accord	 13	50%
Total	26	



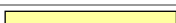
## JvRisk

Tout à fait en désaccord	 1	4%
Plutôt en désaccord	 3	12%
Plutôt d'accord	 9	36%
Tout à fait d'accord	 12	48%
Total	25	



## JvVolatilité

Plutôt en désaccord	 1	3,7%
Plutôt d'accord	 8	29,6%
Tout à fait d'accord	 18	66,7%
Total	27	




## Consultants

Pas important	 7	25,9%
Plutôt pas important	 8	29,6%
Plutôt important	 12	44,4%
Total	27	



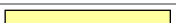
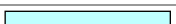
## Recrutement

Oui	 10	37%
Non	 17	63%
Total	27	



## AssoCompta

Oui	 15	55,6%
Non	 11	40,7%
Ne sais pas	 1	3,7%
Total	27	

## Asso frequence



1 fois par an	 1	7,1%
1 fois par semestre	 1	7,1%
1 fois par trimestre	 6	42,9%
1 fois par mois	 6	42,9%
Total	14	

## ReunionsInstitutions



... aux réunions du CNC/CRC	 4	100%
... aux réunions de l'Ordre des Experts Comptables	 1	25%
Total/ répondants	4	

Interrogés : 29 / Répondants : 4 / Réponses : 5 Pourcentages calculés sur la base des répondants



## ReunionsInstitutions : ... aux réunions du CNC/CRC

Oui	 4	13,8%
Non	 25	86,2%
Total	29	



## ReunionsInstitutions : ... aux réunions de l'Ordre des Experts Comptables

Oui	 1	3,4%
Non	 28	96,6%
Total	29	






## ContactSecteur

Oui	 15	55,6%
Non	 12	44,4%
Total	27	

## Mimétisme




Oui	 21	77,8%
Non	 6	22,2%
Total	27	

## Lobbying



Oui, auprès de l'IASB	 5	18,5%
Oui, auprès du CNC	 5	18,5%
Oui, auprès d'un autre organisme	 1	3,7%
Non	 18	66,7%
Ne sais pas	 1	3,7%
Total/ répondants	27	

Interrogés : 29 / Répondants : 27 / Réponses : 30 Pourcentages calculés sur la base des répondants

## Contact

Oui	 11	39,3%
Non	 16	57,1%
Ne sais pas	 1	3,6%
Total	28	

## Retour

Oui	 21	75%
Non	 7	25%
Total	28	

## Annexe 6 : Fiche signalétique groupe

**Société : A**
**Interviewé : PM**
**Fonction : Responsable consolidation**
**Date : 7 septembre 2007 à 9h15**
**Lieu : avenue André Malraux Levallois métro Pont de Levallois**

### Fiche signalétique du groupe A

Secteur : outillage industriel

« Groupe A est un des leaders mondiaux dans les infrastructures d'énergie et de transport ferroviaire »

« Groupe A fournit les systèmes, équipements et services qui contribuent à dessiner l'avenir des infrastructures de la production d'électricité et du transport ferroviaire. Ils influent directement sur les conditions de vie et de travail des hommes dans le monde entier »

Groupe A figure parmi les principaux fabricants mondiaux d'infrastructures destinées aux secteurs de l'énergie et du transport. Le CA par famille de produits et de services se répartit comme suit :

- équipements de production d'énergie (39,9%) : centrales clés en main, turbines, alternateurs, chaudières, systèmes de réduction des émissions des centrales électriques, etc. ;
- équipements de transport ferroviaire (37,2%) : trains, locomotives, systèmes de signalisation, etc. En outre, le groupe propose des services de maintenance, de rénovation, de formation et de conseil technique ;
- services énergétiques (22,5%) : fourniture de pièces détachées, services de conseil, de support technique, de maintenance et d'exploitation de centrales ;
- autres (0,4%).

La répartition géographique du CA est la suivante : Europe (48,7%), Asie-Pacifique (17,6%), Amérique du Nord (17,2%), Afrique et Moyen Orient (10,5%), Amériques latine et centrale (6%).

ACTIONNARIAT		GOUVERNANCE
1. Bouygues	25.35 %	Président Directeur Général Monsieur Patrick K Finances Monsieur Henri P-L Communication Monsieur Patrick B
2. FMR Corp and Fidelity International	5.00 %	
3. Morgan Stanley & Co International	3.36 %	
4. Salariés	0.89 %	

### RÉPONSES ISSUES DU QUESTIONNAIRE

ObligIFRS	ExIFRS3	ExIAS19	ExIAS21	ExIIFRS2	EXIAS16/38/40	AntIAS39
Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non

MinRetraitement	MinImpacts	Cons	PratiqSecteur	PratiqAnterieures
Tout à fait d'accord	Tout à fait en désaccord	Tout à fait d'accord	Tout à fait d'accord	Plutôt d'accord

IAS16	JvIAS16	IAS38	JvIAS38	ImmPlacement	IAS40
Coût historique		Coût historique	Non	Coût historique	

IAS19	IAS23	IAS27
La méthode du corridor	Comptabilisation en charges	La méthode du coût

Influence Choix : Pratiques couramment utilisées dans le secteur/Recommandations AMF, CNC.../Publications de l'IASB

Consultants	Recrutement	AssoCompta
Pas important	Oui	Oui

## Annexe 7 : Guide d'entretien

### GUIDE D'ENTRETIEN

- Remerciement pour le temps consacré à ce travail, d'abord pour le questionnaire puis d'avoir accepté de consacrer du temps à cet entretien. À propos du questionnaire : en cours d'analyse mais rapport non encore rédigé ☺
- Temps mis à disposition ?
- Confidentialité. Autorisation de citer le nom du groupe parmi les répondants ?
- Autorisation d'enregistrer ? sinon prise de notes
- Présentation de la recherche
  - Doctorante en SG, spécialisée en comptabilité, à l'IAE de Nice
  - Intérêt pour la période de transition aux normes IAS/IFRS
  - Et en particulier aux choix comptables effectués pendant cette période
- Thème de l'entretien : la transition aux normes IFRS

Au cours de l'entretien : penser reformuler certaines idées clés

#### **1- Le poste occupé, le champ du pouvoir, les compétences et l'expérience professionnelle**

- a. Selon questionnaire : responsable consolidation
- b. Pourriez-vous me présenter brièvement votre parcours universitaire et professionnel ?
- c. Pourriez-vous me décrire rapidement la fonction que vous occupez actuellement ?
- d. Depuis combien de temps exercez-vous cette fonction ? Dans ce groupe ?

#### **2- L'organisation du groupe et l'organisation comptable**

- a. Pourriez-vous me décrire l'organisation de la comptabilité au sein du groupe
- b. L'organisation de la consolidation groupe

#### **3- La mise en place des normes IAS/IFRS**

- a. Depuis quand le projet est en route
- b. Comment cela s'est passé
  - i. Au niveau de l'organisation de la fonction comptable
  - ii. Au niveau du système d'information comptable
  - iii. Y a-t-il eu une réorganisation des hommes / formations / recrutement
- c. Quel a été votre rôle dans ce projet

### Annexe 8 : Fiche de synthèse entretien

Date : 7 septembre 2007

Informant : P M

Groupe : A

Fonction Responsable consolidation

Durée de l'entretien : 1h11

Thème des questions	Informations essentielles	À poser ...
Poste occupé	Responsable consolidation depuis Janvier 2007 donc n'a pas vécu la transition chez A (en poste chez X et Y) Équipe de 5 personnes pour la consolidation	
Organisation groupe		
Mise en place IFRS	Au moment où l'entreprise se trouvait dans une situation très difficile.	
Choix d'options	Changement de méthode pour les engagements de retraite. Application de l'amendement à IAS 19 pour l'exercice 2007.	
Avis sur les normes IAS/IFRS	Normes trop complexes Amélioration de l'homogénéité des comptes et de la qualité de l'information financière Facilité pour gérer les recrutements dans le monde pour les filiales à l'étranger Finalement les normes françaises étaient bonnes ! Le passage a permis aux comptables de réfléchir et de repenser le pourquoi du chiffre et de la méthode => effet très bénéfique intellectuellement.	Demander avis sur le rôle (conseil suffisants aux entreprises) du CNC et AMF
Avenir de la comptabilité	Création d'un fossé de compétence entre les comptables des grands groupes aux IFRS et les comptables des groupes non cotés restés en <i>french</i> GAAP On ne peut pas rester avec 2 référentiels, il faut de comptes sociaux et consolidés en IFRS et une liasse fiscale	

Avis général sur l'entretien :

Bon contact, a proposé volontairement d'autres contacts pour d'éventuelles questions, même ok pour relire partie de thèse.

## Annexe 9 : Entretien

Date : 7 septembre 2007-	Groupe : A
Informant : PM	Fonction Responsable consolidation

Durée de l'entretien : 1h11

L'entretien s'est déroulé dans une salle de réunion.

L'informant nous a amené un café, et nous a rapidement parlé de son récent déplacement au Brésil puis il nous a présenté en quelques mots le groupe (activité et répartition du CA).

J'ai commencé par le remercier d'avoir répondu au questionnaire (en lui précisant qu'il recevrait le rapport) et de m'accueillir. Par ailleurs je l'ai remercié pour les contacts qu'il m'avait communiqués et lui ai dit que justement j'allais les rencontrer prochainement.

Je lui ai demandé l'autorisation d'enregistrer, ce qu'il a accepté, en comprenant que ce serait bien plus aisé pour exploiter l'entretien.

#### Début de la retranscription :

Alors, je prépare une thèse sur la transition aux normes IFRS, sur les choix d'options, j'essais de voir ce qui a été fait. J'ai analysé les rapports des groupes pour voir quels avaient été les choix effectués en matière d'options comptables, et essayé de comprendre pourquoi certains choix avaient été favorisés par rapport à d'autres. Pour l'instant ça en est là. En parallèle je donne des cours de comptabilité à l'université.

Je tiens à vous préciser que ce que vous direz restera confidentiel, par contre est-ce que vous m'autorisez à citer le nom du GROUPE A dans la liste des entretiens.

#### **Oui**

Après cela tout les propos seront relatés sous Mr X du Groupe A.

#### **Parfait**

J'aurais tout d'abord voulu savoir, vous êtes responsable consolidation c'est bien cela ? **Oui**

J'aimerais connaître un peu votre parcours, vous étiez chez Andersen c'est bien ça ?

**Alors moi j'ai 36 ans, j'ai travaillé 8 ans chez ANDERSEN, j'étais auditeur. Je suis expert-comptable, j'ai fait une école de commerce. J'ai travaillé sept ans et demi exactement chez ANDERSEN, où je m'occupais déjà beaucoup de consolidation. Mon principal client à l'époque était GROUPE A. Je travaillais aussi beaucoup avec des équipementiers automobiles, des sociétés de logiciels informatiques. Après je suis parti, donc en janvier 2004, je suis parti chez Groupe V, toujours en consolidation. J'étais un des managers consolidation, et je m'occupais de l'impôt au niveau groupe, parce que Groupe V fait des bénéfices au niveau mondial. J'avais un gros sujet je m'occupais de l'entreprise CP, de la holding et des activités en cours de cession donc internet et la presse qui était en vente et des activités immobilières. Je suis resté un an et demi chez Groupe V et je suis parti chez GROUPE F où j'étais directeur adjoint de la consolidation en charge des opérations spécifiques. Donc en fait toute la partie comptable des acquisitions et cessions. Et puis de la mise en place du contrôle interne à la consolidation. GROUPE F c'est 50 milliards d'€ de CA. Tous les mois il se passe quelque chose, une acquisition, une cession et avec des gros montants. Moi je m'occupais vraiment de ces opérations là. Et puis après, j'étais très content chez GROUPE F, et puis GROUPE A avec qui j'avais travaillé en 2001-2002 m'a proposé d'être responsable consolidation quand mon prédécesseur est parti, et donc j'ai dit oui, depuis janvier 2007 je suis responsable de la consolidation du GROUPE A.**

D'accord...

**Avec une petite équipe, on est cinq, ça n'a rien à voir avec GROUPE V où on était 12, et on était 25 chez GROUPE F. Mais on a une politique... On a des secteurs qui font certains travaux et on est une petite équipe mais on fait des consolidations mensuelles ce qui nous permet d'étaler la charge de travail tout au long de l'année.**

D'accord... donc il y a la consolidation mais comment la consolidation s'insère au sein de la comptabilité générale du groupe ?

**On a... En termes d'organisation chez GROUPE A, on a un directeur financier qui a quatre adjoints, dont un, mon patron qui est PG, qui est groupe contrôleur, qui est directeur de tout ce qui est contrôle de gestion, conso, holding ... donc c'est lui qui supervise le chiffre au sein de GROUPE A ce qui permet d'avoir une vraie cohérence parce qu'on a le même patron donc on travaille tous dans le même sens. Donc il y a un échange d'informations très rapide. Moi je travaille énormément avec le contrôle de gestion, avec la comptabilité des holdings, avec le directeur de l'impôt au niveau groupe et le directeur de la trésorerie. On est vraiment en interaction très forte. Donc aujourd'hui, il y a quatre piliers au sein du groupe en termes de finance. On a le directeur financier groupe, on a les trois directeurs financiers secteurs (power**

énergie, power service, transports), et après on a vraiment un *corporate* PG qui est groupe contrôleur, YK qui est directeur fiscal, XLS qui est directeur de la trésorerie, et XX qui est directeur du M&D. Donc il y a toute une équipe qui s'entend très bien et qui échange bien l'information et c'est comme ça que ça donne la cohérence des chiffres. Il n'y a pas du tout de chapelle où chacun donne ses chiffres. On a un système unifié, tous les chiffres remontent de CARAT déjà, et puis bientôt on va passer sous MAGNITUDE. On a vraiment un système commun, donc tous les chiffres sont au même endroit et lorsqu'on veut des chiffres plus détaillés sur un contrat long terme, puisque nous on est sur du contrat long terme, alors là, on va sur la base de chaque secteur. Mais l'outil de *reporting* de gestion est le même pour tout le monde.

Comptabilité et gestion y a pas de débat, le chiffre qui est dans CARAT est le chiffre qui est juste. C'est très efficace d'avoir tout dans un même système.

Ah oui ... Si on parlait à présent des IFRS ... donc vous n'étiez pas chez GROUPE A au moment de la transition, n'est-ce pas ? Quand est-ce qu'ils ont lancé le projet et comment ils ont organisé ou réorganisé ... ;

GROUPE A est un cas très spécifique, parce qu'au moment du passage aux IFRS, GROUPE A allait vraiment très très mal ... donc nous le premier passage aux IFRS c'était le 1<sup>er</sup> avril 2005, c'est l'époque où GROUPE A sortait de la crise mais il y avait eu les années 2003, 2004 qui avaient été très difficiles, donc toute l'énergie de la société était concentrée sur le redressement de GROUPE A et de la mise en place de procédures de contrôle interne très fortes. On a fait appel à des consultants qui nous ont aidé dès 2003 pour comprendre l'environnement et dire potentiellement voilà ce qui va se passer, et puis après en interne il y a eu des ateliers. On s'est fait aider par PWC qui à l'époque n'était pas notre commissaire aux comptes qui nous a aidé en termes de conseils. Et puis AON aussi qui est un petit cabinet indépendant qui nous a aidé vraiment pour rédiger le manuel comptable groupe et essayer de voir l'impact des IFRS... donc y a eu des formations mais c'était très ....

Donc pour tous les... Disons pour les principaux acteurs ... au niveau de la consolidation ? Oui c'est évident pour toute l'équipe conso, mais après aussi des formations au niveau des entités. Je me doute dans les filiales ... On a par exemple une formation qui n'était pas sous ce titre là mais qui aujourd'hui s'appelle « *IFRS introduction to GROUPE A finance* » pour que vraiment les gens aient une base commune. Et donc c'est vraiment ... on a continué les présentations, on a eu beaucoup de présentations qui ont été faites sur chaque sujet. Et puis après des groupes de travail avec les secteurs, avec les *business* ... parce que nous on est organisé de la façon suivante : on a le *corporate*, ensuite on a les secteurs, les *business*, les *sub-corporate* et puis les unités ... donc là pour chaque sujet il y avait des personnes des parties prenantes. Mais je dirais que pour nous, pour GROUPE A, la consolidation de GROUPE A n'est pas très compliquée. Il y a un gros effet volume, parce qu'on a six-cent-cinquante unités qui remontent des comptes, donc il y a un gros effet volume mais en termes de passage aux IFRS, il y avait deux ou trois sujets techniques, mais comme on a été cotés à New-York, et je crois que pour votre thèse c'est important, car quand vous étiez cotés à New-York vous aviez déjà vécu un changement de normes. Donc vous aviez déjà des réflexes. Comme nous nous étions cotés à New-York donc les grands principes sur les pensions, sur les stock-options, sur les instruments financiers même si c'était différent on avait déjà appréhendé et on avait déjà un minimum de connaissances sur ces sujets là. Donc quand il a fallu passer sur des sujets comme ça en IFRS, on avait tous les experts, on avait toute l'organisation interne. Quand on parle de retraites, le passage aux IFRS a été très bien maîtrisé, sur les stock-options sans souci, sur les instruments financiers ça été un peu plus compliqué par ce qu'on a mis en place un logiciel, qui s'appelle FIRST et que toutes les sociétés du groupe remplissent pour qu'on voit leur position de change parce qu'on est une énorme... On fait 85% de notre chiffre d'affaires à l'international donc on a un énorme enjeu de couverture. Donc toute la couverture est gérée dans un logiciel, là ça a été un peu plus difficile mais on savait déjà ce qu'était un instrument financier et on savait comment le valoriser ... donc comptablement ça n'a pas été trop compliqué. Après là où il y a eu un vrai sujet et qui n'a pas donné lieu à énormément de retraitements, je n'ai pas les chiffres exacts, il faudrait revenir à nos annexes, c'est sur le contrat long terme. Parce que là vous pouvez avoir des différences entre les normes françaises et IFRS, mais il n'y en a pas eu tant que ça. On était déjà à l'avancement ... on avait abandonné l'achèvement il y a très longtemps... Donc comme dans nos contrats on a ce que nous on appelle des *milestones* on sait exactement quand est-ce qu'on peut prendre l'affaire, le chiffre d'affaires et la marge donc ... Je ne pense pas que la conversion aux IFRS a été particulièrement pénible. C'est du boulot, ça a été difficile. Il y a beaucoup de temps d'analyse, après faire les comparaisons avec les normes françaises pendant deux exercices c'est vrai que c'est fatiguant et un peu pénible. Mais il n'y a pas eu de drame, il n'y a pas eu de mauvaise surprise.

Vous avez recruté ?

Non l'équipe est restée la même, en fait elle a perdu une personne parce qu'il y a eu pas mal de changements mais là on retrouve l'équipe type. Mais pas spécialement pour la transition.... De toute façon le groupe allait mal, donc de toute façon, je dirai que pendant trois ans il y a eu une réduction très forte des coûts chez GROUPE A. Si, la seule personne qui a changé, c'est qu'aujourd'hui on a un responsable des normes qui s'appelle JLL, qui à l'époque, si je me souviens en 2001/2002, GROUPE A n'avait

personne qui faisait des normes comptables. Mais il y a quelqu'un qui était dans le groupe, qui était chez Power, qui était très fort en normes comptables et extra comptables donc il a intégré la conso en 2003 pour vraiment s'occuper des aspects normes comptables. On travaille énormément ensemble et lui effectivement s'occupe de façon générale sur les normes du groupe et c'est lui qui a été très impliqué sur l'aspect plus technique sur le passage aux IFRS.

Et donc en tant que responsable normes qu'est-ce qu'il fait ? Il fait de la veille ?

Au quotidien il fait beaucoup de veille normative et après beaucoup de ... il travaille beaucoup sur des sujets de formations, parce qu'on a lancé des politiques de formations très fortes. Donc en finance on a préparé trois ou quatre modules de formations mais ça prend vraiment très longtemps et il est très impliqué. Alors il y a une formation sur les IFRS pour les nouveaux entrants. Là on est en train de préparer une formation IFRS *advance* pour des gens qui sont vraiment déjà ... qui on déjà un bon niveau en finance donc ça peut typiquement être les chefs comptables de nos *reporting units*, les directeurs financier métier ou sous-métier et tous les contrôleurs qui pourraient venir là. Et on a une grosse ... il a passé énormément de temps sur une formation qui s'appelle *hedge accounting and contract accounting*, c'est sur la couverture de change et le contrat, et là c'est destiné plus pour des opérationnels donc on a vraiment... aujourd'hui des problématiques de change qui sont très fortes chez nous, donc JLL passe la moitié de son temps juste sur les aspects comptables liés à la couverture de change. Parce que nos opérations ... ce qu'il faut voir c'est que quand on crée une usine de production d'électricité, on va vendre ... alors le client peut très bien être en Suède mais on va produire en Suisse, en France, on va sous traiter à la Pologne qui elle-même va sous traiter des choses à la Chine ... donc on a cinq ou six pays pour fabriquer, pour notre usine. Et si on n'a pas une couverture de change qui est vraiment optimale on peut perdre beaucoup d'argent, donc comme il y a beaucoup d'opérations en dehors de la zone euro c'est primordial d'être bien couvert. Et lui, effectivement à l'époque des IFRS, il était concentré sur les IFRS ... Actuellement c'est moi. Je prépare la plaquette, c'est moi qui l'ai faite mais la partie normes comptables c'est JLL qui la revoit. Et là je vois on travaille toujours ensemble, moi je prépare la plaquette, il la regarde, il me donne ... il me parle des nouveaux textes, on essaie toujours de s'améliorer, on regarde ce que font les autres aussi. Donc on a vraiment ... non non c'est important d'avoir quelqu'un qui a un regard extérieur, qui a une bonne connaissance normative et qui peut vraiment avoir de la valeur ajoutée sur les documents présentés par la société. Parce ce que nous on va avoir, je dirais, le comptable, l'expert consolidation au niveau des normes pour que la plaquette soit le plus en phase avec les normes, c'est notre souhait. Mais après, il y a toutes les autres personnes de l'entreprise qui n'ont pas forcément, les normes sont ce qu'elles sont, mais on ne peut pas, c'est très difficile de les suivre exactement à la lettre et puis même parfois en termes d'informations, il y a des informations qu'on ne donne pas. Par exemple lorsqu'on fait des acquisitions il y a des informations qui sont très confidentielles. Pas forcément vis-à-vis de l'actionnaire GROUPE A mais vis-à-vis de nos partenaires. On a acheté des sociétés en Chine, et il y a vraiment un des accords où il y a des clauses de confidentialité très fortes. Et les anciens actionnaires sont toujours les dirigeants du groupe et ils nous ont demandé de ne jamais parler du prix d'acquisition. Je pense que ça pourrait créer des problèmes sociaux dans ces sociétés qui ont été achetées. Donc on n'a jamais divulgué le prix dans les annexes. En tout cas dans une des autres sociétés parce qu'on avait acheté que 75% et tant qu'on n'aurait pas acheté 100% les associés ne souhaitaient pas qu'on divulgue le prix d'achat ... pour pas que ça crée des tensions avec les salariés.

D'accord... et à un moment vous avez dit « on regarde ce que font les autres », comment vous faites ?

Il y a quand même un gros avantage chez GROUPE A, c'est qu'on clôture très vite au 31 mars, donc notre clôture c'est 31 mars et 30 septembre, clôture de comptes publiés. Quand on clôture au 31 mars, on a beau avoir préparé la maquette des comptes en février, sans les chiffres, juste la maquette moi je la prépare en février. Les autres sociétés sont en train de sortir leurs rapports annuels donc ... ce qui nous permet nous, quand il y a un nouveau texte comptable, ça nous permet de voir comment les autres l'ont appréhendé et ça nous permet de voir aussi lorsqu'ils ont de bonnes idées. Je ne sais pas ... sur du goodwill, sur des immobilisations corporelles, incorporelles, sur les parties liées. S'ils ont des annexes qui sont plutôt bien, ben nous on s'inspire de leurs idées. On se dit tiens ben là c'est bien ce qu'ils ont fait donc on retient. Parfois c'est une question de forme pas de fond, ou les deux. Mais on essaie un peu d'être toujours en phase avec ce que font les autres sociétés.

Sur la forme c'est souvent très proche ... Mais du coup c'est bien parce qu'on reconnaît... On essaie toujours de penser au lecteur... enfin moi c'est ce que j'essaie de faire donc le tout c'est de respecter les normes comptables mais rien n'empêche de présenter joliment et d'essayer d'expliquer des choses. Alors bon, je sais que nous, ça dépend des notes, on essaie de donner un minimum d'explications. Il y a des sociétés qui ne mettent que des tableaux EXCEL, nous on essaie de mettre les deux, dès qu'on peut mettre de l'explication, on la met. Mais c'est toujours dur de savoir qui va lire les comptes et ce qu'ils veulent ... donc on essaie vraiment d'être acceptables à la lecture.

....



Peut-on aborder à présent, les normes lorsqu'il y a un choix à faire. On peut parler de la norme que vous préférez pour donner un exemple. Donc quand il y a un choix, quand il y a deux options, comment est-ce que ça c'est passé ?

**Bon pour moi, il n'y avait vraiment qu'un seul cas de figure où il y avait deux options, celui qui est le plus flagrant pour nous c'était sur les retraites. Parce qu'au passage aux IFRS vous pouviez imputer les écarts de gains et pertes actuariels sur votre situation nette. Ça c'est l'option d'IFRS 1 ... C'est ça ... qui aujourd'hui d'ailleurs existe de nouveau donc nous on va l'utiliser. On va l'utiliser maintenant mais on ne l'avait pas fait à l'époque. Or nous c'était très simple ... aujourd'hui on a quatre milliards d'actifs et cinq milliards de passifs et à l'époque on avait environ un milliard de pertes et gains actuariels non reconnus donc on lissait sur la durée de vie des plans, soit entre dix et quinze ans. C'était un gros montant qui était hors bilan, que tout le monde connaissait. Mais à l'époque GROUPE A n'allait pas bien du tout, la situation nette était proche de zéro donc on n'a pas utilisé cette option pour ne pas avoir des capitaux propres négatifs. Donc typiquement on ne l'a pas fait. Et ça ne nous a pas gêné, je veux dire ... de toute façon les analystes, tout le monde retraient les pertes actuarielles en hors bilan et les remettaient dans la dette quand il fallait faire les ratios financiers, donc ça ne nous a pas gêné spécialement. Et donc on l'a fait comme ça. Les options et nous, ç' était vraiment la situation de la société. On n'allait pas bien, les capitaux propres n'étaient pas suffisants, est-ce qu'il fallait rajouter un milliard ? Ça ne servait à rien d'avoir des capitaux propres négatifs, en termes d'image ce n'était quand même pas terrible. Donc aujourd'hui, typiquement, dans les normes IFRS il y a un amendement à IAS 19 depuis 2005, enfin depuis 2004, qui permet de le faire. Et donc nous on va changer de méthode au 30 septembre 2007, parce ce que le groupe va très très bien, la situation nette s'est améliorée. Et on se dit, ben maintenant l'objectif c'est on va bien donc tout ce qui peut être mis dans les comptes est mis dans les comptes. Donc aujourd'hui, elles sont de 880 millions ces pertes actuarielles non reconnues. Et bien on dit maintenant on les met dans la situation nette et on en parle plus. La variation de valeur ira en situation nette. Le deuxième avantage de ça, c'est qu'aujourd'hui toutes ces pertes actuarielles qu'on avait, donc de 800 millions et de un milliards à l'époque, on les amortissait dans le P&L (le compte de résultat) soit tous les ans 60 millions d'euros dans le compte de résultat d'amortissements des pertes actuarielles. Donc aujourd'hui le fait de le passer en *equity*, on va l'enlever donc mécaniquement on va améliorer notre résultat. Donc ça a un bon effet d'image aussi. Donc après ... Le fait de ce changement de méthode est typiquement ... toutes les sociétés l'ont utilisé. Il y a aussi des inconvénients, dans la technique du mécanisme des retraites, l'avantage pour la communauté financière c'est que tout est dans le bilan et puis la variation de valeur passe en situation nette c'est bien. D'un autre côté, si on est vraiment plus technique de retraites il y a des essais en termes d'évaluation c'est-à-dire en permanence à la juste valeur. Alors qu'avant vous aviez une méthode qui s'appelle le corridor qui vous permettait avec un seuil de plus ou moins 10% de lisser le montant des pertes actuarielles. Alors que maintenant on passe tout en *equity* et la moindre variation de juste valeur sera passé en *equity*, donc on va entraîner une volatilité dans la situation nette. Je pense qu'il n'y a pas beaucoup de gens qui regarde la situation nette donc ce n'est pas grave. Mais on peut avoir de la volatilité et ça on l'a bien dit à notre manager, c'est-à-dire que si demain il y a une forte chute des marchés financiers on peut très bien avoir des baisses de situation nette de 300 ou 400 millions. S'il y a un crack boursier. Là par exemple les bourses ont été difficile et on a bien vu, car on a des évaluations qui sont faites tout les mois, on a bien vu que la valeur de nos actifs a globalement baissé, en tout cas notre déficit a moins baissé que prévu. L'avantage c'est qu'on est pas que sur des produits actions, on a des produits obligataires, monétaires donc il y a un mécanisme financier qui fait que quand on ajuste le marché le rendement des obligations augmente donc on compense un petit peu donc on a des situations qui ne sont pas forcément ... on a une certaine volatilité maintenant en situation nette. Donc si un jour y a un crack boursier ce n'est pas impossible qu'il y ait des baisses très très fortes.**

Mais ça s'expliquera ... ça s'expliquera mais faut être conscient que la situation nette qui est la notre aujourd'hui qui est de 2,2 milliards peut très bien ... l'année prochaine perdre 200 ou 300 millions ou gagner d'ailleurs, ça va dans les deux sens. Mais en fonction de la valeur de nos actifs qui font face aux passifs de retraites on a une certaine volatilité dans le bilan.

D'accord ... Et cette décision comment elle a été prise ? Vous avez fait une étude ...

**On a fait une étude, enfin à l'époque ils ont fait l'étude, ils connaissaient les deux méthodes et ... il y a eu des simulations ... non même pas, en fait les simulations était assez simples par ce que comme on connaissait les pertes actuarielles. On savait qu'il y avait le milliard donc on savait que... on avait fait l'étude avant, il peut y avoir une dose d'incertitude mais à 5% près on savait que le milliard c'était entre 950 millions 1 milliard 50. En termes de retraites, comme on a beaucoup d'engagements, on est très précis et on a des gens très compétents chez GROUPE A sur ce sujet. Donc on savait que c'était à peu près un milliard, donc la décision a été vite prise. On a dit on a le choix ou pas. Il y a une situation nette de zéro, il ya un milliard donc le directeur financier a pris tout de suite la décision. L'avantage chez GROUPE A c'est que le siège n'est pas très gros, en finance les gens se connaissent très bien, le directeur financier HPL**

on le voit tout le temps. Il est tout le temps là, donc dès qu'il y a une décision à prendre on la prend et ... Pour revenir au changement de méthode, nous on a préparé un document que j'ai présenté au groupe contrôleur et on est allé le présenter à HPL. Et on a pris la décision très très rapidement. On est une petite équipe mais comme on fonctionne bien, on s'échange vite l'information donc les décisions sont assez rapides. Par rapport à d'autres groupes, nous on décide très très vite.

ET par exemple, est-ce que vous avez demandé conseil à un cabinet ?

Et bien là pour le changement de méthode, on a fait toute l'étude préalable en interne, et on a demandé à un cabinet PWC qui nous a aidé à faire les chiffres. Nous on a fait une première mouture, donc comme c'était un changement de méthode ils ont retraité les années antérieures. Combien d'années antérieures ? Toutes les années présentées. Donc l'année prochaine on va présenter 31 mars 2007, 31 mars 2006 et 2005. Ça c'est le cas du changement de méthode. Comptablement c'est discutable ou pas mais on n'a pas le choix. Moi je trouve que ça n'apporte rien de retraiter les années antérieures. Si on change de méthodes personne ne va se replonger dans les exercices antérieurs. Ce qui est intéressant c'est aujourd'hui ... Exactement.... Bon là, je sais que nous au 31 mars 2007 on avait calculé en interne mais pour le faire bien pour les commissaires aux comptes et refaire toutes les années antérieures, parce qu'on n'avait pas assez de ressources pour ne faire que ça, on a demandé à PWC de nous aider pendant quinze jours, trois semaines. De leurs experts actuariat pour revoir tous les chiffres, tous les plans des années antérieures. Ce qui est difficile quand on change de méthode en retraites, c'est tous les événements spéciaux. Donc on a demandé à PWC de regarder vraiment tous les événements spéciaux ce sont les cessions, les plans qui ont été cassés ... donc tout les événements qui sont pas dans la continuité habituelle, donc regardez-les et est ce que le changement de méthode a un impact ou pas. C'est ce qu'ils ont fait. Donc évidemment, ils ont évalué les chiffres et ils sont arrivés aux mêmes conclusions que nous. Ça a renforcé, ça nous a sécurisé, le fait qu'ils revoient et qu'ils fassent les années antérieures pour être surs que quand on fait le changement de méthode on le fait juste et après comme ça on est tranquille. Et puis nous... On le fait une fois et puis on en parle plus. Là c'est audité en ce moment par nos commissaires aux comptes. Ça veut dire que ... comme il faut retraiter les exercices antérieurs, les commissaires aux comptes audient le retraitement des années antérieures. Et puis là on fait une évaluation par un expert indépendant dans le cadre du 30 septembre. ... On fait des évaluations très fréquemment, avant on avait une évaluation globale tout les mois et là on a une évaluation très précise pour les 30 septembre. Et donc là c'est un cabinet qui s'en occupe.

Et est-ce que vous avez regardé si des entreprises de votre secteur ou en général q avaient choisi cette option, depuis un ou deux ans, voir ce qui ... si il y avait eu une certaine volatilité dans leurs comptes ?

Alors, on a globalement, surtout pour les retraites, toutes les sociétés, lors du passage, ont utilisé l'exception de l'IFRS 1 et ont passé leurs pertes actuarielles en situation nette. Mais effectivement y a un nouveau texte, mais ça s'arrête c'est juste un moment. Mais il y a l'amendement à IAS 19 de 2004 qui dit bien que vous pouvez le refaire. Et là par contre toutes les sociétés sont en train de faire comme nous, de changer de méthode sur ce sujet là. Il y a eu SUEZ, ACCOR, PUBLICIS est en train de le faire en juin. Vous verrez AM donc c'est intéressant parce qu'il a fait à la fois IFRS 1 et là il fait IAS 19 amendé... Parce qu'aujourd'hui tout le monde se dit : le plus simple c'est on met tout en situation nette comme ça y a plus d'impact au compte de résultat pour les pertes et gains actuariels. Et puis en termes de gestion je trouve que c'est très sain parce qu'on a plus rien en hors bilan. Là on est vraiment ... On a un principe chez GROUPE A c'est que tout ce qui doit être mis dans le bilan est mis dans le bilan. Donc nous on avait ce milliard, on est très content de le mettre en situation nette et en provisions, comme ça tout le monde sait exactement où on en est, et c'est quand même beaucoup plus sain. Donc toutes les sociétés, sauf quelques exceptions et ça peut un peu changer pour ceux qui sont en US GAAP parce que les normes sont un tout petit peu différentes... Mais là je vois toutes les sociétés sont en train de passer à IAS 19 amendé.

J'avais regardé les comptes de la transition, soit 2004 et 2005 et il y avait très peu d'entreprises qui avaient choisi cette option, pourtant ils pouvaient anticiper et y en a très peu qui l'ont fait...

Ça a commencé au 31 décembre 2006. J'ai plus les noms en tête mais il y avait au moins SUEZ et ACCOR, il y en a une quinzaine qui l'ont fait en 2006 du CAC 40. Et là il va encore y en avoir un petit peu.

Et est-ce que ça vous est arrivé d'aller demander des conseils ou de participer aux réunions de l'ordre des experts comptables ou du CNC ?

On est membre d'ACTEO, on n'a pas été un très bon élève compte tenu des difficultés de GROUPE A toute l'énergie a été concentrée sur ça. Je pense qu'un des enjeux maintenant c'est de retourner, il y a toujours JLL qui y va mais on n'a pas été présent, on n'a pas du tout donné d'impulsion. Donc on était très en retrait... ce serait bien que ça change et que l'année prochaine... Je pense qu'on a des gens qui sont très compétents chez GROUPE A, on a des problématiques qui sont pas les mêmes que d'autres. Donc ce sera important de retourner à ces institutions là. Effectivement, il y a ACTEO, on est membre d'ACTEO, on reçoit toute la documentation mais on a été un peu en retrait. Là par contre ce qu'on utilise beaucoup comme source d'informations, c'est les big four. Ils font souvent des séminaires de deux ou trois

heures sur un sujet. Par exemple il y en a eu un, où j'ai envoyé quelqu'un de mon équipe, c'était en juillet, justement sur « IFRS 5 activités abandonnées et amendement sur IAS 19 : retour d'expérience » donc c'était ... Et typiquement ils font beaucoup de cessions comme ça donc on y va. On essaie d'y aller, alors soit JLL, soit le groupe contrôleur, ou moi ou j'envoie quelqu'un de mon équipe.

Et est-ce que vous avez pensé ou réfléchi à utiliser la juste valeur pour l'évaluation des immobilisations corporelles ou des immeubles ?

Je ne sais pas pourquoi à l'époque on ne l'a pas fait, moi je peux vous dire que chez GROUPE F on ne l'a pas fait, chez GROUPE V non plus, parce que pour moi c'est très difficile d'avoir une juste valeur. Donc si on veut vraiment avoir une valeur de marché, la seule personne qui va être capable c'est un expert indépendant et vous ne pouvez pas tout les six mois faire appel à un expert indépendant. Nous ce qu'on voit... en IFRS c'est beaucoup plus technique que les normes françaises et c'est toujours plus technique et de plus en plus il faut faire appel à des experts indépendants. Mais ça a un coût monstrueux. Quand vous appelez GROUPE A, GROUPE V, GROUPE F ou LVMH, vous n'avez pas de problème et vous pouvez payer n'importe quel expert indépendant. Mais après il n'y a pas que les sociétés du CAC 40, mais moi quand je vois les IFRS je me dis c'est vraiment des normes pour les grosses sociétés. Il faut avoir un responsable normes, il faut avoir une équipe conso ... avec des gens très compétents. On est vraiment sur des sujets techniques et aujourd'hui les annexes des comptes, pour moi la plupart des gens ne les comprennent pas c'est beaucoup trop technique. Ce n'est pas lisible par le commun des mortels non, aujourd'hui on est sur des normes beaucoup trop techniques. Pour les retraites il faut des experts indépendants, pour les stock-options il faut des experts indépendants, pour l'évaluation des goodwill, des écarts d'acquisition, il faut des experts indépendants. Donc après c'est un truc qui est monstrueux et ces experts là ils coûtent très très cher, ils ont des marges qui sont démentielles. Donc aujourd'hui je pense que quand on veut faire la juste valeur sur des immeubles de placement il faut soit être dans l'industrie immobilière et connaître très bien le marché, sinon comme nous industriels c'est très difficile. Il faut vraiment, pour moi ... c'est de l'argent jeté par les fenêtres. Parce que si c'est pour tout les six mois avoir des rapports d'experts ça coûte très cher. Et ce qui est vrai chez GROUPE A, c'est qu'on a quand même vendu beaucoup d'immobiliers, donc on est locataire dans la majorité de nos sites. Donc ça n'aurait pas changé la face des comptes. Par contre, sur les immobilisations corporelles et incorporelles, corporelles en tout cas... On n'est pas un métier... On a des usines, mais je ne suis pas sûr que ça apporte grand-chose d'avoir de la juste valeur. Pour les incorporelles, alors là c'est très... je sais même pas si on peut le faire en IFRS d'ailleurs ?

On peut le faire ... mais l'IASB ne le recommande pas forcément. L'option existe ...

Nous on a beaucoup de technologies, déjà on a beaucoup d'immobilisations incorporelles qui sont venues de l'acquisition d'ABB. En fait c'est une grosse société... en fait toute l'activité de grosses turbines à gaz qui était détenu par ABB qui est un groupe suédois. C'est un groupe connu. Nous on a acheté toute l'activité des turbines à gaz. On a fait une joint venture avec eux en 1999 et on a acheté le solde en 2001. Et là dans le cadre de cette acquisition, on a fait la *purchase price officer* et on a une allocation du prix d'acquisition en normes françaises et on avait évalué nos immobilisations incorporelles. Donc aujourd'hui on a un milliard dans nos comptes. En immobilisations incorporelles il y a cette technologie là, donc c'est vrai qu'on pourrait très bien faire de la juste valeur mais c'est quand même très dépendant des *corporate plan* et il y a tellement d'événements subjectifs que... moi ... sur la juste valeur... ça a des effets pernicieux qui sont terribles. Parce qu'en fine pour calculer la juste valeur, si vous avez un immeuble vous appelez un expert immobilier. Mais ce n'est pas parce qu'il vous dit que ça vaut cent que vous le vendrez cent, ça c'est évident ! Et puis en plus, quand on fait après la juste valeur sur des *corporate plan*, sur des sites de production, c'est très subjectif parce que c'est des plans à trois, quatre, cinq ans donc c'est pour ça que si on va sur des cash flow futurs ce n'est pas évident ou alors il faut vraiment regarder ça avec beaucoup d'attention. Parce qu'en fine ça impacte votre situation nette, ça fait apparaître une société qui est beaucoup plus belle... c'est vrai... Sur le moment car après il faut pouvoir amortir au compte de résultat, mais n'empêche ça augmente la situation nette, donc moi je pense qu'il faut faire très attention... Il peut y avoir un retournement.... Oui il peut y avoir un retournement et puis c'est très subjectif. Quand on est comptable on ne peut pas... La juste valeur ça fait appel à des tonnes d'experts à des choses qui ne sont pas quantifiable. Alors que quand vous achetez une immobilisation, vous l'avez achetée vous l'amortissez sur le rapport de production, c'est très facile à voir. La juste valeur c'est quelque chose ....

Et, d'une façon générale qu'est-ce que vous pensez de ces normes ?

Très très trop extrêmement complexe. Bon moi ça m'amuse, je suis très content. Le problème c'est qu'on voit bien dans tous les services consolidation, de plus en plus on a des anciens auditeurs, beaucoup de services consolidation avec des gens qui sont relativement jeunes, parce que tous les gens qui... parce que c'est devenu tellement complexe qu'on a besoin de faire appel à des experts indépendants et il faut avoir un spécialiste IFRS. Donc aujourd'hui c'est un métier de gens qui sont très très techniques. C'est pour ça qu'il y a tellement de besoin dans la société. Il faut des gens très techniques, il faut les former, il faut les

faire rester ce qui n'est pas évident parce qu'il y a une demande qui est très forte. C'est pour ça qu'il y a une rotation aussi forte dans toutes les grandes sociétés. C'est parce que tout le monde a besoin d'experts IFRS, parce que les normes sont devenues tellement compliquées que moi... Je vous dis quand j'étais chez GROUPE F on a eu beaucoup de départs et on voulait faire venir des gens qui avaient une formation plus comptable. Des gens qui étaient plus comptables, des gens qui étaient en comptabilité générale, un niveau un peu en dessous de moi qui suis expert comptable grande école. Mais on trouvait que c'était une très bonne idée de faire venir des gens qui étaient des comptables de filiales et de dire on va les former aux IFRS. Et je veux dire c'était tellement compliqué, qu'ils ont eu beaucoup de mal... Un ça leur faisait déjà très peur de venir en consolidation, et puis sur les normes c'était très compliqué. Et puis tout en anglais, aujourd'hui les normes tout est en anglais... Pour moi c'est très complexe et les gens ne comprennent plus. On a oublié le principe de base qui est la simplicité. Aujourd'hui pour moi les IFRS, les gens qui les ont écrites sont respectables et respectés, n'empêche que je pense qu'ils n'ont pas assez consulté les entreprises et surtout ils n'ont pas mis le pied en entreprise. Parce que quand on est un groupe comme GROUPE A, on a seize ou dix sept milliards d'euros de chiffre d'affaires, on a des unités dans le monde entier, c'est pas facile de faire appliquer des normes très techniques quand vous êtes au Brésil, en Argentine, en Chine, en Inde, nous on...

Mais du coup vous avez dû faire des formations aussi dans toutes ces unités ? **Oui, mais en Inde, en Chine, au Brésil le niveau des gens est relativement moyen, ils n'ont pas l'expérience de la France, de l'Angleterre, de l'Allemagne, des États-Unis qui font de la consolidation depuis trente ou quarante ans. Je veux dire les IFRS par nos amis chinois, indiens, brésiliens, il faut qu'on les regarde avec beaucoup d'attention. Et en fait, ils s'y mettent, on les forme et ils s'améliorent. Mais quand même, je veux dire c'est très technique. Pour les faire progresser c'est beaucoup d'énergie. Et c'est pour ça, je vois sur les retraites là on a demandé des annexes complémentaires au 31 mars 2007 où sur les pertes et gains actuariels il fallait expliquer ce qui relevait d'hypothèses, de changements d'hypothèses ou de changements de plans, changement de régimes de plans. Alors pour les spécialistes actuariat ça peut avoir un sens, savoir quelle méthodologie suit la société, un taux d'actualisation agressif ou pas. Mais honnêtement moi quand je regarde les normes, j'ai beau être assez technique, n'empêche quand je vois la distinction qu'on a fait sur notre ligne entre l'effet d'hypothèses et l'effet du changement d'expérience, personne n'y comprend rien. Et pour le lecteur ça sert à rien, moi ça me sert à rien, à tout le monde ça ne sert à rien. On dit ok y a un chiffre, on l'a divisé en deux mais on ne sait même pas ce qu'il y a derrière donc... ça c'est vraiment très technique. Il faut revenir à des principes de base, simplicité et comme ça d'ailleurs on peut contester nos comptes. Aujourd'hui de toute façon, ça c'est tellement compliqué que, à part l'AMF et les commissaires aux comptes, personne ne peut vous dire : ah vous vous êtes peut être trompé là ? Pour l'actionnaire lambda... C'est trop compliqué. Et je veux dire, dès fois il faut revenir à des principes sains : transparence et simplicité. Parce que quand c'est compliqué on n'est pas transparent parce que les gens ne comprennent pas ce qu'il y a derrière.**

Pourtant la transparence c'était un des objectifs. **Oui mais si la norme comptable est trop compliquée... Nous soi-disant, nous on met tout dans les comptes mais le problème c'est que les gens quand ils regardent la valorisation des stock-options, la valorisation des retraites c'est trop compliqué. Les instruments financiers, on nous demande quatre annexes et personne n'y comprend rien. Moi j'y comprends rien pourtant ça fait des années que je fais des instruments financiers. Il faut vraiment être expert en trésorerie pour dire : ben ok on a telle couverture de change, voilà les impacts. Donc je pense qu'on a un peu perdu pieds et on donne des informations qui ne servent à rien. Surtout que les gens ne comprennent plus.**

Est-ce que ce changement de normes a eu les avantages escomptés ? Vous les trouvez plus comparables, plus fiables ?

**Bon en théorie, le grand mot d'ordre et je pense qu'il est juste, c'est de dire que tous les comptes des sociétés sont devenus comparables. Quand vous regardez sur le marché, nos concurrents sont SIEMENS et BOMBARDIER, B est en US GAAP et S est en IFRS comme nous. On peut dire, grosso modo que le chiffre d'affaires est comptabilisé de la même façon. Les comptes sont comparables. Donc ça c'est vrai que c'est un vrai changement, on ne peut pas dire... Mais bon aujourd'hui quand on fait des rapprochements avec les comptes statutaires il n'y a pas non plus des écarts monstrueux. Mais c'est vrai qu'on peut dire qu'aujourd'hui dans le monde entier on a deux jeux de comptes. On a les US GAAP, les IFRS qui sont relativement proches quand même, parce qu'il y a eu un gros effort de convergence. Donc aujourd'hui on peut vraiment dire que les comptes sont comparables, qu'il y a un standard commun dans le monde entier et que ça facilite la lecture des comptes. Et c'est vrai que, moi je suis responsable de consolidation et depuis que je suis arrivé j'ai un accent très fort entre les rapprochements de situation nette entre les comptes statutaires et les comptes IFRS. Comptes statutaires ? De chaque pays, donc dans les gros pays, on leur demande qu'ils nous disent sur leurs principales entités légales. Ben voilà vous avez vos comptes en normes locales, et c'est pour ça que j'étais au Brésil, ben moi je veux que vous me donniez vos comptes en normes brésiliennes et je veux comprendre les rapprochements avec les comptes en IFRS. Parce qu'en**

théorie les seuls éléments qu'on doit voir se sont des éléments de normes comptables. Donc c'est pour ça qu'on a regardé ça. C'est très important pour être sûr que les comptes IFRS remontés soient de bonne qualité et qu'il n'y ait pas d'écart avec les normes locales ou que les seuls écarts qu'on ait soient des normes expliquées. Avec le Brésil, on en avait sur les instruments financiers, sur les retraites parce qu'ils ont certains éléments qu'ils ne peuvent prendre en compte dans le compte de résultat qu'au moment du paiement, il y avait quelques différences dans la reconnaissance du chiffre d'affaires. Mais tout était très bien expliqué et ça c'est très important. Donc là on voit bien que ça valait la peine de faire ce travail mais il faut vraiment... aujourd'hui il faut regarder un les rapprochements en normes locales avec les IFRS et bien comprendre les différences comptables. Mais c'est très facile aujourd'hui, ce qui est bien c'est qu'on peut vraiment comparer toutes nos filiales car elles remontent en IFRS. Là c'est plus facile. Avant dans n'importe quel pays, le groupe était en normes françaises et en normes locales. L'avantage c'est que les IFRS sont quand même utilisées par des sociétés internationales. Quand vous recrutez quelqu'un qui vient d'un autre groupe, il connaît les IFRS. Alors qu'avant chez GROUPE A, on recrutait quelqu'un qui venait d'un groupe américain, il ne connaissait pas les normes françaises. Donc aujourd'hui même en termes de... C'est plus complexe comme normes mais les comptes sont comparables et en termes de ressources on commence à avoir dans le monde entier des gens qui connaissent les IFRS. Donc même quand vous avez besoin, vous avez du *turn over* dans vos équipes, et ben on prend des gens qui connaissent les IFRS. Et ça c'est quand même très très bien. Je veux dire, de plus en plus, ce que j'ai appris au Brésil, c'est qu'on peut mettre des instruments financiers qu'on a en IFRS, ils peuvent le mettre dans leurs normes locales. Donc comme pour tous les montants, on a demandé au directeur financier local, le directeur financier local était d'accord, on dit ben voilà on va faire ça : on va changer de normes comptables au Brésil, dans les comptes statutaires brésiliens, pour mettre l'évaluation des instruments financiers. Donc là, on avait un élément de rapprochement entre les comptes statutaires brésiliens et les comptes IFRS qu'on va éliminer parce qu'ils ont le droit de le mettre dans les comptes. Donc ce qui veut dire que dans beaucoup de pays, ils réfléchissent à comment adapter leurs comptes statutaires en mettant certains éléments IFRS. Après la grande problématique c'est les comptes fiscaux, parce qu'en France on est encore en normes françaises et ça, ça va bien durer un temps mais si on veut vraiment être efficaces et productifs il va bien falloir qu'on ait qu'un jeu de comptes pour tout le monde. On a les comptes fiscaux, les comptes comptables et les comptes consolidés. Je crois que le prochain passage, je vais peut être froisser des gens, c'est mon avis complètement personnel, c'est arrêter les normes françaises, tout le monde devrait arrêter les normes françaises et n'avoir qu'un seul jeu de comptes en IFRS et puis comme d'habitude avoir des comptes fiscaux qui soit avec des méthodes de reddition un peu différentes. Je pense qu'on ne pourra pas continuer à avoir des gens qui sont en normes françaises et d'autres en IFRS. C'est difficile à gérer pour l'effectif et même pour les gens. Je veux dire quand on parle de la population, les gens qui sont aujourd'hui en normes françaises sur des sociétés non cotées, vous avez un chef comptable, un directeur financier et bien aujourd'hui il peut pas aller dans un groupe qui est coté en IFRS ou il va avoir beaucoup de mal, parce que là il va arriver dans des normes comptables qui sont pas les mêmes que les siennes. Donc là on a créé un fossé de compétences entre des gens qui sont normes françaises, des chefs comptables de très bonne qualité, et puis des gens qui connaissent très bien les IFRS. Et je pense que de plus en plus il va falloir que tout le monde utilise le même jeu de comptes évidemment qui sera IFRS. Et puis on garde nos comptes fiscaux.

Selon vous, il faudrait des comptes sociaux et consolidés ... tout en IFRS ... et après des comptes fiscaux. Aujourd'hui on a des comptes pour la liasse fiscale, des comptes pour les comptes sociaux et après on a une autre norme pour les comptes consolidés. C'est compliqué à gérer. Et c'est vrai qu'en termes de compétences si on pouvait vraiment avoir des comptes sociaux et consolidés en IFRS ce serait beaucoup plus simple. Parce qu'on n'aurait pas d'écart entre les deux. Et même en termes de contrôle comptable, le fait d'avoir des normes comptables dans une autre norme et des comptes consolidés IFRS ça crée des gros problèmes de contrôle. C'est pour ça que nous on met vraiment l'accent sur les rapprochements entre les ... parce qu'on se rend compte que les gens mettent des comptes IFRS mais après il y a beaucoup de changements avec leurs comptes locaux. Alors on dit : mais est-ce que c'est un problème de normes ? Ils disent oui en fait on a fiabilisé notre information. Et nous ce qu'on leur dit, c'est que c'est entièrement faux. Aujourd'hui, à partir du moment où vous n'avez pas de différences de normes, on a la même chose dans les comptes statutaires en normes locales et dans les comptes IFRS. La seule chose que nous on veut voir apparaître en écart c'est les différences de normes comptables. Et aujourd'hui, il va vraiment falloir, et c'est pour ça que nous on a un contrôle très fort, parce que le contrôle interne est une donnée primordiale chez nous. On s'assure que tout soit bien fait. Mais c'est vrai que tant qu'on aura des comptes statutaires avec des normes différentes des comptes IFRS ce sera la porte ouverte à une information qui ne sera pas d'une qualité parfaite. C'est pour ça que nous on leur dit : clôturez les comptes statutaires en même temps que les IFRS, et même en termes de sécurité c'est ce qu'il faut faire pour le management. Nous ils remontent les comptes à J+5, donc cinquième jour ouvrés de chaque mois, et y compris au 31

mars. Et nous, GROUPE A par exemple, sur le 31 mars 2007, on a eu l'arrêté des comptes le 9 mai et on a vraiment demandé à toute nos filiales des gros pays d'arrêter les comptes et que les comptes soit audités et signés par les commissaires aux comptes le 9 mai ou le 8 mai. Parce qu'on dit qu'on ne veut pas de différences. Quand vous faites les comptes, on veut que tout soit fini et on en parle plus. Et surtout ça évite les problèmes après. On doit vraiment avoir les mêmes éléments dans les comptes statutaires et les comptes IFRS à l'exception des différences de normes.

Et au niveau français, il y a beaucoup de différences de normes ?

**Bon, il y a sur les évaluations des instruments financiers, en France ça va surtout être ça, il va y avoir sur les stock-options un petit peu car elles sont en normes IFRS et pas en normes françaises. Après, c'est sur les instruments financiers, sur les coûts qu'on met sur les emprunts. Sinon, non on n'a pas beaucoup de différences. Un peu sur la reconnaissance du chiffre d'affaires mais ça c'est plus lié à la fiscalité, parce qu'il y a encore certaines filiales qui sont encore à l'achèvement mais ça c'est vraiment dicté par la fiscalité. Et là de plus en plus on arrête et on fait par rapport à l'avancement. Et à une époque ça valait la peine de faire à l'achèvement, donc fiscalement les sociétés on ne les change pas tous les ans, donc on garde une méthode et au bout d'un moment l'une après l'autre on les passe à l'avancement.**

Et, juste j'aimerais avoir votre sentiment sur le passage, vous n'étiez pas chez GROUPE A mais chez GROUPE F. **Non j'étais chez GROUPE V** Comment vous l'avez vécu humainement ? Et par rapport aux collègues de l'entreprise et d'autres entreprises ?

**C'était très dur, tout le monde a beaucoup travaillé, il y avait un peu de stress. Moi ce qui m'avait fait peur à l'époque, c'est que chez GROUPE V il y avait eu pas mal d'historique, donc on était concentré sur d'autres sujets comptables. Et puis bon, on avait travaillé sur l'IFRS mais on n'avait pas l'impression d'y avoir travaillé tant que ça. Et puis on était coté à New York donc l'équipe conso connaissait très bien les normes internationales. Mais on se disait on va avoir un déficit, et puis un jour on a fait une réunion avec cinquante personnes, non plutôt une trentaine, de tous les secteurs de la société. Et on s'est aperçu que dans nos secteurs, dans nos métiers ils étaient complètement perdus. Et ça faisait neuf mois qu'on était sur le projet IFRS. Alors que l'équipe centrale, qui avait été celle qui était le moins impliqué dans le passage aux IFRS et bien connaissait la plupart des normes et dans nos filiales à chaque fois ils connaissaient une ou deux normes, mais personnes n'avait vu le global. Et là je veux dire que ça nous a fait un peu peur. C'est pour ça que ces journées de formations ont été très importantes. Mais je dirai, que dans toutes les filiales, ils sont vraiment concentrés sur les problématiques opérationnelles et c'est vrai que sur les problématiques comptables compliquées qu'on a maintenant en IFRS, ils le voient un petit peu moins. Dans toutes les sociétés il y a eu énormément de tensions. Tout le monde a beaucoup beaucoup travaillé. Et c'est pour ça aujourd'hui, on a un tel besoin en consolidation, entre 2003 et 2004 les gens n'ont pas bougé dans leurs sociétés, sauf cas exceptionnels. Vous étiez dans un service consolidation, il y avait le changement de normes, c'était vraiment un projet pendant deux ans donc toutes les équipes disaient vous ne changez pas vous restez là. Et juste après le passage aux IFRS, on a bien vu dans les services conso que tout le monde a commencé à bouger ailleurs dans l'entreprise. Vous faites de la consolidation trois, quatre cinq ans et après vous passez à autre chose. Et là on a vu un appel d'air, parce que les gens en avait marre quand ils ont vécu le changement de normes, je peux vous dire qu'il n'y avait qu'une chose, moi je vois tout mes copains, mes relations, beaucoup avaient envie de changer. Je veux dire, ils avaient travaillé comme des brutes, ils faisaient le même métier depuis trois ou quatre ans donc ils avaient envie d'évoluer. Donc aujourd'hui dans toutes les sociétés il y a eu un appel d'air très fort et il y a eu un *turn over* très fort dans tous les services de ... Juste après le passage ? Oui juste après le passage. En 2005, ça a beaucoup beaucoup bougé, c'était terrible. Je vois pour recruter... Je vois chez GROUPE F, quand on voulait recruter, le salaire proposé était bien, les conditions de travail étaient agréables, on mettait beaucoup de temps. C'était très dur de recruter. Et souvent quand vous avez quelqu'un en consolidation c'est rare d'aller dans une autre entreprise, moi je l'ai fait, il y en a qui le font mais... La demande est très forte. Le tout, nous notre objectif, on sait qu'on a une équipe, on sait qu'elle évoluera mais qu'elle ne change pas trop vite. Et c'est de leur démontrer qu'ils sont bien chez GROUPE A, que GROUPE A est un groupe agréable où on apprend beaucoup de choses, très dynamique pour les faire rester. Il y a une demande qui est très forte. In fine, les IFRS ça été très dur mais je crois que c'est très intéressant et je crois que tous les gens qui ont travaillé dessus, aujourd'hui je crois qu'intellectuellement ça été bénéfique. C'était quand même beaucoup de travail mais il y a quand même eu beaucoup d'effets positifs. C'était très très bien.**

Merci, je crois que vous avez répondu sans que je vous pose la moitié de mes questions.

**C'est vrai que toutes les sociétés ont fait pareils. Des groupes de travail par norme, pareil chez GROUPE F et GROUPE V. Il y avait une équipe qui travaillait sur l'information sectorielle, une sur ...**

Mais quand vous dites une équipe, si chez GROUPE A en conso vous êtes cinq... **Quand je dis une équipe c'est une équipe transversale, vraiment mais dans toute les sociétés vous retrouverez la même chose. Moi j'en connaissais trois qui ont fait ça, quatre même. C'est vraiment, vous aviez ce qu'on appelle, on utilise toujours le terme américain, les workshops. Et par exemple on avait un workshop sur l'information**

sectorielle donc vous aviez quelqu'un des secteurs, des *corporate*, quelqu'un de plus comptable, quelqu'un du contrôle de gestion. Mais dans toutes les sociétés c'était pareil, vous aviez pour chaque norme comptable six, huit personnes qui travaillaient et qui se rencontraient tous les mois, tous les deux mois, pour vraiment comprendre quel était l'impact de la nouvelle norme et comprendre quel était l'impact de la norme sur les comptes de la société. Et ça je pense qu'en termes de méthodologie tout le monde a fait pareil. Groupe de travail sur une norme donnée.

Et après mise en commun ?

Et après effectivement mise en commun pour application. Mais vous aviez vraiment un comité qui décidait après. Mais vous aviez vraiment une équipe qui travaillait sur les retraites, une équipe qui travaillait sur les stock-options, une équipe sur les instruments financiers, une équipe sur l'information sectorielle, une équipe sur l'évaluation des immobilisations, une équipe sur les écarts d'acquisition. Donc voilà c'était... Et une équipe sur les annexes, sur l'information financière. Mais vous aviez une équipe sur chaque sujet qui était une équipe très transverse et puis après vous aviez un comité de pilotage. Tout le monde a fait pareil. Un comité de pilotage qui lorsqu'il fallait prendre des décisions, prenait la décision qui s'imposait. Enfin nous GROUPE A, on a une présentation du compte de résultat par fonction, ça aussi c'est un choix IFRS. Vous irez dans d'autres sociétés, nous c'est un compte de résultat par fonction, dans d'autres sociétés c'est un compte de résultat par nature. Et ça c'est un vrai choix, parce qu'il y a beaucoup de sociétés françaises qui sont restées par nature. Et nous on est vraiment par fonction. Ma compréhension c'est que la philosophie par fonctions c'est vraiment chiffre d'affaires, coûts des ventes, coûts administratifs, coûts de vente, coûts de la R&D et on arrive au résultat opérationnel. Alors que dans d'autres sociétés vous aurez vraiment chiffre d'affaires, coûts de ventes, frais de personnel, frais administratifs... Donc c'est une approche différente, à la fois en termes de présentation du compte de résultat

En termes d'informations qui en ressort... Voilà exactement. Donc nous on est très... Pour nous c'était au fil des .... Je ne suis pas sûr que se soit mieux que l'information par nature ça dépend beaucoup de l'organisation de l'entreprise. Je ne sais pas ce qui est mieux ou moins bien.

C'est vrai que quand j'ai regardé les comptes, je n'ai pas fait attention, j'ai commencé et puis je n'ai pas fini si c'est plus par fonction ou par nature. Vous trouverez les deux, enfin je crois. Autant certaines normes je vois très bien autant là je ne sais pas ce qui est le plus utilisé, ça doit être équivalent. Ben nous on avait regarder dans les comptes statutaires c'est cinquante/cinquante, dans tous les pays. Mais sur le CAC 40 je ne pourrais pas vous dire... Je regarderai à l'occasion. Mais bon aujourd'hui ça me semble assez homogène, on sent que les sociétés du CAC 40 ont fait beaucoup d'efforts. Globalement, ce que je vois c'est que la qualité est quand même au rendez-vous. Les IFRS ont, d'une façon générale, amélioré la qualité de l'information financière. En la rendant trop complexe, mais au moins il y a une certaine homogénéité. Et puis, le gros avantage, j'en ai pas parlé jusqu'à présent, c'est obliger les gens à repenser les comptes. C'est vrai que ça sort du train-train quotidien. Ah ben ouais, quand vous faites les comptes, vous faites une année sur l'autre vous changez quelques petites choses, mais grosso modo vous suivez la même trame. Et là sur les IFRS, sur chaque note, vous êtes obligé de vous dire : est ce que l'information que je présente correspond aux normes ? Est-ce qu'elle est bien ? Est-ce qu'elle est joliment présentée ? Est-ce que c'est vraiment le message qu'on veut donner ? Et donc là l'effet bénéfique, s'est vraiment que toute l'entreprise c'est reposée les bonnes questions. il y a eu une réflexion générale... Voilà et aujourd'hui on sent que la qualité des rapports annuels est bien meilleure qu'il y a quatre ans. Et ça c'est vraiment la conséquence du changement de normes. C'est que tout le monde s'est dit ok : on a un projet donc on se pose les questions et on refait un peu notre document. Et bien c'est pour ça qu'aujourd'hui je pense que les comptes, même s'ils sont trop complexes, sont mieux présentés et on sent que l'information donnée est plutôt de qualité, bien expliquée. Je trouve que ce n'est pas trop mal expliqué. Et si à la fin c'est plus homogène et plus comparable, on peut lire plusieurs rapports et retrouver... Voilà et puis comparer avec d'autres sociétés. Non il y a quand même beaucoup d'effets bénéfiques. Moi je dirai juste à la limite, il y a eu beaucoup d'effets bénéfiques, c'est plus transparent, c'est comparable, les sociétés se sont reposé les bonnes questions, mais ça reste trop technique. Et faut faire attention, au bout d'un moment, je pense qu'au régulateur faut lui dire stop. Parfois plus que de refaire des nouvelles normes qui sont de plus en plus techniques. Il faut se poser des questions sur les normes actuelles et parfois donner des réponses aux sociétés. On a quand même beaucoup de questions sur l'interprétation des normes. On avait un grand sujet, beaucoup dans les télécoms, c'est sur les put sur minoritaires, ce sont les engagements vis-à-vis des actionnaires minoritaires. Et dans beaucoup de secteurs vous rachetez des minoritaires et quand vous avez un engagement de rachat vous le comptabiliser : la dette future vous la mettez bien en dettes mais il y avait un problème de contrepartie. Alors c'est dette c'est comptable. Mais soit on faisait, comme GROUPE F qui était quasiment seul à avoir choisi ça, qui mettait en contrepartie de situation nette. Il y avait cet engagement qui diminuait la situation nette et se retrouvait en dettes. Mais d'autres sociétés, comme GROUPE V, reconnaissaient un goodwill, un écart d'acquisition. Vous aviez un écart d'acquisition et au passif la dette,

ce qui me semblait être la bonne méthode. Mais typiquement toutes les sociétés de télécoms avaient écrit au régulateur et le régulateur a dit ok vous avez raison c'est bien une dette mais n'a jamais pu nous répondre sur est-ce que ça allait en contrepartie de situation nette ou de goodwill. Parce que je pense que pour eux ils n'avaient pas envie de rentrer dans la démarche.

Quand vous dites le régulateur ? C'était l'IFRIC, c'était des interprétations, donc on avait demandé à l'IFRIC et il nous avait répondu c'est bien de la dette. Et ça répondait qu'à la moitié du problème. Parce qu'on savait bien que c'était de la dette. .... Donc... Tout le monde était très transparent et ça c'est vrai que les IFRS ont eu des bons côtés, parce que ça nous a obligé à tout mettre dans le bilan. Ce qui est bien. Tous les engagements, maintenant tout est dans le bilan, ce qui n'était pas le cas en normes françaises. Mais je pense que parfois il faut donner un peu plus d'indications et avoir sur des règles ....

Et justement à ce propos, est-ce que vous pensez que les institutions françaises, l'AMF, le CNC ont assez épaulé les entreprises ?

Non il y a pas eu... La position du CNC est très délicate parce que c'était le conseil national de la comptabilité, il y avait un comité d'urgence, c'était sur des sociétés françaises. Là on passe aux IFRS donc il se retrouve dans une situation très bancale. Autant le CNC avait une part prépondérante il y a quatre ans autant je pense que ça à entre guillemets un peu tué les institutions françaises. Parce qu'il y a un CNC qui est là, qui essaie de faire des normes, qui fait des interprétations. D'ailleurs, ils en ont fait une sur l'évaluation des normes... Mais ce n'est pas forcément la même que les IFRS, donc ils sont dans une position qui est un peu bancale. Certains diront, si on est un peu agressif, ils sont morts. Mais ils sont dans une situation qui n'est pas facile parce qu'ils doivent s'adapter aux normes internationales mais il y a encore des sociétés qui sont en normes françaises. À chaque fois qu'ils font une interprétation, ils parlent normes françaises, ils parlent IFRS. Mais en IFRS leur interprétation peut être différente de celle d'un autre pays ou de... Donc c'est pour ça que ce n'est pas à 100% homogène. Mais quand vous êtes dans une situation qui n'est pas facile. ... Et on a besoin d'eux parce que parfois ils vont être plus pratique que vont l'être l'IASB ou l'IFRIC. Ils sont indispensables. Mais je dirai qu'on est un peu dans une période de mouvance et une période intermédiaire où certains ne savent pas trop comment se positionner. L'AMF heureusement qu'elle est là pour voir un peu ce que font les sociétés. Parce que s'il n'y avait pas l'AMF je pense qu'on serait peut-être un peu moins précis. Donc là on sait qu'ils regardent nos documents, qu'ils nous posent des questions. Bon l'AMF a une certaine souplesse, mais c'est quand même un garde fou important. Bon ce n'est pas comme la SEC où là ils ont des effectifs démentiels, où ils vous posent quatre vingt ou cent questions d'une complexité terrible où là ils sont féroces. Pour moi c'est un peu extrême car ils peuvent rater des choses. On a une SEC très forte aux États-Unis, pourtant les plus grands scandales ont lieu aux États-Unis. Autant l'AMF qui est je pense un peu moins stricte, mais qui discute beaucoup avec les entreprises, ça se passe plutôt bien. L'AMF joue un rôle. Elle nous conseille beaucoup. Elle participe à des forums à des réunions. Dès qu'il y a des journées de formations souvent il y a un représentant de l'AMF. Je suis pas directeur financier chez GROUPE A je ne vois pas l'AMF mais de ce que j'entends on a un bon contact, et ils font bien leur travail. On les craint un petit peu, donc je veux dire heureusement qu'ils sont là, ça nous oblige à être compétent et à faire ce qu'il faut faire.

**Remerciements.**

Ne souhaite pas recevoir la retranscription.

L'informant propose de lui-même, de reprendre contact pour toutes questions éventuelles. Et propose même de relire quelques parties.(...)

Ça fait partie de notre rôle d'entreprise que vous ayez une bonne image de nous. C'est très bien pour les entreprises qu'on vous donne notre sentiment à nous en termes d'IFRS. Parce que c'est assez positif, le bémol c'est que c'est trop technique. C'est dur mais il y a quand même des effets très positifs. Mais moi je suis plus comptable donc c'est normal que je sois content des IFRS mais c'est un garde fou qui est très fort et c'est très bien. Derrière les IFRS, on s'aperçoit que les normes françaises elles étaient quand même excellentes. C'est une des grandes leçons du passage c'est qu'on s'aperçoit que pour les sociétés françaises il y a eu des retraitements mais ça n'a pas été non plus la catastrophe. Et on s'est aperçu que les normes françaises étaient plutôt bien, que le bon vieux principe de prudence il avait des bons côtés. Donc je veux dire elles étaient plutôt bien ces normes françaises. Il y a eu un peu de mieux avec les IFRS, mais les normes françaises n'étaient pas du tout démodées. Avec le règlement 99-02 on avait vraiment bien amélioré les normes françaises en termes de consolidation. Donc franchement ce qu'avait fait le régulateur en France c'était très très bien. On n'était pas du tout à la traîne.

Quand vous dites le bon vieux principe de prudence, il est maintenu en IFRS ? Il n'est pas écrit comme ça, mais... Vous en pratique ? En pratique, je veux dire que c'est une vraie volonté de management.... La société à un moment donné, je veux dire il y a des sociétés qui ont des méthodes comptables plus aggressive, d'autres moins aggressive. Après il y a vraiment ce qu'on appelle en US GAAP *the more likely than lost* (...) c'est est-ce que sur un procès donné vous avez plus de 50% de chance d'être condamné ou pas. Et c'est



vrai qu'en termes de provisions, IFRS a fait beaucoup de bien parce que en France on profitait du principe de prudence pour lisser une société et ça je veux dire ça avait vraiment des effets très pernecieux. Ça ce n'est pas bien, typiquement sur les provisions, IFRS est beaucoup mieux. Mais globalement les normes françaises étaient bien parce que même si il faut lisser les résultats, quoique les sociétés veuillent lisser les résultats, n'empêche que quand les résultats sont bons il faut les montrer et quand ils le sont un peu moins ça se reflète aussi. Comme aujourd'hui de toute façon vous avez des indicateurs opérationnels et on ne peut pas tricher avec. Quand on a une marge opérationnelle. Pour nous nos indicateurs opérationnels c'est marge opérationnelle, carnet de commande, chiffre d'affaires et dettes et free cash flow avec ces indicateurs là on ne peut pas tricher donc ça reflète plutôt bien la situation de la société. .... Les normes françaises n'étaient pas trop mal et les IFRS c'est encore mieux. C'est très bien je suis très content.

Et comment ça va évoluer à votre avis ?

Ce qui est bien c'est que le régulateur a fait ce qu'il a dit, c'est-à-dire qu'on est dans une période de transition pendant deux ou trois ans avec pas beaucoup de normes. Là ils vont réécrire des normes, on va changer de normes comptables petit à petit. Alors là y a eu IFRS 3 *business combination* qui est complètement reprise et qui est en cours, bon là ça va peut être changé des choses. Donc c'est plutôt bien. Ce qu'il faut vraiment c'est que, les sociétés ont beaucoup de mal à recruter, les équipes conso, elles sont plus ou moins grosses mais il faut qu'il y ait des changements de normes mais progressif. Il ne faut pas que ça aille dans tout les sens. Je crois que la convergence avec US GAAP c'est très bien en termes mondial. Donc là à chaque fois qu'il y a de nouveaux textes il faut qu'ils soient les mêmes pour les IFRS et les US GAAP ou au moins le plus proche possible, même si il reste des petites divergences. Et surtout qu'il y ait un texte, pas deux ou trois par an, mais qu'il n'y en ait pas trop, il faut vraiment le faire au fil de l'eau. Et moi je dis toujours, là on a un texte cette année qui s'appelle IFRS 7 sur l'information sur les instruments financiers. Il va falloir donner encore plus d'informations. Et là le problème des IFRS, c'est que les annexes sur les instruments financiers, nous on en a quatre, elles sont très difficiles à comprendre parce qu'on est vraiment sur l'évaluation d'instruments financiers. Moi je pense qu'il y a 1 ou 2% des lecteurs qui vont comprendre la note sur la volatilité des engagements financiers, c'est la note 33 ou 34. Et là on redemande des informations complémentaires et là franchement personne ne va les comprendre. Moi je suis incapable de le faire, donc c'est notre service trésorerie qui va le faire. Les commissaires aux comptes savent même pas où ils vont, ils n'en ont aucune idée. Là on est le 7 septembre, ils n'ont pas de position arrêtée parce qu'ils ne savent pas...

Elle est applicable quand ? Là au 1 janvier 2007, et personne ne la mise en place pour le 30 juin, juste un peu les banque. Mais vraiment là typiquement on est dans des annexes qui sont déjà très compliquées et on va redonner des informations auxquelles personne ne comprendra rien. Et c'est là que vraiment je pense, refaisons les normes les unes après les autres, de façon générale. Mais je dirai que les normes que je critique le plus c'est 32 et 39 parce que là on a fait appel à des spécialistes la norme fait trois cents pages, elle est incompréhensible. Je dirai s'il y avait une norme un jour à revoir, mais c'est plus sur les instruments financiers. .... Mais je pense qu'il faut se reposer les bonnes questions. Cette année c'était l'information sectorielle, IAS 14, peut être qu'il faut... Sur l'information sectorielle, bon chez nous ça ne change pas. Mais peut être chez GROUPE F on avait déjà beaucoup réfléchi dessus. Mais je crois qu'il faut une ou deux normes qui changent par an pour se reposer les bonnes questions. Mais il ne faut pas aller dans tous les sens, et il faut vraiment penser à l'entreprise et au côté pratique. La norme IFRS 7, moi je ne comprends pas pourquoi ce genre de norme, parce qu'on fait que perdre le lecteur et ... c'est du travail mais les gens ne comprennent pas, c'est trop compliqué. Déjà les instruments financiers ont ne comprend pas et on redonne une information que les gens ne comprennent pas donc ... ça sert à rien. Par contre revoir la norme IFRS 3 sur le regroupement d'entreprises je pense que c'est un besoin. C'était très important, on a précisé des éléments et ça je pense que les sociétés sont très contentes d'avoir une nouvelle norme retravaillée pour leurs acquisitions. Ça c'est vraiment bien, mais il n'en faut pas plus, une ou deux normes par an quand il y a un vrai besoin. Je pense que pour le regroupement d'entreprises il y avait un besoin. Donc là le régulateur le sait, on se repose les bonnes questions c'est super.

Une question : quand l'IASB lance ses projets de normes, est ce que GROUPE A répond ?

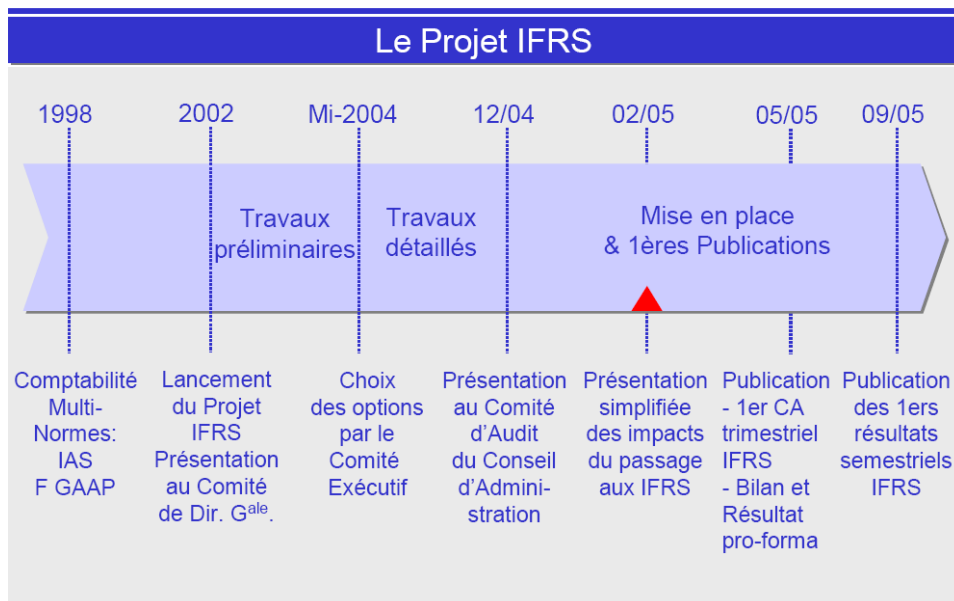
Non on n'est pas assez équipé pour ça. Je vois GROUPE F on était équipés mais souvent c'est ACTEO qui répond. Il y a eu des réponses sur l'information sectorielle via ACTEO et là GROUPE F était partie prenante. Et c'était plutôt bien.

Et bien MERCI ... c'était avec plaisir

Fin de la retranscription

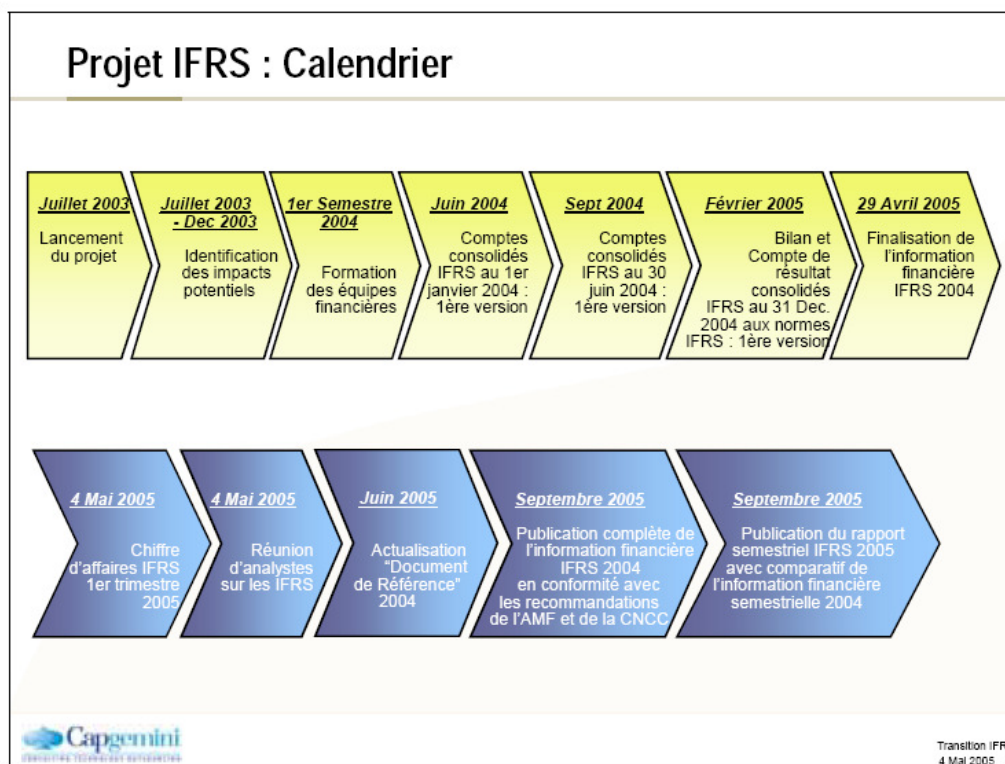
Annexe 10 : Calendrier IFRS

**AGF est prêt pour les IFRS**



6

Extrait de la présentation « AGF et les IFRS : un bilan positif »



Extrait de la présentation CAP GEMINI « Passage aux normes IFRS »

**Annexe 11 : Matrice des corrélations entre le portefeuille d'exemptions et les variables indépendantes**

	LnTotA	Rdettp	Ac. institut	Ac. conc	StOp	CotUSA	ImpOblig
ImpOptions	0,179	-0,101	0,155	-0,135	-0,064	0,260(**)	0,386(**)
Sig.	0,065	0,299	0,111	0,165	0,512	0,007	0,000

\*\* La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

\* La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

Tableau 97 : matrice des corrélations entre le portefeuille d'options et les variables indépendantes

## Annexe 12 : Exemptions d'IFRS 1 et secteurs d'activités

	Pétrol Gaz	Mat base	Indus	Biens Conso	Santé	Ser Conso	Télécom	Serv Coll	Sociétés FI	Techno
IAS 1640	0,008	0,114	-0,057	-0,137	-0,068	0,116	-0,048	-0,109	0,14	-0,018
	0,936	0,254	0,571	0,169	0,499	0,244	0,635	0,277	0,161	0,854
IAS 19	-0,053	-0,064	0,116	0,101	0,091	-0,08	0,064	0,147	-0,136	-0,098
	0,598	0,523	0,246	0,313	0,362	0,424	0,521	0,142	0,174	0,326
IAS 21	-0,014	-0,12	0,108	0,058	0,065	-0,07	0,046	0,105	-0,083	-0,07
	0,889	0,23	0,278	0,561	0,513	0,485	0,646	0,293	0,406	0,482
IFRS2	0,014	-0,093	-0,015	-0,025	-0,093	0,055	0,054	-0,095	-0,025	0,124
	0,89	0,353	0,878	0,801	0,353	0,584	0,592	0,343	0,801	0,214
IAS 3239	-0,023	-0,128	-0,023	-0,12	0,014	0,052	0,11	-0,115	-0,012	,219(*)
	0,816	0,199	0,819	0,229	0,889	0,606	0,272	0,252	0,907	0,027

\*\*La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Tableau 98 : Matrice des corrélations entre exemptions et secteurs d'activité

	Signe	Variables	Coefficients
LnTotA	+	0,718	0,007 (***)
Rdettp	-	0,023	0,433
StOp	+/-	2,158	0,078 (*)
Ainstitut	+/-	0,021	0,165
Aconc	+/-	0,023	0,158
CotUSA	+	4,180	0,004 (***)
ImpOblig	+	5,606	0,000 (***)
PétrolGaz		-2,932	0,465
Matbase		4,667	0,069 (*)
Industrie_B		-1,593	0,144
BiensConso		1,828	0,254
Santé		-4,948	0,318
SerConso		-2,915	0,014 (**)
Télécom		18,774	1,000
ServColl		1,978	0,454
SociétésFI		-9,126	0,001 (***)
Const		-22,166	0,002
R <sup>2</sup> de Nagelkerke		0,722	
Khi <sup>2</sup>		80,054	0,000
% global de prévisions		84,466	
N ajusté		103	
L'échantillon est ajusté des valeurs aberrantes (seuil 2,58).			

Tableau 99 : Régressions logiques par portefeuille d'exemptions intégrant le secteur d'activité



	IAS 32 & 39			IAS 16 & 40			IAS 19			IAS21			IFRS 2		
LnTotA	-	-0,038	0,421	-	-0,097	0,331	+	0,804	0,002 (***)	+/-	1,830	0,006 (**)	+/-	0,825	0,046 (**)
Rdettp	+	-0,409	0,118	+	0,019	0,397	-	-0,264	0,162	+/-	-0,300	0,040 (**)	+/-	-0,176	0,121
StOp	+	21,035	0,499	+	1,495	0,154	-	2,503	0,017 (**)	+/-	8,564	0,005 (***)	+/-		
Ainstitut	+/-	-0,011	0,405	+/-	0,016	0,339	+/-	0,041	0,051 (*)	+/-	-0,026	0,162	+/-	-0,046	0,015 (**)
Aconc	+/-	0,005	0,678	+/-	0,029	0,051 (*)	+/-	0,005	0,673	+/-	0,208	0,004 (***)	+/-	0,043	0,110
CotUSA	+/-	2,681	0,004 (***)	+/-	-1,475	0,217	+/-	2,360	0,068	+/-	-0,157	0,925	+/-	-2,553	0,042 (**)
ImpOblig	-	-0,367	0,263	-	-1,322	0,029 (**)	+	2,304	0,001 (***)	+/-	0,555	0,657	+/-	0,350	0,713
PétrolGaz		-3,047	0,042 (**)		0,298	0,853		-3,086	0,308		-3,820	0,180		21,490	0,999
Matbase		-21,304	0,999		0,964	0,555		1,135	0,681		-3,579	1,000		21,586	0,999
Industrie_B		-1,182	0,262		-1,102	0,407		-0,201	0,861		3,282	0,158		0,220	0,900
BiensConso		-2,169	0,057 (*)		-1,881	0,211		-0,800	0,499		-0,008	0,996		-1,936	0,242
Santé		-2,016	0,294		-18,023	0,999		17,879	0,999		16,345	0,999		-2,719	0,195
SerConso		-1,487	0,161		-0,308	0,792		-1,607	0,131		-2,110	0,170		-0,080	0,962
Télécom		18,460	1,000		-18,047	1,000		16,697	1,000		12,301	1,000		18,177	1,000
ServColl		-19,557	0,999		-18,216	0,999		19,606	0,999		22,135	0,999		16,450	1,000
SociétésFI		-1,054	0,386		-0,201	0,886		-3,445	0,015 (**)		-5,051	0,043 (**)		-2,197	0,286
Const		-18,731	0,999		-0,782	0,875		-19,884	0,002		-44,893	0,004		-14,754	0,071
R <sup>2</sup> de Nagelkerke		0,446			0,310			0,559			0,720			0,537	
Khi <sup>2</sup>		38,160	0,001		20,127	0,215		49,648	0,000		58,491	0,000		31,964	0,007
% global		73,684			86,139			82,000			90,196			90,909	
N		95			101			100			102			88	

L'échantillon est ajusté des valeurs aberrantes (seuil 2,58).

Tableau 100 : Tableau des régressions logistiques selon les exemptions d'IFRS 1 intégrant le secteur d'activité



## LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1 : LE PROGRAMME PYLEX.....	419
ANNEXE 2 : LE QUESTIONNAIRE EN LIGNE.....	421
ANNEXE 3 : LA LISTE DES QUESTIONS .....	422
ANNEXE 4 : ARRIVÉE D'UN QUESTIONNAIRE .....	429
ANNEXE 5 : LE TRI À PLAT APRÈS RECODAGE DES QUESTIONS.....	430
ANNEXE 6 : FICHE SIGNALÉTIQUE GROUPE .....	438
ANNEXE 7 : GUIDE D'ENTRETIEN.....	439
ANNEXE 8 : FICHE DE SYNTHÈSE ENTRETIEN .....	440
ANNEXE 9 : ENTRETIEN .....	441
ANNEXE 10 : CALENDRIER IFRS .....	453
ANNEXE 11 : MATRICE DES CORRÉLATIONS ENTRE LE PORTEFEUILLE D'EXEMPTIONS ET LES VARIABLES INDÉPENDANTES .....	454
ANNEXE 12 : EXEMPTIONS D'IFRS 1 ET SECTEURS D'ACTIVITÉS .....	455

## LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1 : NORME, RÈGLE ET PRINCIPE : DÉFINITIONS.....	12
TABLEAU 2 : CONVENTION ET INSTITUTION .....	13
TABLEAU 3 : L'OBJET DE LA RECHERCHE .....	16
TABLEAU 4 : LES SOCIÉTÉS CONCERNÉES PAR L'ADOPTION DES NORMES IAS/IFRS .....	51
TABLEAU 5 : LES CARACTÉRISTIQUES DE L'INFORMATION SELON LE CADRE CONCEPTUEL DE 1989 .....	63
TABLEAU 6 : LES POSTES DU BILAN ÉVALUÉS À LA JUSTE VALEUR. (SOURCE : DUMONTIER ET RAFFOURNIER, 2005).....	68
TABLEAU 7 : LES EXEMPTIONS FACULTATIVES, D'APRÈS LES NORMES IFRS 1, IFRS 2, IFRS 4 ET L'AMENDEMENT À IAS 39.....	73
TABLEAU 8 : LES OPTIONS PERMANENTES .....	73
TABLEAU 9 : SYNTHÈSE DES CRITIQUES LIÉES AU COMPORTEMENT DE L'ACTEUR.....	94
TABLEAU 10 : SYNTHÈSE DES CRITIQUES LIÉES AUX HYPOTHÈSES DE LA TPC.....	94
TABLEAU 11 : LES DEUX AXES DE LA THÉORIE POLITICO-CONTRACTUELLE.....	97
TABLEAU 12 : PANORAMA DES RECHERCHES DE LA TPC. (D'APRÈS RAFFOURNIER, 1990 ; DUMONTIER ET RAFFOURNIER, 1999 ; FIELDS <i>ET AL.</i> , 2001).....	98
TABLEAU 13 : ANGLES D'ANALYSE DE CHOIX COMPTABLES.....	99
TABLEAU 14 : PROCESSUS DE TRANSFORMATION CONVENTIONNELLE. (D'APRÈS BOYER ET ORLÉAN, 1991) ..	121
TABLEAU 15 : AXINOMIE DE CONVENTIONS COMPTABLES. (D'APRÈS AMBLARD, 2002).....	125
TABLEAU 16 : MATRICE DES INSTITUTIONS. (D'APRÈS BENSEDRINE ET DEMIL, 1998 ; BROUSSEAU, 2000) .....	129
TABLEAU 17 : LES INSTITUTIONNALISMES. (D'APRÈS DIMAGGIO ET POWELL, 1997 ET PESQUEUX, 2007) .....	132
TABLEAU 18 : LES TROIS PILIERS DES INSTITUTIONS. (SOURCE : SCOTT, 2001) .....	145
TABLEAU 19 : MATRICE DES INSTITUTIONS COMPTABLES .....	151
TABLEAU 20 : LES TROIS COURANTS EN PERSPECTIVE .....	154
TABLEAU 21 : LES PARADIGMES DE RECHERCHE. (SOURCE : GIORDANO, 2003, P.9).....	160
TABLEAU 22 : LE CHERCHEUR ET LA RECHERCHE.....	161
TABLEAU 23 : INDIVIDUALISME <i>VERSUS</i> HOLISME. (D'APRÈS DEFALVARD, 1992, P.129) .....	162
TABLEAU 24 : CADRE CONCEPTUEL ET POSITION MÉTHODOLOGIQUE .....	163
TABLEAU 25 : LES MÉTHODES UTILISÉES. (D'APRÈS SAVALL ET ZARDET, 2004) .....	165
TABLEAU 26 : LES APPROCHES DE RECHERCHE. (D'APRÈS KOENIG, 1993 ET WACHEUX, 1996) .....	165
TABLEAU 27 : DÉMARCHÉ DE RECHERCHE EN FONCTION DES MÉTHODES .....	166
TABLEAU 28 : MONISME <i>VERSUS</i> DUALISME COMPTABLE. (D'APRÈS RICHARD ET COLETTE, 2005, PP.97-98) .	167
TABLEAU 29 : LES MÉTHODES DE RECHERCHE EN ORGANISATION. (SOURCE : SNOW ET THOMAS, 1994, P.459) .....	168
TABLEAU 30 : DESCRIPTION DES VARIABLES DE LA BASE IFRS.....	172
TABLEAU 31 : LES MÉTHODES STATISTIQUES. (D'APRÈS : EVRARD <i>ET AL.</i> , 2003 ET DESJARDINS, 2005) .....	175



TABLEAU 32 : LES VARIABLES DÉPENDANTES .....	179
TABLEAU 33 : ÉCHANTILLON AJUSTÉ .....	179
TABLEAU 34 : MOYENNES DES VARIABLES INDÉPENDANTES SELON LES ÉCHANTILLONS AJUSTÉS .....	180
TABLEAU 35 : NATURE DES VARIABLES INDÉPENDANTES .....	181
TABLEAU 36 : MATRICE DES CORRÉLATIONS ENTRE VARIABLES EXPLICATIVES .....	183
TABLEAU 37 : TEST VIF POUR LES VARIABLES EXPLICATIVES .....	184
TABLEAU 38 : FICHE SIGNALÉTIQUE DU GROUPE .....	188
TABLEAU 39 : CHOIX D'OPTION DE 1 <sup>ÈRE</sup> ADOPTION .....	188
TABLEAU 40 : AVIS SUR LE RECOURS AUX EXEMPTIONS .....	188
TABLEAU 41 : ÉVALUATION DES IMMOBILISATIONS .....	189
TABLEAU 42 : AVIS SUR LA TRANSITION .....	190
TABLEAU 43 : PROFESSION COMPTABLE .....	190
TABLEAU 44 : PRISE DE CONTACT .....	190
TABLEAU 45 : ÉCHELLE DE LIKERT À 4 POINTS .....	191
TABLEAU 46 : LES MÉTHODES D'ENQUÊTES. (D'APRÈS BAUMARD <i>ET AL.</i> , 2003 ET GANASSALI ET MOSCAROLA, 2004).....	192
TABLEAU 47 : LES POINTS CLÉS DE L'ENQUÊTE EN LIGNE.....	193
TABLEAU 48 : MODALITÉS DE L'ENQUÊTE EN LIGNE. (D'APRÈS GANASSALI ET MOSCAROLA, 2004).....	193
TABLEAU 49 : LA PRÉ-ENQUÊTE .....	197
TABLEAU 50 : RÉPONSES À L'ENQUÊTE IFRS.....	200
TABLEAU 51 : VALIDITÉ DES DONNÉES DE L'ENQUÊTE IFRS .....	201
TABLEAU 52 : LE NETTOYAGE DES DONNÉES. (D'APRÈS MALHOTRA, 2004) .....	201
TABLEAU 53 : LES MÉTHODES DE TRAITEMENTS DES DONNÉES.....	203
TABLEAU 54 : SYNTHÈSE DES AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DE L'ANALYSE DE CONTENU (D'APRÈS HARWOOD ET GARRY, 2003).....	206
TABLEAU 55 : DESCRIPTION DES COMMUNIQUÉS DE TRANSITION : DONNÉES DE CONTEXTE .....	208
TABLEAU 56 : LES OUTILS D'ANALYSE LEXICALE. (D'APRÈS MATHIEU, 2004 ; TRÉBUCQ, 2008).....	210
TABLEAU 57 : APPLICATION DE L'ALPHA DE CRONBACH.....	215
TABLEAU 58 : LES RÈGLES D'INTERPRÉTATION DE L'ACP.....	216
TABLEAU 59 : LES INFORMANTS POTENTIELS.....	219
TABLEAU 60 : LES ENTRETIENS EFFECTUÉS.....	219
TABLEAU 61 : SYNTHÈSE DES CHOIX EFFECTUÉS AU COURS DE LA RECHERCHE .....	225
TABLEAU 62 : GRILLE DE LECTURE CENTRÉE SUR LA THÉORIE POSITIVE DE LA COMPTABILITÉ.....	234
TABLEAU 63 : GRILLE DE LECTURE CENTRÉE SUR LA THÉORIE DES CONVENTIONS.....	235
TABLEAU 64 : GRILLE DE LECTURE CENTRÉE SUR LA THÉORIE NÉO-INSTITUTIONNELLE SOCIOLOGIQUE.....	236
TABLEAU 65 : DESCRIPTION DU CORPUS.....	237
TABLEAU 66 : RICHESSE DU VOCABULAIRE.....	237
TABLEAU 67 : EXEMPLES DE TAUX DE RÉPÉTITION (SOURCE : BARDIN, 1998).....	238
TABLEAU 68 : STATISTIQUES DESCRIPTIVES PAR THÈMES.....	238
TABLEAU 69 : MATRICE DES CORRÉLATIONS CATÉGORIES/VOCABLES .....	241
TABLEAU 70 : COEFFICIENTS DE CORRÉLATION INTER-THÉORIQUES.....	242
TABLEAU 71 : DESCRIPTION DES ITEMS DE LA TPC.....	246
TABLEAU 72 : LE LEXIQUE DE L'INCERTITUDE .....	249
TABLEAU 73 : LEXIQUE DE L'ISOMORPHISME COERCITIF .....	251
TABLEAU 74 : CARACTÉRISATION DE L'ACTIVITÉ PROJET. (D'APRÈS GIARD ET MIDLER, 1996).....	254
TABLEAU 75 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE PROJETS. (D'APRÈS LOUFRANI-FEDIDA, 2006).....	255
TABLEAU 76 : DESCRIPTION DE QUELQUES PROJETS IFRS.....	273
TABLEAU 77 : L'ÉCHANTILLON OBSERVÉ .....	275
TABLEAU 78 : CHOIX DES EXEMPTIONS PERMISES PAR IFRS 1 .....	277
TABLEAU 79 : ÉLÉMENTS RÉÉVALUÉS CONFORMÉMENT À IFRS1 .....	278
TABLEAU 80 : CHOIX D'OPTIONS D'ÉVALUATION DES IMMOBILISATIONS LORS DE LA TRANSITION AUX NORMES IAS/IFRS .....	281
TABLEAU 81 : CATÉGORIES D'IMMOBILISATIONS RÉÉVALUÉES CONFORMÉMENT À IAS 16 .....	281
TABLEAU 82 : RÉÉVALUATION DE L'IMMOBILIER DE PLACEMENT .....	283
TABLEAU 83 : ÉVALUATION DES IMMOBILISATIONS À LA JUSTE VALEUR SUR TROIS EXERCICES .....	284
TABLEAU 84 : COMPTABILISATION DES ÉCARTS ACTUARIELS SUR TROIS EXERCICES .....	285
TABLEAU 85 : COMPTABILISATION DES COÛTS D'EMPRUNT SUR TROIS EXERCICES .....	287

TABLEAU 86: MESURES ET IMPACTS DES VARIABLES DÉPENDANTES .....	302
TABLEAU 87 : MESURES DES VARIABLES INDÉPENDANTES ET RELATIONS ATTENDUES .....	302
TABLEAU 88 : STATISTIQUES DESCRIPTIVES DES CHOIX D'EXEMPTIONS SUR ÉCHANTILLON AJUSTÉ .....	303
TABLEAU 89 : MATRICE DES CORRÉLATIONS DES EXEMPTIONS D'IFRS 1(ÉCHANTILLON AJUSTÉ).....	304
TABLEAU 90 : CORRÉLATIONS ENTRE VARIABLES DÉPENDANTES ET INDÉPENDANTES SUR ÉCHANTILLON AJUSTÉ .....	305
TABLEAU 91 : LES DÉTERMINANTS DES CHOIX : STATISTIQUES DESCRIPTIVES .....	306
TABLEAU 92 : LES RÉGRESSIONS LOGISTIQUES.....	308
TABLEAU 93 : STATISTIQUES DESCRIPTIVES DES IMPACTS DES EXEMPTIONS.....	313
TABLEAU 94 : RÉGRESSION LOGISTIQUE : PORTEFEUILLE D'EXEMPTIONS.....	315
TABLEAU 95 : LES DÉTERMINANTS ISSUS DU MODÈLE ÉCONOMÉTRIQUE .....	319
TABLEAU 96 : MISE EN PERSPECTIVE THÉORIQUE SUR LES RÉSULTATS DE LA THÈSE .....	387
TABLEAU 97 : MATRICE DES CORRÉLATIONS ENTRE LE PORTEFEUILLE D'OPTIONS ET LES VARIABLES INDÉPENDANTES .....	454
TABLEAU 98 : MATRICE DES CORRÉLATIONS ENTRE EXEMPTIONS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ.....	455
TABLEAU 99 : RÉGRESSIONS LOGIQUES PAR PORTEFEUILLE D'EXEMPTIONS INTÉGRANT LE SECTEUR D'ACTIVITÉ .....	455
TABLEAU 100 : TABLEAU DES RÉGRESSIONS LOGISTIQUES SELON LES EXEMPTIONS D'IFRS 1 INTÉGRANT LE SECTEUR D'ACTIVITÉ.....	457

## LISTES DES FIGURES ET ENCADRÉS

FIGURE 1 : CALENDRIER DE PREMIÈRE APPLICATION DES IFRS. (SOURCE : DELOITTE, 2004).....	3
FIGURE 2 : LA DÉMARCHE GÉNÉRALE DE LA RECHERCHE.....	19
FIGURE 3 : ARTICULATION DU CHAPITRE 1.....	20
FIGURE 4 : L'HARMONISATION PAR DIRECTIVES .....	25
FIGURE 5 : CHRONOLOGIE DE LA NORMALISATION COMPTABLE EUROPÉENNE .....	29
FIGURE 6 : STRUCTURE DE L'IASC .....	32
FIGURE 7 : LE <i>DUE PROCESS</i> .....	34
FIGURE 8 : STRUCTURE DE L'IASB (D'APRÈS : WWW.IASB.ORG) .....	40
FIGURE 9 : CHRONOLOGIE DE L'IASC/IASB .....	44
FIGURE 10 : LE PROCESSUS D'ADOPTION DES NORMES IAS/IFRS.....	53
FIGURE 11 : LES ORGANES DE DÉCISION COMPTABLE EUROPÉENS.....	55
FIGURE 12 : FONCTIONNEMENT DU CESR. (SOURCE : WWW.CESR-EU.ORG) .....	58
FIGURE 13 : ORGANISATION PRÉVISIONNELLE DE L'ANC .....	60
FIGURE 14 : LES MÉTHODES D'ÉVALUATION DES IMMOBILISATIONS .....	77
FIGURE 15 : ARTICULATION DU CHAPITRE 2.....	83
FIGURE 16 : CADRAN THÉORIQUE.....	85
FIGURE 17 : CHOIX COMPTABLES ET COÛTS. (D'APRÈS WATTS ET ZIMMERMAN, 1978).....	91
FIGURE 18 : SYNTHÈSE DES CRITIQUES LIÉES À LA MÉTHODOLOGIE. (D'APRÈS JEANJEAN, 1999).....	95
FIGURE 19 : CARTE DES POSITIONS THÉORIQUES. (SOURCE : FAVEREAU, 1989) .....	111
FIGURE 20 : LE PROCESSUS D'INSTITUTIONNALISATION. (D'APRÈS DIMAGGIO ET POWELL, 1997).....	130
FIGURE 21 : ÉVOLUTIONS DE L'INSTITUTIONNALISME. (D'APRÈS SCOTT, 2001 ; DESREUMAUX, 2004 ; PESQUEUX, 2007) .....	133
FIGURE 22 : LES BRANCHES DU NÉO-INSTITUTIONNALISME. (D'APRÈS DESREUMAUX, 2004) .....	134
FIGURE 23 : LA SURVIE DE L'ORGANISATION. (D'APRÈS MEYER ET ROWAN, 1977) .....	138
FIGURE 24 : LES DIFFÉRENTS ISOMORPHISMES. (SOURCE : DIMAGGIO ET POWELL, 1983).....	141
FIGURE 25 : VUE D'ENSEMBLE DES INSTITUTIONS COMPTABLES .....	151
FIGURE 26 : ARTICULATION DU CHAPITRE 3.....	157
FIGURE 27 : DÉMARCHE DE LA RECHERCHE.....	158
FIGURE 28 : ÉMERGENCE ET DÉTERMINATION D'UNE SENSIBILITÉ ÉPISTÉMOLOGIQUE. (SOURCE : BAUMARD, 1997, P.4).....	159
FIGURE 29 : CHRONOLOGIE DE LA MISE EN ŒUVRE DES DIFFÉRENTES MÉTHODES DE RECHERCHE .....	174
FIGURE 30 : CHRONOLOGIE DE LA MISE EN PLACE DU QUESTIONNAIRE .....	186
FIGURE 31 : MISE EN PLACE DE L'ENQUÊTE IFRS EN LIGNE .....	195

FIGURE 32 : L'ARCHITECTURE WEB DU SYSTÈME D'ENQUÊTE. (SOURCE : ALDEBERT, 2006).....	196
FIGURE 33 : LE SYSTÈME D'ENQUÊTE EN LIGNE. (SOURCE : ALDEBERT, 2006).....	196
FIGURE 34 : L'ANALYSE DES DONNÉES D'ENQUÊTES. (D'APRÈS EVRARD <i>ET AL.</i> , 2003, P.331) .....	200
FIGURE 35 : PROCESSUS D'ANALYSE DE CONTENU. (D'APRÈS HARWOOD ET GARRY, 2003).....	207
FIGURE 36 : L'ENTONNOIR DE L'ENTRETIEN. (SOURCE : COOPER ET SCHINDLER, 2006).....	221
FIGURE 37 : LA FICHE DE SYNTHÈSE D'ENTRETIEN. (D'APRÈS MILES ET HUBERMAN, 2003).....	223
FIGURE 38 : PANORAMA DES RÉSULTATS DE LA THÈSE.....	227
FIGURE 39 : ARTICULATION DU CHAPITRE 4.....	229
FIGURE 40 : SCHÉMA DE L'ACP PAR CATÉGORIE ET TABLE DES COSINUS CARRÉS.....	239
FIGURE 41 : STRUCTURE TYPE DES PROJETS IFRS .....	262
FIGURE 42 : REPRÉSENTATION DE LA PREMIÈRE APPLICATION DES NORMES COMPTABLES INTERNATIONALES .....	271
FIGURE 43 : PROCESSUS D'OBSERVATION DES CHOIX COMPTABLES LORS DE LA TRANSITION AUX NORMES IAS/IFRS .....	275
FIGURE 44 : REPRÉSENTATION DES CHOIX D'OPTIONS IFRS 1.....	277
FIGURE 45 : LES RÉSULTATS DU CHAPITRE 4.....	289
FIGURE 46 : ARTICULATION DU CHAPITRE 5.....	291
FIGURE 47 : LES INFLUENCES DES CHOIX COMPTABLES .....	371
FIGURE 48 : PROCESSUS DE TRANSITION AUX NORMES IAS/IFRS .....	375
FIGURE 49 : COMPRÉHENSION DES CHOIX COMPTABLES .....	377
FIGURE 50 : LES ASSISES THÉORIQUES DES RÉSULTATS.....	380
FIGURE 51 : POUR UNE COMPRÉHENSION GLOBALE DES CHOIX COMPTABLES .....	386
FIGURE 52 : PROPOSITION D'UNE GRILLE DE LECTURE MULTI-THÉORIQUE.....	388
FIGURE 53 : COPIE D'ÉCRAN DU QUESTIONNAIRE IFRS EN LIGNE .....	421
FIGURE 54 : COPIE D'ÉCRAN DE LA BOITE DE DIALOGUE DE MODALISA LORSQU'UN QUESTIONNAIRE EST RÉCEPTIONNÉ .....	429
FIGURE 55 : COPIE D'ÉCRAN DES QUESTIONNAIRES INTÉGRÉS SOUS MODALISA.....	429
ENCADRÉ 1 : COPIE D'ÉCRAN DU MESSAGE D'ERREUR LORS D'UNE PANNE	198
ENCADRÉ 2 : LE LANGAGE PYTHON	211
ENCADRÉ 3 : COURRIER ÉLECTRONIQUE ENVOYÉ À L'ÉCHANTILLON	421

## TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS .....	i
SOMMAIRE .....	iii
LISTE DES ACRONYMES .....	v
CHAPITRE INTRODUCTIF.....	1
1. Contextualisation de la recherche .....	2
<b>1.1. Position comptable européenne.....</b>	<b>2</b>
<b>1.2. Position comptable française .....</b>	<b>3</b>
2. Problématisation de la recherche.....	5
<b>2.1. L'objet de la recherche .....</b>	<b>5</b>
<b>2.2. Les questions de recherche.....</b>	<b>6</b>
3. Cadre théorique de la recherche .....	7
<b>3.1. La théorie politico-contractuelle.....</b>	<b>7</b>
<b>3.2. La théorie des conventions.....</b>	<b>8</b>
<b>3.3. La théorie néo-institutionnelle sociologique.....</b>	<b>9</b>
<b>3.4. Les hypothèses en présence .....</b>	<b>10</b>
4. Clarification des concepts .....	11
<b>4.1. Harmonisation ou normalisation comptable : tel est l'enjeu .....</b>	<b>11</b>
<b>4.2. Norme, règle et principe : le triptyque comptable .....</b>	<b>12</b>
<b>4.3. Conventions et institutions.....</b>	<b>13</b>
5. Démarches épistémologique et méthodologique.....	14
<b>5.1. Une démarche positiviste aménagée.....</b>	<b>14</b>
<b>5.2. Une démarche multi-méthodes.....</b>	<b>15</b>
6. L'organisation de la thèse .....	16

CHAPITRE 1 : De la globalisation comptable .....	20
Section 1 : La normalisation comptable européenne .....	22
1. La volonté d’harmoniser la comptabilité en Europe .....	22
<b>1.1. La tentative d’harmonisation européenne .....</b>	<b>22</b>
1.1.1. La 4 <sup>ème</sup> directive .....	23
1.1.2. La 7 <sup>ème</sup> directive .....	24
<b>1.2. Une harmonisation régionale atteignant ses limites.....</b>	<b>25</b>
1.2.1. Des limites dues à l’exigence d’un consensus.....	25
1.2.2. Une modernisation vouée à l’échec .....	27
<b>1.3. Le Plan d’Action pour les Services Financiers.....</b>	<b>28</b>
2. L’International Accounting Standard Board .....	29
<b>2.1. Contexte comptable de la création de l’IASC .....</b>	<b>29</b>
<b>2.2. L’IASC : un normalisateur international de 1973 à 2000 .....</b>	<b>32</b>
2.2.1. Le fonctionnement de l’IASC.....	32
2.2.2. L’élaboration des normes : le due process .....	34
2.2.3. L’apprentissage de la normalisation à l’échelle du monde.....	35
<b>2.3. L’IASB : un normalisateur mondial depuis 2001.....</b>	<b>37</b>
2.3.1. L’IASC est mort, vive l’IASB .....	37
2.3.2. Glissement des normes comptables vers des normes financières .....	39
2.3.3. Une organisation étoffée .....	40
2.3.4. Réforme de la gouvernance de l’IASB .....	42
<b>2.4. IASB et FASB : les meilleurs ennemis .....</b>	<b>43</b>
Section 2 : La délégation comptable européenne .....	45
1. La relation entre l’UE et l’IASB .....	45
<b>1.1. Le choix de l’IASB.....</b>	<b>45</b>
1.1.1. Un choix contraint par le marché.....	46
1.1.2. Un choix économique et politique.....	47
<b>1.2. UE et IASB : un mariage sans contrat .....</b>	<b>48</b>
2. Le processus d’adoption des normes IAS/IFRS.....	50
<b>2.1. Le règlement CE 1606/2002 : la pierre angulaire de la réforme .....</b>	<b>50</b>
<b>2.2. Le cheminement des normes.....</b>	<b>52</b>
2.2.1. Les critères d’adoption.....	52
2.2.2. Le processus d’adoption des normes IAS/IFRS .....	53
2.2.3. La politique du tout ou rien .....	54
<b>2.3. Les institutions comptables européennes et françaises.....</b>	<b>55</b>
2.3.1. L’EFRAG : interprétation technique des normes comptables.....	55
2.3.2. L’ARC : la voie de la démocratie.....	57
2.3.3. Le CESR : le garant du système .....	57

2.3.4.	Les instances comptables françaises en mouvement .....	58
2.3.5.	L'AMF : l'autorité de régulation française.....	60
Section 3 : La comptabilité à l'heure des normes IAS/IFRS .....		62
1.	Un changement de philosophie comptable.....	62
1.1.	<b>Cadre conceptuel et conceptions de la comptabilité .....</b>	<b>62</b>
1.2.	<b>Primauté donnée aux investisseurs .....</b>	<b>64</b>
1.3.	<b>remise en question de la patrimonialité par le principe de <i>substance over form</i> .....</b>	<b>65</b>
1.4.	<b>Juste valeur et justesse de la valeur.....</b>	<b>66</b>
2.	Les normes à options dans le référentiel comptable international .....	69
2.1.	<b>IFRS 1 : la norme de transition.....</b>	<b>70</b>
2.1.1.	IFRS 1 : mode d'emploi .....	70
2.1.2.	Le panier d'exemptions.....	71
2.2.	<b>Les options permanentes d'évaluation des immobilisations.....</b>	<b>74</b>
2.2.1.	IAS 16 et IAS 40 : traitement des immobilisations corporelles .....	74
2.2.2.	IAS 38 : traitement des immobilisations incorporelles .....	76
2.3.	<b>Les options permanentes de comptabilisation .....</b>	<b>77</b>
2.3.1.	IAS 19 : comptabilisation des avantages du personnel.....	78
2.3.2.	IAS 23 : comptabilisation des coûts d'emprunt .....	79
Conclusion du chapitre 1 .....		81
CHAPITRE 2 : Cadre conceptuel multi-théorique .....		83
Section 1 : Approche politico-contractuelle des choix comptables .....		86
1.	Genèse de la théorie politico-contractuelle .....	86
1.1.	<b>Le rejet de l'approche normative.....</b>	<b>86</b>
1.1.1.	Qu'est ce qu'une théorie normative ? .....	87
1.1.2.	Nécessité d'une théorie positive ?.....	88
1.2.	<b>Volonté de compréhension et d'explication .....</b>	<b>88</b>
2.	L'axiomatique de la théorie politico-contractuelle .....	89
2.1.	<b>L'opportunisme managérial comme règle d'action.....</b>	<b>89</b>
2.2.	<b>Le poids des contrats comme contrainte d'action.....</b>	<b>90</b>
2.3.	<b>Analyse des critiques adressées à la théorie politico-contractuelle .....</b>	<b>93</b>
2.3.1.	Carcan axiomatique .....	94
2.3.2.	Carcan méthodologique.....	95
3.	La théorie politico-contractuelle et recherches en comptabilité.....	97

<b>3.1. Revue de la littérature politico-contractuelle .....</b>	<b>97</b>
3.1.1. État de la recherche politico-contractuelle.....	97
3.1.2. La littérature sur les choix comptables .....	99
<b>3.2. La problématique des normes comptables .....</b>	<b>100</b>
3.2.1. L'adoption volontaire des normes internationales.....	101
3.2.2. La première application européenne des normes internationales.....	102
<b>Section 2 : Approche conventionnaliste des choix comptables .....</b>	<b>105</b>
<b>1. Les origines de la théorie des conventions.....</b>	<b>105</b>
<b>1.1. Qu'est-ce qu'une convention ? .....</b>	<b>106</b>
<b>1.2. Les pères fondateurs de l'école conventionnaliste .....</b>	<b>107</b>
1.2.1. KEYNES : l'économiste précurseur .....	107
1.2.2. LEWIS : la convention de coordination .....	108
1.2.3. L'école conventionnaliste française.....	109
<b>1.3. Le rejet de la théorie économique classique .....</b>	<b>110</b>
<b>2. Cadre de réflexion de la théorie des conventions.....</b>	<b>112</b>
<b>2.1. Le contexte conventionnaliste.....</b>	<b>112</b>
2.1.1. Situation d'incertitude .....	112
2.1.2. Action individuelle dans un cadre collectif .....	113
2.1.3. « L'extériorisation » de la convention.....	114
<b>2.2. L'action conventionnaliste.....</b>	<b>115</b>
2.2.1. La rationalisation du processus décisionnel .....	116
2.2.2. Comportement mimétique .....	117
2.2.3. La légitimité de la convention .....	118
<b>2.3. La dynamique conventionnelle.....</b>	<b>119</b>
<b>2.4. Discussion sur la théorie des conventions .....</b>	<b>121</b>
2.4.1. Un manque d'unité préjudiciable .....	121
2.4.2. À propos du common knowledge .....	122
<b>3. Théorie des conventions et recherches en comptabilité .....</b>	<b>123</b>
<b>3.1. Les apports pour la recherche comptable.....</b>	<b>124</b>
<b>3.2. Contributions pour la compréhension des choix comptables.....</b>	<b>125</b>
<b>Section 3 : Approche néo-institutionnelle des choix comptables .....</b>	<b>127</b>
<b>1. Apparition de la théorie néo-institutionnelle.....</b>	<b>127</b>
<b>1.1. De l'institution.....</b>	<b>127</b>
1.1.1. Qu'est-ce qu'une institution ? .....	127
1.1.2. De l'institutionnalisation à la désinstitutionnalisation.....	129
<b>1.2. De l'institutionnalisme au néo-institutionnalisme .....</b>	<b>130</b>
1.2.1. Chronologie de la recherche sur les institutions.....	130
1.2.2. Quelles différences entre ancien et nouvel institutionnalisme ? .....	132

2.	La théorie néo-institutionnelle sociologique .....	134
2.1.	<b>Approche sociologique versus approche économique des institutions</b> .....	<b>134</b>
2.2.	<b>Le cadre de réflexion de la TNIs</b> .....	<b>136</b>
2.2.1.	La légitimation de l'organisation.....	139
2.2.2.	Un comportement isomorphique .....	140
2.3.	<b>Les limites de la théorie néo-institutionnelle</b> .....	<b>145</b>
2.3.1.	Inventaire des critiques opposées à la TNIs.....	145
2.3.2.	Vers un néo-institutionnalisme étendu .....	146
3.	théorie néo-institutionnelle sociologique et recherches en comptabilité .....	147
3.1.	<b>De la TNIs aux choix comptables</b> .....	<b>148</b>
3.2.	<b>Les institutions de la normalisation comptable</b> .....	<b>150</b>
	Conclusion du chapitre 2.....	153
	CHAPITRE 3 : Positionnement épistémologique et méthodes de recherche .....	157
	Section 1 : L'épistémologie de la recherche .....	159
1.	Paradigme épistémique .....	160
1.1.	<b>Des positionnements du chercheur</b> .....	<b>160</b>
1.2.	<b>Pour un positivisme aménagé</b> .....	<b>161</b>
1.3.	<b>Un individualisme méthodologique intermédiaire</b> .....	<b>162</b>
1.4.	<b>Le choix d'une approche multi-méthodes</b> .....	<b>164</b>
1.5.	<b>Approche de recherche : entre induction et déduction</b> .....	<b>165</b>
2.	Approche de la recherche en comptabilité .....	166
2.1.	<b>Approche positive et normative</b> .....	<b>166</b>
2.2.	<b>Monisme et dualisme de l'information comptable</b> .....	<b>167</b>
	Section 2 : Des méthodes quantitatives pour identifier les choix comptables .....	169
1.	La Base IFRS .....	169
1.1.	<b>Les potentialités d'une base IFRS ?</b> .....	<b>169</b>
1.2.	<b>Base IFRS : élaboration, contenu et utilisation</b> .....	<b>170</b>
1.2.1.	Recueil du matériau documentaire .....	171
1.2.2.	Les données de la Base IFRS.....	171
1.2.3.	Méthodes de recherche mobilisant la Base IFRS .....	173
2.	Modèle économétrique : une approche des déterminants des choix comptables.....	174



<b>2.1.</b>	<b>Procédure statistique : choix et mise en place</b> .....	<b>174</b>
2.1.1.	La régression logistique .....	174
2.1.2.	Traitement des outliers.....	176
2.1.3.	Interprétation des résultats .....	177
<b>2.2.</b>	<b>Les variables du modèle</b> .....	<b>178</b>
2.2.1.	Les variables dépendantes : les exemptions d'IFRS 1 .....	178
2.2.2.	Les variables indépendantes : les déterminants des choix .....	180
<b>3.</b>	<b>L'enquête par questionnaires</b> .....	<b>185</b>
<b>3.1.</b>	<b>L'élaboration</b> .....	<b>185</b>
3.1.1.	Les objectifs de l'enquête .....	186
3.1.2.	Composition du questionnaire.....	187
3.1.2.1.	Les thèmes du questionnaire .....	187
3.1.2.2.	Formes des questions et échelle de mesure .....	191
<b>3.2.</b>	<b>Procédure d'administration de l'enquête</b> .....	<b>191</b>
3.2.1.	Les modes de recueil des données à disposition .....	191
3.2.2.	Le choix de l'administration en ligne .....	192
3.2.3.	Choix et détermination de l'échantillon .....	194
<b>3.3.</b>	<b>L'enquête IFRS en ligne</b> .....	<b>194</b>
3.3.1.	Mise en place technique de l'enquête.....	195
3.3.2.	La pré-enquête.....	197
3.3.3.	Le site et le mailing .....	197
3.3.4.	Le risque de panne .....	198
<b>3.4.</b>	<b>Retour des questionnaires</b> .....	<b>199</b>
3.4.1.	Délai de réponse .....	199
3.4.2.	Calcul du taux de retour.....	199
<b>3.5.</b>	<b>Analyse des données</b> .....	<b>200</b>
3.5.1.	Phase préparatoire .....	201
3.5.2.	Choix des méthodes d'analyse des données d'enquête .....	202
Section 3 : Des méthodes qualitatives pour comprendre les choix comptables.....		204
<b>1.</b>	<b>L'Analyse du lexique de la communication financière</b> .....	<b>204</b>
<b>1.1.</b>	<b>Les méthodes d'analyse de contenu</b> .....	<b>205</b>
1.1.1.	Les méthodes d'analyse textuelle.....	205
1.1.2.	Le processus d'analyse de la communication de transition.....	206
1.1.3.	Le corpus : les communiqués de transition aux normes IAS/IFRS .....	208
<b>1.2.</b>	<b>Un outil informatique sur mesure</b> .....	<b>209</b>
1.2.1.	Les spécifications de l'analyse envisagée.....	209
1.2.2.	Les logiciels de lexicométrie.....	210
1.2.3.	Le choix d'un outil de programmation Python .....	211
<b>1.3.</b>	<b>Dictionnaires théoriques</b> .....	<b>212</b>
1.3.1.	Construction des grilles lexicales .....	213
1.3.2.	Mesure de la fiabilité des grilles théoriques .....	214
<b>1.4.</b>	<b>Méthodes statistiques d'analyse des résultats</b> .....	<b>215</b>
1.4.1.	Analyse en composantes principales .....	216
1.4.2.	Analyse des corrélations .....	217

2.	Les entretiens semi-directifs.....	218
2.1.	<b>Les informants</b> .....	<b>219</b>
2.2.	<b>Avant l'entretien</b> .....	<b>220</b>
2.2.1.	La méthode de l'entretien semi-directif .....	220
2.2.2.	Le guide d'entretien .....	220
2.2.3.	Fiche signalétique entreprise.....	222
2.3.	<b>Pendant l'entretien</b> .....	<b>222</b>
2.4.	<b>Après l'entretien</b> .....	<b>223</b>
2.4.1.	Fiche d'entretien.....	223
2.4.2.	Retranscription .....	224
2.4.3.	Codage .....	224
	Conclusion du chapitre 3.....	225

CHAPITRE 4 : La première application des normes IAS/IFRS : aspects communicationnels, organisationnels et techniques..... 229

Section 1 : La première application des normes comptables internationales passe par un exercice de communication financière..... 231

1.	Les grilles de lecture théoriques.....	232
1.1.	<b>Grille d'analyse politico-contractuelle</b> .....	<b>233</b>
1.2.	<b>Grille d'analyse conventionnaliste</b> .....	<b>234</b>
1.3.	<b>Grille d'analyse néo-institutionnelle sociologique</b> .....	<b>235</b>
2.	La communication financière : Analyse lexicale des déterminants théoriques .....	236
2.1.	<b>Teneur des communiqués de transition</b> .....	<b>237</b>
2.1.1.	Description du corpus.....	237
2.1.2.	Les occurrences théoriques .....	238
2.2.	<b>Le discours financier lors de la transition</b> .....	<b>240</b>
2.2.1.	Analyse thématique .....	240
2.2.2.	Analyse par théorie .....	242
3.	Regard multi-théorique sur la communication financière.....	243
3.1.	<b>Communiqués où la technicité est reine</b> .....	<b>244</b>
3.1.1.	Formalisme réglementaire.....	244
3.1.2.	Démystification de la transition .....	244
3.2.	<b>La théorie politico-contractuelle : la référence</b> .....	<b>245</b>
3.2.1.	Les déterminants politiques et contractuels.....	246
3.2.2.	La TPC et la communication financière.....	247
3.3.	<b>Les institutions en réponse à l'incertitude</b> .....	<b>248</b>
3.3.1.	Une incertitude prégnante.....	248

3.3.2. La référence aux institutions.....	250
Section 2 : La première application des normes comptables IAS/IFRS : mise en place organisationnelle .....	252
1. La gestion du projet IFRS .....	253
1.1. Qu'est ce qu'un projet ? .....	254
1.2. Une organisation par projet selon les normes .....	255
1.2.1. Groupes de travail par norme.....	256
1.2.2. Organisation plus ou moins formelle.....	256
1.2.3. Les collaborateurs de l'équipe IFRS .....	258
1.2.4. Un comité de pilotage.....	259
1.2.5. Le directeur financier en décideur final.....	260
1.2.5.1. Le directeur comptable .....	260
1.2.5.2. Le directeur financier .....	261
2. Les travaux de transition .....	263
2.1. Le travail de l'équipe IFRS.....	263
2.1.1. L'apprentissage des IFRS.....	263
2.1.2. Les outils d'aide à la décision.....	265
2.2. Recours à des prestataires extérieurs.....	266
2.2.1. Commissaires aux comptes ou consultants : une aide au cœur du processus .....	266
2.2.2. Des experts indépendants devenus incontournables.....	268
2.3. La première application des normes IFRS : l'opérationnalisation du passage .....	269
Section 3 : Application des normes à options .....	274
1. choix d'options de première application .....	274
1.1. La norme IFRS 1 pour la première applications des normes comptables internationales.....	276
1.2. Éléments d'interprétation <i>a priori</i> .....	277
2. Choix d'options permanentes.....	280
2.1. Évaluation des immobilisations .....	281
2.2. La comptabilisation des écarts actuariels .....	285
2.3. La comptabilisation des coûts d'emprunt .....	287
Conclusion du chapitre 4.....	288
CHAPITRE 5 : Pour une explication des choix comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS : un apport multi-théorique.....	291
Section 1 : Des choix comptables de transition : influences politiques et contractuelles .....	293
1. Modèle de compréhension des choix d'options comptables.....	294

1.1.	<b>Les déterminants potentiels des choix comptables .....</b>	<b>294</b>
1.2.	<b>Le modèle d'estimation des déterminants des choix comptables de transition .....</b>	<b>300</b>
1.3.	<b>Le panel d'étude.....</b>	<b>301</b>
1.4.	<b>Les variables dépendantes et indépendantes .....</b>	<b>301</b>
2.	<b>Déterminants politiques et contractuels des choix d'exemptions comptables .....</b>	<b>303</b>
2.1.	<b>Description statistiques des variables.....</b>	<b>303</b>
2.1.1.	Description des exemptions.....	303
2.1.2.	Description des déterminants.....	306
2.2.	<b>Les déterminants des choix comptables de transition .....</b>	<b>307</b>
2.2.1.	Représentativité du modèle .....	309
2.2.2.	Explication des choix d'exemptions comptables .....	309
2.2.3.	Portefeuille d'exemptions selon l'impact sur les capitaux propres .....	312
2.2.4.	Analyse de sensibilité sectorielle .....	316
3.	<b>Discussion critique sur le modèle économétrique.....</b>	<b>319</b>
3.1.	<b>Contributions empiriques à l'explication de la transition .....</b>	<b>319</b>
3.2.	<b>Faut-il dépasser la modélisation ? .....</b>	<b>320</b>
<b>Section 2 : Des choix comptables de transition enchâssés dans le contexte institutionnel....</b>		<b>322</b>
1.	<b>L'empreinte de l'incertitude sur les choix de transition.....</b>	<b>323</b>
1.1.	<b>L'incertitude des comptables.....</b>	<b>323</b>
1.1.1.	La révolution annoncée des IFRS .....	324
1.1.2.	Les tâtonnements initiaux.....	325
1.2.	<b>L'incertitude de la comptabilité.....</b>	<b>326</b>
1.2.1.	La volatilité des états financiers ? .....	326
1.2.2.	L'incertitude de la communication financière .....	328
2.	<b>Le sceau des institutions comptables sur les choix de transition .....</b>	<b>330</b>
2.1.	<b>La production internationale des normes comptables.....</b>	<b>331</b>
2.2.	<b>L'Autorité des Marchés Financiers : le garant de la morale financière française .....</b>	<b>332</b>
2.3.	<b>Le Conseil National de la Comptabilité : une position délicate.....</b>	<b>333</b>
3.	<b>L'ombre de la profession comptable sur les choix de transition.....</b>	<b>335</b>
3.1.	<b>L'intégration de la profession dans le processus de choix comptables.....</b>	<b>335</b>
3.1.1.	Les consultants : les conseillers .....	336
3.1.2.	Les commissaires aux comptes : les censeurs.....	337
3.2.	<b>Les consultants et les auditeurs sont-ils prescripteurs des choix ?.....</b>	<b>340</b>
3.3.	<b>L'omniprésence des associations.....</b>	<b>341</b>

Section 3 : Des choix comptables de transition : la marque du praticien.....	344
1. Des choix marqués par la pratique .....	344
<b>1.1. Ce qui se faisait avant</b> .....	<b>345</b>
<b>1.2. Cohérence avec les comptes sociaux</b> .....	<b>347</b>
<b>1.3. De la légitimité de la pratique</b> .....	<b>348</b>
1.3.1. La légitimité des options .....	348
1.3.2. La légitimité des choix.....	349
<b>1.4. Le choix est contraint par les ressources disponibles</b> .....	<b>351</b>
1.4.1. Les ressources financières .....	351
1.4.2. Les ressources humaines .....	353
<b>1.5. Influence de la cotation sur un marché américain</b> .....	<b>354</b>
2. Des choix marqués par les capacités cognitives.....	356
<b>2.1. La complexité des normes comptables IAS/IFRS</b> .....	<b>356</b>
2.1.1. De la difficulté de comprendre... ..	356
2.1.2. ... À la difficulté d'appliquer .....	358
2.1.3. Complexité et choix comptables.....	360
<b>2.2. Qui peut comprendre les états financiers en IFRS ?</b> .....	<b>361</b>
3. Des choix marqués par un comportement mimétique.....	363
<b>3.1. La nouvelle règle du jeu : le <i>benchmark</i></b> .....	<b>364</b>
3.1.1. Comparaison systématique des publications financières.....	364
3.1.2. Une veille comptable officialisée .....	365
<b>3.2. Pour rester dans le jeu : le mimétisme comptable</b> .....	<b>367</b>
3.2.1. L'avenir passe par les autres .....	367
3.2.2. Comportement mimétique .....	368
Conclusion du chapitre 5.....	370
 CHAPITRE CONCLUSIF .....	 373
1. Synthèse de la recherche .....	373
<b>1.1. Retour sur l'objet de la recherche</b> .....	<b>373</b>
1.1.1. Réponse à la première question de recherche .....	374
1.1.2. Réponse à la seconde question de recherche .....	375
<b>1.2. Retours théoriques</b> .....	<b>377</b>
1.2.1. Trois théories pour comprendre .....	377
1.2.2. Des résultats enchâssés dans le cadre conceptuel .....	380
2. Contributions de la recherche.....	382
<b>2.1. Contributions empiriques</b> .....	<b>382</b>

---

2.1.1.	Modélisation du changement normatif .....	382
2.1.2.	Choix comptables en situation complexe .....	383
2.1.3.	Pour la pratique .....	384
<b>2.2.</b>	<b>Contributions théoriques.....</b>	<b>384</b>
2.2.1.	Trois théories complémentaires : pour un point d’ancrage ?.....	385
2.2.2.	Proposition d’une grille de lecture multi-théorique .....	387
<b>2.3.</b>	<b>Contributions méthodologiques .....</b>	<b>389</b>
3.	Limites et prolongements de la recherche.....	390
3.1.	Limites de la recherche.....	390
3.2.	Voies de recherche à venir.....	392
BIBLIOGRAPHIE .....		395
ANNEXES .....		419
LISTE DES ANNEXES.....		459
LISTE DES TABLEAUX.....		459
LISTES DES FIGURES ET ENCADRÉS.....		461
TABLE DES MATIÈRES .....		463