



HAL
open science

Le processus de normalisation comptable par l'IASB : le cas du résultat

Anne Le Manh-Béna

► To cite this version:

Anne Le Manh-Béna. Le processus de normalisation comptable par l'IASB : le cas du résultat. Sciences de l'Homme et Société. Conservatoire national des arts et métiers - CNAM, 2009. Français. ⟨NNT : 2009CNAM0664⟩. ⟨tel-00473181v2⟩

HAL Id: tel-00473181

<https://theses.hal.science/tel-00473181v2>

Submitted on 5 Mar 2010

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.



HAL Authorization

CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS
Groupe de recherche en économie et gestion EA 2430
Centre de recherche en comptabilité

**LE PROCESSUS DE NORMALISATION COMPTABLE PAR
L'IASB : LE CAS DU RESULTAT**

THESE

Pour l'obtention du titre de

DOCTEUR EN SCIENCES DE GESTION

(Arrêtés du 30 mars 1982, du 21 juillet 1999, du 25 avril 2002 et du 7 août 2006)

Soutenue publiquement le 10 décembre 2009 par

Anne LE MANH-BENA

JURY

Directeur de thèse : **Monsieur Claude Simon**
Professeur à ESCP Europe

Rapporteurs : **Monsieur Bernard Colasse**
Professeur à l'Université Paris Dauphine

Monsieur Robert Teller
Professeur à l'Université Nice-Sophia Antipolis

Suffragants : **Monsieur Alain Burlaud**
Professeur au Conservatoire National des Arts et Métiers

Monsieur Jean-Yves Eglem
Professeur à ESCP Europe

Monsieur Bernard Olivero
Professeur à l'Université Nice Sophia Antipolis

Le Conservatoire national des arts et métiers n'entend donner ni approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse celles-ci devant être considérées comme propres à leur auteur.

A mon père

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier, en premier lieu mon directeur de thèse, le professeur Claude Simon, pour la confiance qu'il m'a accordée en acceptant de diriger mon travail. Son soutien indéfectible et ses précieux conseils m'ont accompagnée tout au long de ces trois années et m'ont permis de mener à terme cette recherche.

Je remercie les Professeurs Bernard Colasse et Robert Teller d'avoir accepté d'être mes rapporteurs ainsi que les Professeurs Alain Burlaud, Jean-Yves Eglem et Bernard Olivero de me faire l'honneur de participer à mon jury.

Je remercie chaleureusement Armand Dayan, pour ses encouragements et son aide précieuse lors de la phase finale de rédaction de cette thèse.

Je souhaite aussi remercier mes collègues d'ESCP Europe, Carole Bonnier, Pascale Delvaille, Christopher Hossfeld, John Kennedy, Léon Laulusa, Catherine Maillet-Baudrier Alain Mikol et Emmanuel Zilberberg, pour leur écoute, leur disponibilité et leurs encouragements sans cesse renouvelés.

Je remercie Isabelle Chambost et les participants aux séminaires doctoraux du CNAM qui ont contribué à faire avancer ma réflexion.

Je remercie également le personnel d'ESCP Europe et particulièrement Anne-Marie Vialle pour l'aide à la réalisation et à la mise en page de la thèse.

Enfin, je remercie ma famille et mes amis qui m'ont accordé leur confiance tout au long de ce travail.

LISTE DES ABREVIATIONS ET ACRONYMES UTILISES

AICPA:	American Institute of Certified Public Accountants
AIMR:	Association for Investment Management and Research
AMF:	Autorité des Marchés Financiers
ANC:	Autorité des Normes Comptables
ARC	Accounting Regulatory Committee
CNC:	Conseil National de la Comptabilité
DP:	Discussion Paper
ED:	Exposure Draft
EFRAG:	European Financial Reporting Advisory Group
FASB:	Financial Accounting Standards Board
FIAG :	Financial Institutions Advisory Group
FJAJ:	Financial Services Agency of Japan
IAS:	International Accounting Standard
IASB :	International Accounting Standards Board
IASC :	International Accounting Standards Committee
IASCF:	International Accounting Standards Committee Foundation
IFRS:	International Financial Reporting Standard
IOSCO:	International Organisation of Securities Commissions
JIG:	Financial Performance Joint International Group
OCI	Other Comprehensive Income
SEC:	Securities Exchange Commission
SFAC	Statement of Financial Accounting Concepts
SFAF:	Société Françaises des Analystes Financiers
SFAS:	Statement of Financial Accounting Standard
SORIE:	Statement of Recognised Income and Expense
UE:	Union Européenne

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	4
LISTE DES ABBREVIATIONS ET ACRONYMES UTILISES	5
SOMMAIRE	6
INTRODUCTION GENERALE	7
PREMIERE PARTIE: CADRES THEORIQUES DU PROCESSUS DE NORMALISATION COMPTABLE	15
<i>CHAPITRE 1: LE PROCESSUS DE NORMALISATION COMPTABLE DANS LE CADRE DE LA THEORIE DE L'AGENCE</i>	19
<i>CHAPITRE 2: LE PROCESSUS DE NORMALISATION COMPTABLE DANS LE CADRE DE LA THEORIE NEO-INSTITUTIONNELLE</i>	75
DEUXIEME PARTIE: LES ENJEUX DE LA NORMALISATION DU RESULTAT COMPTABLE	111
<i>CHAPITRE 3: LE RESULTAT COMPTABLE COMME INDICATEUR DE LA PERFORMANCE FINANCIERE</i>	115
<i>CHAPITRE 4: LE DEBAT AUTOUR DU RESULTAT COMPTABLE</i>	151
TROISIEME PARTIE: ETUDE DU PROCESSUS DE NORMALISATION DU RESULTAT COMPTABLE PAR L'IASB	213
<i>CHAPITRE 5: DE LA DEMARCHE DE RECHERCHE</i>	217
<i>CHAPITRE 6: LES RESULTATS DE LA RECHERCHE</i>	259
CONCLUSION GENERALE	351
TABLE DES ILLUSTRATIONS	363
ANNEXES	365
BIBLIOGRAPHIE	399
TABLE DES MATIERES	417

INTRODUCTION GENERALE

«Un bilan est inéluctablement faux. Car, ou bien l'on y porte les choses pour ce qu'elles ont coûté, et ce qu'elles ont coûté n'est généralement plus ce qu'elles valent, ou on prétend les porter pour ce qu'elles valent: et comment voulez-vous savoir ce que vaut une chose qu'on vendra on ne sait quand, ni comment, et que peut-être on ne vendra jamais ?»

Auguste Detoef,
Propos d'O.L. B. Barenton, confiseur, 1982 (p 92).

L'adoption par le Conseil européen du référentiel comptable de l'IASB en mars 2002 avait pour objectif de pallier les carences d'une harmonisation comptable européenne, pourtant initiée depuis plus de 30 ans, laquelle s'est révélée incapable de fournir aux états financiers des sociétés européennes la reconnaissance internationale qui leur faisait défaut. Quelques voix se sont alors élevées en Europe, et notamment en France (Raffournier, 2007), pour mettre en garde contre les dangers d'une délégation de la normalisation comptable à un organisme privé, sur lequel l'UE n'exerce pas de véritable contrôle. Cependant, un consensus s'est formé pour reconnaître que, compte tenu de l'urgence à réformer la comptabilité européenne, l'adoption par l'Europe des normes de l'IASB constituait la meilleure des solutions envisagées.

La crise financière dans laquelle est entrée l'économie mondiale en juillet 2007 pose la question du rôle joué par les normes internationales dans la propagation de cette crise et fait ressurgir des critiques quant à l'indépendance de l'IASB, à son mode de fonctionnement, et pas seulement en Europe. Lors de sa réunion d'avril 2009, le groupe des vingt (G20) a ainsi demandé aux organismes édictant les normes comptables, c'est à dire l'IASB et le FASB, de prendre un certain nombre de mesures parmi lesquelles figure l'amélioration de la participation des parties prenantes, y compris celles des régulateurs prudeniels et des marchés émergents¹.

Le mode de fonctionnement et de contrôle du normalisateur comptable international, auquel plusieurs pays ont délégué leur normalisation comptable, devient donc une question essentielle en cette période de crise. Certains accusent l'IASB de tenir des positions

¹ «Declaration on strenghtening the financial system- London 2 April 2009 » www.g20.org

dogmatiques sur certains sujets, tels que celui de la juste valeur, et de négliger les recommandations de ses parties prenantes (Batsch, 2005 ; De Greling et Zancanaro, 2007). D'autres critiquent la trop grande influence des cabinets d'audit, tant sur le financement de l'IASB que sur le mode de pensée des membres du *Board*, dont la plupart ont une expérience au sein de l'un des Big Four (Colasse, 2004 ; Chiapello et Medjad, 2007).

L'objet et les questions de recherche

L'incidence de l'application des normes IFRS par les sociétés européennes est au centre de nombreuses recherches depuis la décision du Conseil Européen. L'étude du processus de normalisation comptable par l'IASB reste en revanche un sujet peu exploré par les chercheurs. L'essentiel des recherches en normalisation comptable ont en effet été menées dans un contexte national, nord-américain dans la plupart des cas. Ainsi, les critiques adressées à l'IASB, citées précédemment, relèvent plus d'opinions que de faits scientifiquement prouvés.

Il semble donc intéressant de s'interroger sur le processus de normalisation comptable internationale, sujet peu exploré jusqu'à présent et en forte résonance avec l'actualité. Il s'avère cependant difficile d'étudier un tel processus globalement, tant du fait de la multiplicité des projets menés par l'IASB, que de la limite de temps imposée à un travail doctoral. Nous avons donc choisi de nous intéresser au processus de normalisation comptable internationale à travers un thème unique, la définition et la présentation du résultat comptable.

Le thème du résultat comptable a été retenu pour plusieurs raisons.

En premier lieu, la détermination du résultat comptable, principal indicateur de la performance financière de l'entreprise, est l'un des objectifs habituellement assignés à la comptabilité (Capron, 2006, Colasse, 2007). Elle constitue en ce sens l'un des enjeux essentiels de la normalisation comptable.

En second lieu, l'IASB a inscrit dès 2001 à son agenda un projet relatif à la définition et à la présentation de la performance financière dans les états financiers. Or huit ans plus tard, ce projet n'est toujours pas abouti, preuve de l'ampleur des débats et de la difficulté à obtenir un consensus sur le sujet. Dans le cadre de cette recherche, il nous a semblé

intéressant de privilégier un thème faisant l'objet de fortes controverses entre le normalisateur et ses parties prenantes.

Enfin, la question de la définition du résultat comptable est fortement liée à celle de l'utilisation de la juste valeur dans le référentiel comptable de l'IASB, sujet de nombreux débats en Europe depuis l'adoption du référentiel IFRS par l'UE. En effet, au cours des dix dernières années, l'utilisation optionnelle ou obligatoire de la juste valeur a été introduite dans plusieurs des normes publiées par l'IASB, sans qu'un traitement homogène et cohérent des variations de juste valeur ait été adopté. La prise en compte ou non de ces ajustements de juste valeur dans le résultat comptable est ainsi devenue une question essentielle. Selon le normalisateur, cette situation, dont semblent s'accommoder les préparateurs de comptes et qui résulte sans doute d'un compromis nécessaire à l'acceptation de la juste valeur par les parties prenantes, est source de confusion pour les utilisateurs de l'information financière, d'où son souhait de modifier la définition du résultat comptable.

Cette recherche a donc pour objet d'apporter une contribution à l'analyse du processus de la normalisation du résultat comptable par l'IASB

Nous utilisons le terme « normalisation comptable » plutôt que le terme « régulation comptable » dans le sens de « processus d'élaboration des normes comptables »². A l'instar de plusieurs auteurs (Chantiri, 1995 ; Colasse, 2005, Hoarau et Teller, 2007), nous considérons en effet que le terme « régulation comptable » désigne non seulement le processus d'élaboration des normes, mais aussi le processus d'application et de contrôle des normes.³ A l'échelon international, l'IASB est chargé du processus d'élaboration des normes mais n'assure pas leur mise en œuvre et son contrôle, lesquelles relèvent de réglementations locales. Notre travail de recherche a pour objectif d'analyser le processus d'élaboration des normes comptables par l'IASB et ne cherche pas à étudier l'intégralité du processus conduisant à la mise en application pratique des normes par les entreprises concernées.

² Nous utilisons le terme français « normalisation comptable » comme traduction de l'expression anglaise « *accounting standard-setting* ».

³ La réglementation comptable, quant à elle, est une forme particulière de la régulation comptable propre à un espace national (Colasse, 2005).

L'IASB a initié fin 2003 un projet de norme prévoyant la présentation dans les états financiers d'un nouveau concept de résultat, le *comprehensive income*⁴. Il représente la variation des capitaux propres, constatée entre deux périodes, provenant des transactions autres que celles réalisées avec les actionnaires. Il intègre ainsi les opérations comptabilisées directement en capitaux propres qui ne sont pas prises en compte dans le résultat net⁵. Ce projet de l'IASB, loin de faire l'objet d'un consensus, a ravivé un débat vieux de plusieurs décennies sur la définition du résultat comptable. Les praticiens de la comptabilité s'interrogent sur l'utilité de ce nouvel indicateur et sur une disparition programmée du résultat net qu'ils refusent (Batsch et al, 2006 ; De Greling, 2006 ; Marion, 2008).

Selon les propres termes de l'IASB, sa mission consiste à élaborer des normes comptables de haute qualité destinées à la production d'états financiers pertinents pour les utilisateurs⁶. La pertinence apparaît donc comme l'un des critères essentiels que doit chercher à atteindre le normalisateur lorsqu'il développe une norme, ce qu'il ne manque pas de souligner. Or certaines critiques s'élèvent quant au respect de cet engagement et accusent le normalisateur de privilégier souvent une approche conceptuelle lors du processus de production des normes au détriment des besoins des parties prenantes⁷. Dans le cas présent, il semble en effet que le normalisateur comptable international souhaite imposer le *comprehensive income* alors qu'il peine à mettre en évidence sa pertinence.

Il est donc intéressant de s'interroger sur les raisons qui le poussent à imposer ce nouveau concept de résultat. Notre objet de recherche se décline alors en deux questions :

- **Comment se positionnent les différentes parties prenantes dans le processus de normalisation du résultat comptable en IFRS ?**
- **Comment s'explique la pugnacité de l'IASB à imposer une nouvelle définition du résultat comptable ? Le normalisateur cherche-t-il à remplir sa mission de producteur de normes comptables destinées à établir des états financiers**

⁴ Le terme *comprehensive income* connaît différentes traductions en français : résultat global, résultat élargi, résultat étendu. Dans cette thèse, nous avons choisi d'utiliser « résultat global » comme traduction.

⁵ Le détail de ces transactions est explicité en chapitre 4.

⁶ Cet objectif de pertinence des états financiers, annoncé explicitement dans le cadre conceptuel de l'IASB, est plus longuement discuté dans le chapitre 4.

⁷ Olivier Poupart-Lagarge (2006), administrateur du groupe Bouygues, écrit ainsi : « *Contrairement au discours de convenance de l'IASB sur la nécessité de prendre en compte les besoins des utilisateurs, on s'aperçoit que ceux-ci sont largement négligés au profit d'une approche conceptuelle rigide méconnaissant aussi bien la réalité des entreprises que les progrès de la finance moderne* ».

susceptibles d'intervenir dans le processus de décision des utilisateurs ou plutôt à accroître sa légitimité institutionnelle par une cohérence accrue de son référentiel comptable ?

Cette recherche cherche, dans un premier temps, à vérifier le postulat selon lequel les différentes parties prenantes seraient opposées au projet de publication du *comprehensive income*, en analysant les lettres de commentaires reçues par l'IASB dans le cadre du *due process*

Elle a ensuite pour vocation de proposer un cadre explicatif à l'attitude du normalisateur dans le cadre du projet de norme relatif à la publication du *comprehensive income*. Le comportement de l'IASB est appréhendé, d'une part, en étudiant les arguments qu'il met en avant pour défendre son projet et d'autre part, en analysant la manière dont il prend en compte les avis émis par les parties prenantes lors du *due process*.

Plan de la recherche

Ce travail doctoral est articulé en trois parties que nous présentons ici brièvement.

La première partie est consacrée au cadre théorique dans lequel cette recherche s'inscrit. Elle vise à justifier le choix d'un double cadre théorique : celui de l'agence et celui de la sociologie néo-institutionnelle.

Le premier chapitre permet de montrer en quoi la théorie de l'agence peut être mobilisée à un double niveau pour analyser le processus d'élaboration d'une norme comptable par l'IASB. Elle constitue, d'une part, le cadre de réflexion implicite du normalisateur lorsqu'il établit les normes. Elle fournit, d'autre part, un cadre d'analyse approprié des relations se nouant entre l'IASB et ses différentes parties prenantes. Elle restreint cependant l'étude du comportement des différents acteurs de la normalisation comptable à l'analyse des relations d'agence les liant et des conflits qui en résultent.

Le second chapitre cherche à montrer en quoi la théorie néo-institutionnelle, en envisageant les interactions entre acteurs de la normalisation comptable sous un angle plus large que la théorie de l'agence, offre un cadre théorique complémentaire pour l'analyse du comportement d'un organisme de normalisation comptable.

La deuxième partie a pour but d'exposer les enjeux de la définition du résultat comptable.

Le troisième chapitre est consacré aux fondements conceptuels de la définition du résultat comptable. Il révèle en quoi les travaux sur le concept de revenu d'économistes tels que Fisher (1930) et Hicks (1946) sont à l'origine des différentes approches du résultat comptable développées par des chercheurs pluri- disciplinaires à partir des années 1950, dont les normalisateurs comptables américain et international se sont ensuite fortement inspirés.

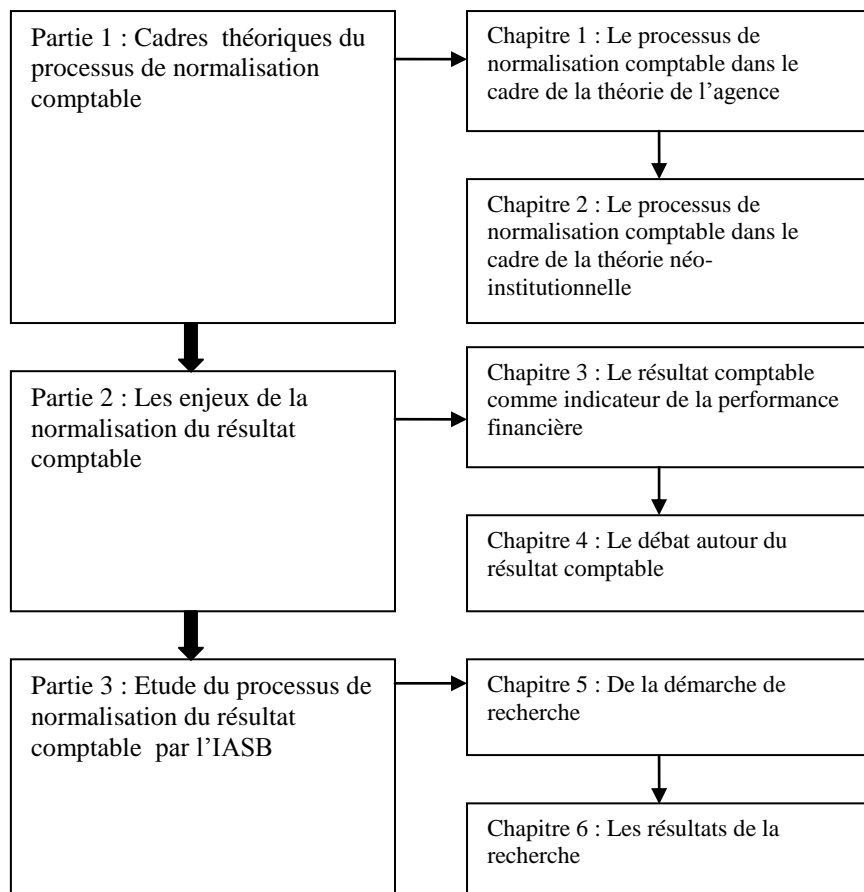
Le quatrième chapitre propose un éclairage sur le débat opposant partisans d'un résultat global (*all-inclusive income*) et défenseurs d'un résultat plus restrictif (*current-operating income*). La revue de la littérature sur le thème de la définition du résultat comptable permet de faire émerger les deux concepts clé de ce débat : la pertinence pour les utilisateurs et la cohérence du référentiel comptable et des états financiers.

Les enjeux pratiques de la présentation du *comprehensive income* sont illustrés par les résultats d'une étude empirique menée sur un échantillon de sociétés françaises.

La troisième partie a pour objectif de répondre à nos questions de recherche

Le cinquième chapitre expose la démarche méthodologique déployée dans ce travail doctoral. Notre recherche est le résultat d'un processus itératif, constitué d'allers et retours entre nos questions de recherche, la littérature et le terrain. Nous avons souhaité, dans ce chapitre, rendre compte de l'intégralité de la démarche suivie, y compris des difficultés et échecs rencontrés dans les premiers temps car ils ont été riches d'enseignement et ont contribué à faire évoluer notre questionnement de recherche. Ce chapitre s'achève par la formulation des hypothèses de recherche.

Le sixième chapitre fournit les résultats des trois études menées pour tester nos hypothèses de recherche. Ces résultats sont discutés et confrontés à ceux des études antérieures.



**PREMIERE PARTIE: CADRES
THEORIQUES DU PROCESSUS DE
NORMALISATION COMPTABLE**

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

Cette première partie est consacrée à la présentation du cadre théorique dans lequel s'inscrit notre questionnement de recherche.

Ce cadre théorique ne s'est pas imposé d'emblée mais résulte d'allers et retours entre nos lectures et notre terrain de recherche. Les travaux portant sur les processus d'élaboration des normes comptables sont nombreux et s'inscrivent dans des cadres théoriques explicites ou implicites variés. Nous avons choisi de mener notre réflexion dans la perspective d'un double cadre théorique : celui de l'agence et celui de la sociologie néo-institutionnelle. Cette première partie a pour objectif de montrer en quoi ces deux théories mobilisées simultanément sont appropriées à l'analyse du processus de normalisation du résultat comptable au sein de l'IASB.

Le premier chapitre permet de mettre en évidence l'utilité des outils de la théorie de l'agence pour l'étude du processus d'élaboration d'une norme comptable.

Le second chapitre est consacré à la théorie néo-institutionnelle et à sa mise en œuvre pour l'analyse du comportement et des évolutions d'un organisme de normalisation comptable.

Les travaux en lien avec notre problématique de recherche sont présentés dans chacun des deux chapitres en fonction de leur positionnement théorique. De nombreux travaux sur la normalisation comptable s'inscrivent dans d'autres cadres théoriques et nous n'avons pas pour objectif une revue complète de la littérature sur la normalisation comptable qui dépasserait le cadre de notre problématique de recherche.

Cependant, lors de la discussion des résultats de notre étude empirique dans la 3^{ème} partie de cette thèse, nous nous référerons à d'autres études non mentionnées ici.

<u>PREMIERE PARTIE</u>	
Cadres théoriques du processus de normalisation comptable	
<u>Chapitre 1</u>	<u>Chapitre 2</u>
Le processus de normalisation comptable dans le cadre de la théorie de l'agence	Le processus de normalisation comptable dans le cadre de la théorie néo-institutionnelle

CHAPITRE 1: LE PROCESSUS DE NORMALISATION
COMPTABLE DANS LE CADRE DE LA THEORIE DE
L'AGENCE

INTRODUCTION DU CHAPITRE 1

La théorie de l'agence est couramment proposée comme cadre d'analyse théorique pour l'étude des questions liées à la diffusion de l'information comptable et à son utilisation dans les mécanismes de gouvernance d'entreprise. De prime abord, il peut sembler surprenant d'adopter la théorie de l'agence pour l'analyse d'un processus de normalisation. Cependant, nous pensons qu'elle peut fournir un cadre explicatif à notre problématique de recherche et cela pour trois raisons :

- (1) elle semble être un cadre de réflexion implicite de l'IASB (Colasse 2006, MacCrossan 2005) ;
- (2) la diffusion de l'information comptable est au cœur de notre questionnement ;
- (3) les relations qu'entretient l'IASB avec ses parties prenantes sont proches des relations dites d'agence décrites par la théorie de l'agence (Buthe et Mattli, 2005)

La théorie de l'agence peut ainsi être mobilisée pour analyser le comportement de l'IASB, tant dans ses relations avec les différentes parties prenantes au processus de normalisation que dans ses écrits normatifs. Elle constitue aussi une théorie explicative des actions de *lobbying* menées auprès de l'organisme normalisateur.

Les principaux fondements de la théorie de l'agence sont présentés dans une première partie de ce chapitre. Nous montrons ensuite en quoi les travaux de l'IASB semblent s'inscrire implicitement dans la théorie de l'agence. La troisième partie est consacrée à l'analyse des relations d'agence liant l'IASB à ses mandants. Enfin, nous proposons une synthèse des travaux sur le processus de normalisation comptable qui s'appuient sur le modèle théorique de l'agence.

1. Principes et fondements de la théorie de l'agence

La théorie de l'agence est l'un des courants de la nouvelle économie institutionnaliste, nouvelle théorie des organisations qui se développe à partir des années 1940 (1.1). Elle est formalisée par Jensen et Meckling (1976) qui mettent en évidence les relations d'agence liant actionnaires, créanciers et managers et les conflits qui en découlent (1.2). Elle envisage l'entreprise comme une forme organisationnelle cherchant à réduire les coûts d'agence (1.3). Elle fait l'objet de nombreuses critiques selon lesquelles l'existence de l'entreprise et des mutations organisationnelles ne peut avoir pour seule explication une recherche d'efficacité (1.4).

1.1. Aux origines de la théorie de l'agence

Au cours des décennies précédant l'émergence de l'approche de la nouvelle économie institutionnelle, la réflexion économique est dominée par la théorie classique, puis néo-classique, qui portent peu d'intérêt à la firme en tant qu'organisation. Certes, Adam Smith⁸ s'intéresse très tôt au fonctionnement de la firme mais il n'analyse pas réellement les comportements de celle-ci et se concentre sur les motivations des individus et leurs conséquences sur le marché. Il considère l'entreprise comme une « boîte noire » dotée du même statut théorique que le consommateur individuel. La théorie néo-classique reprend en grande partie les postulats de Smith et réduit l'entreprise à une fonction de production. L'article de R. Coase (1937) marque une rupture avec l'approche néo-classique de la firme et constitue le texte fondateur de la nouvelle économie institutionnelle.

1.1.1. La firme comme alternative au marché

Coase (1937) montre que le recours systématique au marché implique des coûts, tels que des coûts de recherche d'informations, de négociation et de conclusion de contrats, que la coordination interne à la firme permet d'éviter. L'existence de l'entreprise est justifiée par sa capacité à résoudre les coûts de transaction⁹. Les travaux de Coase (1937) donnent naissance à une nouvelle approche économique, la nouvelle économie institutionnelle. Celle-ci doit son nom à l'intérêt qu'elle porte aux organisations ou institutions

⁸ Adam Smith (1999), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Collection Garnier-Flammarion, Flammarion.

⁹ L'approche de Coase (1937) pose la question de la multiplicité des organisations. Il y répond en soutenant que les coûts d'organisation interne étant croissants, une firme unique n'est pas envisageable.

« délaissées » par la théorie néo-classique et s'inspire de l'économie institutionnelle apparue au cours du premier tiers du XXème siècle (Bensedrine et Demil , 1998, p 86). A l'origine, la nouvelle économie institutionnelle consiste en l'extension des outils néoclassiques habituels pour l'analyse des institutions, puis progressivement de nouvelles approches s'émancipent du corpus théorique néoclassique. Plusieurs axes de réflexion se développent au sein de la nouvelle économie institutionnelle, avec pour point commun une approche contractuelle. La théorie des coûts de transaction et la théorie de l'agence constituent les deux courants essentiels de la branche dite « des arrangements organisationnels »¹⁰.

1.1.2. La théorie des coûts de transaction

Formalisée par Williamson¹¹, près de 40 ans après l'article de Coase (1937)¹², la théorie des coûts de transaction se fonde sur deux postulats en contradiction avec la théorie économique classique, la rationalité limitée des individus et la différenciation des transactions conclues entre les agents économiques.

Simon¹³ est le premier à s'opposer au concept de rationalité parfaite ou substantive sur lequel se fonde la théorie économique néo-classique. Il remet fortement en cause l'idée de recherche d'un optimum dans le processus de décision qui relève selon lui de l'utopie, et cela, pour trois raisons (Plane, 2000, p 60) :

- (1) la fonction cognitive des individus est limitée : ils n'ont pas une vision globale de l'environnement et ne peuvent pas traiter l'ensemble de l'information disponible ;

¹⁰ Williamson (*The Firm as a nexus of Treaties : an introduction*, Sage Publications, London, 1990) propose une typologie des principales théories économiques des organisations. Il distingue les approches non contractuelles (théorie néoclassiques et autres approches) des approches contractuelles. Au sein des approches contractuelles, Williamson (1990) envisage deux branches, la branche « environnement institutionnel » (théorie des droits de propriété et théorie du choix public) et la branche « arrangements organisationnels » comprenant la théorie de l'agence et la théorie des coûts de transactions

¹¹ Les travaux de Williamson sont présentés dans une série d'articles dont la publication s'étale de 1975 à 1991.

¹² Williamson fonde son approche sur les travaux d'une série d'auteurs : Coase, Commons, Simon, Arrow et Chandler.

¹³ L'œuvre d'Herbert Simon est consacrée à la théorie des organisations et au processus de décision et représente de nombreux articles et ouvrages. Son ouvrage de référence est « *Administrative Behavior. A study of Decision-Making Process in Administrative Organization* » publié en 1945.

- (2) les individus manifestent difficilement des préférences claires et font plutôt état d'aspirations variables selon les moments ;
- (3) les individus ne cherchent pas à maximiser les conséquences de leur choix mais à atteindre un certain niveau de satisfaction.

Simon montre, à travers différentes recherches empiriques, que les décisions sont le plus fréquemment déclenchées par des problèmes organisationnels, pour lesquels les individus cherchent des solutions satisfaisantes mais pas forcément optimales, et qui répondent aux contraintes imposées par l'environnement organisationnel (règles de gestion, jeux de pouvoir à l'intérieur de l'organisation...).

Williamson, dans la lignée de Simon, considère en premier lieu que les agents économiques ont une rationalité limitée, alors qu'elle est omnisciente selon la théorie économique néo-classique. Les individus ont des préférences et des objectifs à atteindre, mais étant limités sur le plan cognitif, ils sont dans l'incapacité d'envisager toutes les situations possibles avant d'agir. Ils sont cependant supposés être opportunistes, c'est-à-dire que la recherche de l'intérêt personnel les pousse à recourir à la ruse et aux tricheries.

Renonçant au postulat néo-néoclassique de la transaction standard unique¹⁴, Williamson soutient ensuite que les transactions conclues par les agents économiques se différencient selon trois facteurs : la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence. Il y a spécificité des actifs quand une transaction nécessite un investissement particulier qui ne pourra pas être réutilisé pour une autre transaction. Il se crée alors un lien de dépendance entre les deux parties à l'origine d'une série de problèmes quant à l'organisation de leurs relations. L'intégration verticale serait ainsi selon Williamson (1971) une forme organisationnelle permettant de résoudre les problèmes posés par la spécificité des actifs.

L'incertitude sur le comportement des agents économiques, combinée à la spécificité des actifs, conduit à la survenance d'aléas liés aux transactions auxquels doit répondre la structure institutionnelle. Enfin, la fréquence d'une transaction agit sur la forme organisationnelle choisie.

A partir de ces fondements micro-analytiques, la théorie des coûts de transaction s'attache à expliquer la diversité des formes organisationnelles et plus particulièrement celles de la

¹⁴ L'analyse néo-classique raisonne implicitement sur un type de transaction particulier : l'échange instantané de biens ou services standardisés entre des agents anonymes (Coriat et Weinstein, 1995, p 56)

firme. Selon Williamson, l'arrangement institutionnel choisi est celui qui minimise les coûts totaux, c'est à dire les coûts de transaction plus les coûts de production.

1.1.3. La théorie de l'agence

Contrairement à la théorie des coûts de transaction, la théorie de l'agence ne rompt pas avec le cadre analytique néo-classique mais constitue une application directe de ce cadre aux situations d'asymétrie d'information entre les agents économiques.

L'hypothèse de rationalité substantive des individus est ainsi admise par la théorie de l'agence. Elle dépasse cependant la théorie micro-économique classique en introduisant l'existence d'asymétries informationnelles entre agents qui engendrent des coûts d'échange nommés coûts d'agence.

Elle est traditionnellement associée à Jensen et Meckling (1976)¹⁵ mais ses fondements ont été initiés dès la fin du 18^{ème} siècle par Adam Smith lorsqu'il s'interroge sur l'inefficacité du fonctionnement des sociétés par actions dont la direction est confiée à un agent non propriétaire¹⁶.

Le problème causé par la séparation du contrôle et du pouvoir suggéré par Smith est analysé en profondeur par Berle et Means (1932). Ils montrent qu'il existe une relation de dépendance réciproque entre les managers et les actionnaires de la firme. Les managers ont besoin des actionnaires pour financer leurs projets tandis que ces derniers font appel à

¹⁵ Plusieurs auteurs considèrent que la théorie de l'agence s'inscrit dans le prolongement de la théorie des droits de propriété (Coriat et Weinstein, 1995). Cette théorie, dont les principaux auteurs sont Alchian et Demsetz (« Production, Information Costs and Economic Organization », *The American Economic Review*, Vol 62, n°65, 1972) trouve également son origine dans les travaux de Coase (1937). Elle postule que tout échange entre agents économiques correspond à un échange de droits de propriété sur des objets. La fonction première des droits de propriété est de fournir aux individus des incitations à créer, conserver et valoriser des actifs. L'entreprise est considérée comme une structure spécifique de droits de propriété devant permettre de parvenir à une allocation optimale des ressources. La firme capitaliste classique (firme dirigée par un propriétaire unique) se serait imposée au détriment d'autres formes d'organisations du fait de la supériorité du système des droits de propriété privée. L'émergence de la société managériale pourrait sembler contradictoire avec la théorie des droits de propriété, cependant les principaux tenants de cette théorie soutiennent au contraire qu'il s'agit bien de la forme d'organisation la plus efficace. Dans la société managériale, les droits de propriété sont partitionnés et aliénables, ce qui permet une spécialisation avantageuse entre ceux qui prennent des décisions sur l'utilisation des ressources (les managers) et ceux qui en assument les risques (les actionnaires). Les partisans de la théorie des droits de propriété rejettent l'hypothèse de Berle et Means (1932) selon laquelle les managers agiraient selon leurs propres intérêts au détriment de ceux des propriétaires. Cependant, les résultats des différents travaux qui ont cherché à montrer que les diverses contraintes de marché empêchent les managers d'agir selon leurs intérêts propres sont peu concluants.

¹⁶ « *The directors of such [joint-stock] companies, however, being the managers rather of other people's money than their own, it cannot well be expected, that they should watch over it with the same anxious vigilance with which the partners in a private copartnery frequently watch over their own.* Adam Smith, *The wealth of Nations*, 1776, p 700, cite par Ramond (2006), 24.

l'expertise des managers pour obtenir des retours sur investissement intéressants. Berle et Means (1932) soutiennent que les managers étant guidés par leurs intérêts personnels, ils sont conduits à des comportements incompatibles avec l'intérêt des actionnaires. La relation ainsi définie entre managers et actionnaires constitue un cas particulier de ce qu'on appelle une relation d'agence, dont la définition la plus couramment admise est donnée par Jensen et Meckling (1976, p 308) :

“... A contract under which one or more persons (the principal) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making to the agent. If both parties to the relationship are utility maximizers, there is good reason to believe that the agent will not always act in the best interests of the principal”¹⁷

1.2. La théorie de l'agence appliquée à la firme selon Jensen et Meckling

La théorie de l'agence est fondée sur deux postulats essentiels, les intérêts divergents des co-contractants et l'asymétrie d'information.

L'existence de conflits d'intérêt entre agent et principal était déjà une hypothèse forte de l'étude de Berle et Means (1932).

L'asymétrie d'information entre agent et principal constitue le second postulat essentiel de la théorie de l'agence. Le mandataire disposant de plus d'informations que son mandant, le contrat les liant est nécessairement incomplet. Le principal est dans l'incapacité de contrôler parfaitement et sans coût l'action de l'agent. Le principal et l'agent n'ayant pas toujours des intérêts convergents, cet état de fait peut générer des conflits, dits conflits d'agence entre les deux parties. Dans le cas de la firme managériale, il peut exister des conflits d'agence entre dirigeants et actionnaires, ces derniers cherchant à maximiser leurs profits tandis que les dirigeants tentent de maximiser leur propre utilité, même si c'est au détriment de leurs mandataires. Les dirigeants peuvent par exemple choisir une méthode comptable ayant pour effet une augmentation fictive des bénéfices sur lesquels est calculée leur rémunération et diminuent ainsi la richesse des actionnaires.

Le principal doit alors contrôler l'activité de l'agent, ce qui entraîne des coûts d'agence.

¹⁷ « Un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision de l'agent. Si les deux parties cherchent à maximiser leur utilité, il y a de bonnes raisons de penser que l'agent n'agira pas toujours au mieux des intérêts du principal ».

1.2.1 Les coûts d'agence

Les conflits d'intérêt entre principal et agent et l'asymétrie d'information dont bénéficie l'agent, engendrent des coûts d'agence pour la partie délégatrice. Ces coûts, qui sont supportés par le principal sont nommés coûts d'agence et recouvrent, selon Jensen et Meckling (1976), trois éléments :

- (1) **les dépenses de surveillance et d'incitation (*monitoring expenditures*)** : il s'agit des dépenses engagées par le principal pour contrôler le comportement de l'agent comme les coûts d'audit interne et externe ou les frais de mise en place d'un système de rémunération incitatif.
- (2) **les coûts d'obligation (*bonding costs*)** supportés par le principal pour s'assurer que les actions de l'agent ne seront pas nuisibles au principal. Il s'agit, par exemple, des coûts liés à l'attribution de stock-options ou d'actions gratuites.
- (3) **la perte résiduelle (*residual loss*)** : l'agent n'agira jamais comme l'aurait fait le principal confronté à une situation similaire. Le bien-être du principal ne peut donc pas être maximisé et il en résulte pour ce dernier un coût d'opportunité.

Dans le contexte de la firme, ces coûts d'agence sont en général supportés soit par les actionnaires soit par les créanciers (Jensen et Meckling, 1976, p 310).

Coûts d'agence supportés par les actionnaires

Pour expliquer l'existence de coûts d'agence pour les actionnaires, Jensen et Meckling (1976) envisagent d'abord la situation d'un manager détenant 100% de la firme qu'il dirige. Le manager prend des décisions qui lui permettent de maximiser son utilité, générée par la rentabilité financière de son investissement mais aussi par la consommation d'éléments non financiers, comme un bureau plus spacieux, des collaborateurs disciplinés, un nouvel ordinateur... Or ces bénéfices non financiers diminuent la valeur de la firme.

Lorsque le taux de détention du manager diminue, ce dernier a tendance à accroître sa consommation de bénéfices non financiers, auxquels s'ajoutent aussi des bénéfices

financiers tels que des bonus, des stock-options ou des actions gratuites, puisqu'il est moins affecté par la diminution de valeur de la firme. Ses décisions peuvent alors porter préjudice aux intérêts des autres actionnaires qui supportent des coûts d'agence. Jensen (1983) a, par exemple, montré que les dirigeants préfèrent souvent investir dans des projets peu rentables afin de garder un contrôle sur des ressources importantes plutôt que de procéder à une distribution de dividendes.

Coûts d'agence supportés par les créanciers

Selon les travaux de Modigliani et Miller (1958, 1963)¹⁸, la valeur d'une entreprise est corrélée positivement à son niveau d'endettement du fait de la déductibilité fiscale des intérêts sur emprunt. Toute entreprise aurait donc intérêt à recourir au maximum à l'endettement. Or il s'avère que les prêteurs n'acceptent pas de financer des firmes dans lesquelles les actionnaires ont peu investi. Jensen et Meckling (1976) y voient plusieurs raisons.

Le recours à l'endettement comme source quasi-exclusive de financement conduirait les managers à investir dans des projets très risqués susceptibles de générer des revenus importants en cas de succès puisque les coûts engendrés par un échec seront essentiellement supportés par les créanciers. Cette incitation à l'endettement génère une perte résiduelle (« *residual loss* »), les actionnaires ou leurs agents, les managers, agissant différemment en fonction du mode de financement des investissements.

Les créanciers doivent alors supporter des coûts de surveillance (« *monitoring costs* ») afin d'empêcher que les décisions prises par les managers aient un impact négatif sur la valeur de leur créance. Ces « *monitoring costs* » comprennent les coûts de mise en place et de respect de clauses de sauvegarde (« *covenants* ») et les coûts d'opportunité engendrés par les « *covenants* » qui limitent l'action des managers.

Enfin, l'existence de coûts de faillite, dernière composante des coûts d'agence supportés par les créanciers, constitue une ultime explication à la limitation du recours à l'endettement.

Jensen et Meckling (1976) envisagent uniquement le cas de l'actionnaire assumant des fonctions de direction. Les coûts d'agence résultent donc d'un conflit entre créanciers et

¹⁸ Modigliani and Miller, 1958 "The costs of Capital, Corporate Finance, and the Theory of Investment", American Economic Review 48.

Modigliani and Miller, 1963, "Corporate Income Taxes and the cost of Capital: a Correction", American Economic Review June.

actionnaires, même si dans le cadre de la firme managériale, les créanciers négocient les contrats avec les managers.

Les coûts d'agence supportés par les actionnaires et les créanciers impactent négativement la valeur de l'entreprise. La question centrale de la théorie de l'agence est alors la détermination d'une structure contractuelle et de contrats optimaux permettant de limiter les coûts d'agence.

1.2.2. Théorie positive et théorie normative de l'agence

On attribue deux courants à la théorie de l'agence, le courant « théorie positive » de l'agence et le courant « théorie normative ».

La théorie normative, ou théorie principal-agent, plus formalisée et plus précise, propose des mécanismes, des contrats optimaux, permettant de réduire les conflits d'agence nés des intérêts divergents entre principal et agent.

La mise en place d'un contrat d'intéressement entre dirigeants et actionnaires prévoyant une indexation, au moins partielle, de la rémunération des dirigeants sur les bénéfices de l'entreprise, est un outil classique de résolution de conflits d'agence. Le dirigeant est ainsi incité à agir pour maximiser les bénéfices et donc la richesse des actionnaires.

Les prêteurs ont fréquemment recours à des clauses de sauvegarde pour réduire les conflits d'agence qui les opposent aux actionnaires. En limitant les distributions de dividendes et les risques pris par l'entreprise, ces clauses permettent d'éviter que les ressources apportées par les créanciers soient transférées aux actionnaires.

La branche positive de la théorie de l'agence, qui trouve son origine dans l'article de Jensen et Meckling (1976) cherche à appréhender la structure et le fonctionnement des organisations. Elle cherche à expliquer la diversité des formes organisationnelles et à montrer pourquoi certaines d'entre elles s'imposent et survivent¹⁹.

¹⁹ Cette distinction est introduite par Jensen et Meckling (1976, p 310) :

« *Our approach to the agency problem here differs fundamentally from most of the existing literature. That literature focuses almost exclusively on the normative aspects of the agency relationship; that is how to structure the contractual relationship (including compensation incentives) between the principal and agent to provide appropriate incentives for the agent to make choices which will maximize the principal's welfare(...)* We focus almost entirely on the positive aspects of the theory”

Cette distinction peut apparaître arbitraire et tend à s'estomper selon Charreaux (1999). Il rappelle que la théorie normative est due, pour l'essentiel à des économistes moins directement intéressés par des problèmes de gestion. Elle est plus formalisée et permet d'étudier le partage optimal du risque entre les agents et les

1.3. L'entreprise comme forme organisationnelle visant la réduction des coûts d'agence

La théorie positive de l'agence définit l'entreprise comme un nœud de contrats, écrits et non écrits, entre les détenteurs de facteurs de production et les clients (Jensen et Meckling 1976, p 311). La firme n'est qu'une fiction légale, sans existence véritable puisque seuls existent des rapports contractuels entre les individus propriétaires de facteurs de production. La distinction marché-firme chère à Coase (1937) est abandonnée. Dans le contexte de la théorie positive de l'agence, analyser une organisation revient à analyser les contrats centraux qui la caractérisent à la lumière de trois éléments essentiels, l'assomption des risques résiduels²⁰, la fonction de gestion et la fonction de contrôle. Les fonctions de gestion, de contrôle, ainsi que les risques résiduels, sont assumés par un agent unique ou un petit nombre d'agents dans une entreprise individuelle. Dans une organisation non complexe, telle que l'entreprise individuelle, le meilleur moyen de réduire les coûts d'agence est en effet de donner aux décideurs le droit aux créances résiduelles. Dans une organisation complexe, les informations nécessaires au fonctionnement de l'organisation sont réparties entre un plus grand nombre d'agents, de même que le droit aux créances résiduelles. La séparation des trois fonctions, gestion, contrôle et assomption des risques, permettrait de minimiser les coûts d'agence. Les tenants de la théorie positive de l'agence justifient ainsi la coexistence de la firme individuelle et de la grande société par actions « ouverte ».

1.4. Les limites de la théorie de l'agence

Les concepts clé de la théorie de l'agence, conflits et coûts d'agence, ont parfois contribué à diffuser une image quelque peu caricaturale de la théorie de l'agence. Charreaux (1999, p 132)) souligne ainsi que la théorie de l'agence n'est pas fondée sur une vision négative de l'individu et sur l'idée de conflit agressif, mais doit être interprétée comme une théorie

caractéristiques des contrats optimaux. Le cadre théorique ne retient le plus souvent qu'un agent et un principal.

La théorie positive de l'agence cherche à expliquer les formes organisationnelles comme modes de résolution des conflits d'agence

²⁰ Le risque résiduel correspond à la différence entre les revenus aléatoires de l'organisation et les rémunérations des agents fixées par contrat. Ce risque est assumé par les agents qui ont un droit sur les revenus de l'organisation. Ils sont qualifiés de « residual claimants », créanciers résiduels (Coriat et Weinstein, 1995, p 99)

cherchant à comprendre « comment rendre la coopération sociale la plus efficace, dans le but d'accroître le bien commun »²¹.

La théorie de l'agence envisage les formes institutionnelles comme un système de mise en cohérence d'intérêts particuliers. Les organisations existantes sont choisies par les individus car ils estiment pouvoir en tirer un bénéfice mutuel. Certains auteurs, dits radicaux²², proposent une critique de la théorie de l'agence affirmant que la seule prise en compte des rapports bilatéraux entre individus ne permet pas d'appréhender des formes collectives complexes. Toute idée de hiérarchie et de pouvoir entre individus est exclue du cadre théorique de l'agence, les oppositions d'intérêts ne conduisant jamais à des phénomènes de domination ou de pouvoir. Les radicaux proposent d'analyser la firme comme un mode de gestion des conflits et des oppositions d'intérêts, ce qui nécessite d'aller au-delà des problèmes d'information imparfaite sur lesquels se concentre la théorie de l'agence et de prendre en compte les problèmes de pouvoir et de domination²³. Ils soutiennent que les formes organisationnelles ne s'imposent pas du fait de leur efficacité, postulat de la théorie de l'agence, mais en fonction de leur capacité à imposer aux agents l'exécution de leurs contrats.

Malgré ces critiques, la théorie de l'agence reste un cadre théorique fréquemment mobilisé pour l'analyse des dysfonctionnements constatés dans la grande firme par actions et des solutions envisagées pour y remédier. Les pratiques de gouvernement d'entreprises couramment utilisées aujourd'hui sont ainsi souvent analysées au regard de la théorie de l'agence (Ramond, 2006, p 41). Certains mécanismes sont ainsi mis en place dans l'entreprise managériale afin de résoudre les conflits d'agence entre dirigeants et actionnaires et entre créanciers et actionnaires. La mise en place de modes de rémunération des dirigeants indexés sur la performance, telles que les stocks-options, les actions gratuites, permet en principe de faire converger l'intérêt des actionnaires et celui des managers.

²¹ Jensen et Meckling (1976) font explicitement référence à cette notion de coopération (p 309) : « *Note also that agency costs arise in any situation involving cooperative effort (such as the co-authoring of this paper) by two or more people even though there is no clear cut principal-agent relationship* ».

²² Coriat et Weinstein (1995) citent Bowles et Gintis (1993) et Rebitzer (1993).

²³ Coriat et Weinstein (1995) écrivent ainsi : « les asymétries entre agents et groupes ne concernent pas que l'information, les oppositions d'intérêts ne se résolvent pas toujours par des poignées de main mais aussi par des coups de poing (pour ne pas dire plus) ! » (p 106)

Afin de limiter les comportements déviants des actionnaires-dirigeants, les créanciers peuvent demander que des clauses de sauvegarde ou « covenants » soient incluses dans les contrats qui les lient à la firme. Ces clauses limitent la capacité d'action des actionnaires-dirigeants dans différents domaines²⁴.

* * *

La théorie de l'agence envisage la firme comme un nœud de contrats entre les détenteurs de facteurs de production et les clients.

Ces contrats génèrent des conflits d'agence à l'origine de coûts d'agence. La théorie de l'agence cherche d'une part à comprendre la structure et le fonctionnement des organisations dans une perspective de réduction des coûts d'agence (branche positive). Elle cherche d'autre part à proposer des contrats optimaux permettant de réduire le coût des conflits d'agence (branche normative).

Les principaux conflits d'agence rencontrés au sein de la firme naissent de la séparation existant entre la fonction de management et celle d'apporteur de capital, à laquelle s'ajoute une asymétrie d'information au bénéfice des managers.

Plusieurs des pratiques de résolution des conflits d'agence présentées dans cette section utilisent directement ou indirectement l'information financière.

La diffusion d'information financière peut alors être considérée comme un moyen d'amoindrir cette asymétrie d'information, ce qui en fait un outil de réduction des conflits d'agence.

Dans la section suivante nous discutons de l'acceptation implicite de cette assertion par le normalisateur.

²⁴ Nous avons considéré que la discussion de la validité de ces pratiques en termes de résolution des conflits d'agence ne relevait pas de notre sujet de thèse.

2. La théorie de l'agence comme cadre de réflexion et d'action du normalisateur

Cette section propose de discuter l'assertion selon laquelle l'IASB, dans ses actions et ses réflexions, souscrit implicitement aux postulats de la théorie de l'agence. Après avoir rappelé le rôle essentiel assigné à la comptabilité dans ce cadre théorique (2.1), nous discutons de son acceptation par l'IASB (2.2).

2.1. Le rôle de la comptabilité dans le cadre théorique de l'agence

La comptabilité occupe un rôle central dans le cadre théorique de l'agence. Elle doit d'une part fournir des informations qui seront correctement prises en compte par le marché, conséquence de l'acceptation implicite de l'hypothèse d'efficience des marchés. D'autre part, elle se situe au cœur des relations d'agence. Les conflits d'intérêt latents entre agents et mandants imposent un suivi des contrats dans lequel les mesures comptables jouent un rôle déterminant. La comptabilité permet donc aux apporteurs de capitaux de contrôler l'activité des dirigeants. Ces derniers peuvent cependant effectuer des choix comptables servant au mieux leurs propres intérêts.

2.1.1. Les fonctions assignées à la comptabilité

La comptabilité financière joue un rôle essentiel dans le fonctionnement de l'entreprise managériale selon le cadre théorique de l'agence, par sa fonction d'information et sa fonction de contrôle des dirigeants.

L'hypothèse de l'efficience des marchés, acceptée dans le cadre théorique de l'agence, postule que l'objet de la comptabilité financière est de fournir des informations qui sont correctement prises en compte par les marchés financiers.

Un marché efficient peut être défini comme un marché qui reflète toutes les informations disponibles et qui réagit instantanément à toute nouvelle information.

Il existe, selon, Fama (1970), trois formes d'efficience des marchés :

- l'efficience faible : le stock d'informations est composé uniquement de l'historique des cours et des volumes des transactions ;
- l'efficience semi forte : le stock d'informations comprend toutes les informations publiquement disponibles ;

- l'efficience forte : le stock d'informations est constitué de toutes les informations disponibles, publiques ou privées.

De nombreuses études ont montré que la plupart des marchés sont semi - efficaces.

Le premier rôle de la comptabilité est de fournir des informations aux investisseurs et aux créanciers afin qu'ils puissent prendre leurs décisions en toute connaissance de cause (*decision useful information*). Un nombre important de recherches en comptabilité financière a pour objectif la mise en évidence de l'utilisation de données comptables par les apporteurs de capitaux. Leur présentation dépasse le cadre de notre recherche et seuls les travaux relatifs à l'utilisation du résultat comptable sont discutés en deuxième partie de cette thèse.

Le deuxième rôle assigné à la comptabilité financière est l'évaluation des managers.

Cette fonction de *stewardship* (ou redditionnelle) ne résulte pas de la seule volonté des mandants. Les managers peuvent utiliser l'information comptable pour prouver aux actionnaires qu'ils agissent de façon optimale. Dans l'introduction de leur article fondateur, Jensen et Meckling (1976, p 306) écrivent :

« Our theory explains : (...) (6) why accounting reports would be provided voluntary to creditors and stockholders, and why independent auditors would be engaged by management to testify to the accuracy and correctness of such reports »²⁵.

Watts et Zimmerman (1986)²⁶ expliquent que les managers subissent les contraintes de mécanisme du marché. En effet, de mauvaises décisions de leur part risquent d'être sanctionnées par la chute des cours de l'entreprise et peuvent affaiblir leur position sur le marché du travail. Les managers ont donc intérêt à prouver aux actionnaires qu'ils agissent de façon optimale, et peuvent utiliser pour cela la diffusion d'informations comptables. Les pratiques de divulgation volontaire d'information financière constituent une bonne illustration de cette utilisation. Dans la ligne des travaux de Verrechia (1983), plusieurs

²⁵ « Notre théorie permet d'expliquer pourquoi les rapports financiers devraient être fournis volontairement aux créanciers et aux actionnaires, et pourquoi des auditeurs indépendants devraient être engagés par les dirigeants pour certifier de l'exactitude et de la validité de tels rapports ».

²⁶ Les fondements de la théorie positive de la comptabilité sont présentés en 2^{ème} partie de ce chapitre.

chercheurs ont montré que la réduction des conflits d'agence est une motivation essentielle à la publication volontaire d'informations financières.

Ces deux fonctions, *decision useful information* et *stewardship* figurent explicitement dans le cadre conceptuel de l'IASB et du FASB et seront discutées plus longuement dans le chapitre 4.

Dans le cadre théorique de l'agence, la comptabilité financière revêt deux fonctions essentielles et permet ainsi une réduction de l'asymétrie d'information existant entre managers et apporteurs de capitaux.

2.1.2. Comptabilité et mécanismes de gouvernance d'entreprise

Au delà de sa fonction informative, l'information produite par la comptabilité intervient dans les mécanismes de gouvernance d'entreprise. Charreaux (1999) rappelle que la théorie de l'agence est à l'origine d'une théorie actionnariale de la gouvernance selon laquelle le conseil d'administration, le marché financier, le marché des dirigeants, les garanties d'emprunt et les clauses de sauvegarde constituent des mécanismes visant à réduire les coûts d'agence.

Les mécanismes de gouvernance s'appuient sur un ensemble d'informations, dont l'information comptable.

Ces mécanismes prennent la forme de systèmes d'incitation ou de contrôle mis en place par les actionnaires et les créanciers pour s'assurer que les dirigeants agissent dans leur intérêt.

Ces systèmes d'incitation ou de contrôle prennent le plus souvent la forme de contrats de rémunération fondés sur des données comptables. Ainsi, ces contrats peuvent par exemple prévoir une part variable liée à la réalisation de performances mesurées par le résultat comptable.

L'efficacité de ces mécanismes de contrôle constitue une question de recherche fréquemment abordée. Pochet (1998) souligne que l'ensemble des recherches conclut plutôt à une efficacité limitée de ces mécanismes. L'utilisation et l'utilité des données comptables dans les systèmes d'incitation des dirigeants semblent difficiles à valider sur le plan empirique. Ramond (2006, p 48) rappelle ainsi que, selon plusieurs études, la part des rémunérations des dirigeants liés à des mesures de performances comptables est plutôt

faible. Indjejikian (1999) souligne pour sa part que de nombreuses recherches montrent que, si le comportement des managers est effectivement affecté par la mise en place d'un plan de rémunérations liées à des mesures comptables, il reste souvent difficile de montrer en quoi l'action des managers ainsi contrôlée s'avère bénéfique pour l'investisseur²⁷. L'efficacité des mécanismes de contrôle des managers varie cependant fortement en fonction de la structure du capital de la firme et de la composition de son conseil d'administration (Pochet, 1998, p 72).

Dans une perspective de l'agence, l'information comptable permet de réduire l'asymétrie informationnelle entre dirigeants, actionnaires et créanciers ainsi que le mise en place d'un contrôle de l'activité des dirigeants. Il semble que le normalisateur IASB adhère à cette conception.

2.2. Posture de l'IASB

Dans sa version actuelle, le référentiel IFRS ne se réfère pas explicitement à la théorie de l'agence. Cependant, la primauté accordée aux investisseurs, telle qu'elle apparaît dans le cadre conceptuel, et les contraintes de publication destinées à limiter le pouvoir discrétionnaire des managers semblent découler d'une acceptation implicite des principes de la théorie de l'agence.

Certains suggèrent que les fréquentes références du *Board* lors du *due process* à des études empiriques s'inscrivant clairement dans le cadre théorique de l'agence, ou plus précisément de la théorie positive de la comptabilité, constituent une preuve supplémentaire de l'adhésion implicite du *Board*. Nous discuterons plus loin cette assertion dans le cas particulier du concept de *comprehensive income*.

2.2.1. Un cadre conceptuel inscrit dans le cadre théorique de l'agence

Le cadre conceptuel a pour objet de définir les objectifs et les caractéristiques de l'information financière produites par une entité pour différents utilisateurs. Sa rédaction suppose donc l'acceptation de postulats quant aux relations liant ces différents acteurs. Le cadre conceptuel de l'IASB ne cite cependant explicitement aucune théorie de l'entreprise. Sa lecture suggère cependant qu'il s'inscrit plutôt dans la perspective de la théorie de

²⁷ Il cite ainsi l'étude de Healy (1985) mettant en évidence l'apparition de comportements de gestion des résultats après la mise en place d'un plan de rémunérations liées au résultat.

l'agence ainsi que le constatent plusieurs auteurs (Colasse, 2006, 2009a ; Hoarau et Teller, 2007).

Le choix explicite des investisseurs comme destinataires privilégiés.

Colasse (2006) remarque qu'« *il existe une multitude de théories de l'entreprise mais on ne trouve trace dans le cadre conceptuel de l'IASB que de deux d'entre elles : la théorie de l'agence et la théorie des parties prenantes, cette dernière pouvant être interprétée comme un élargissement de la théorie de l'agence*».

La théorie des parties prenantes (« *Stakeholder theory* ») stipule qu'une organisation doit rendre des comptes à tous ceux avec qui elle entretient des relations, contractuelles ou non. La définition du concept de partie prenante la plus couramment admise est proposée par Freeman (1984) :

« tout groupe ou individu pouvant affecter ou être affecté par l'atteinte des objectifs de l'organisation »

De nombreux travaux de recherche sur la publication d'informations sociétales par les entreprises s'inscrivent dans le cadre de la théorie des parties prenantes.

Selon Colasse (2006), «*si l'on s'en tient aux seules relations contractuelles, la théorie des parties prenantes n'est qu'un élargissement de la théorie de l'agence. Par contre, si l'on prend également en considération les relations non contractuelles, elle s'en écarte beaucoup et augmente considérablement les responsabilités de l'entreprise à l'égard de son environnement* ».

Une théorie des parties prenantes limitée aux seules relations contractuelles correspond en fait à la *Stakeholder-agency theory* ou théorie de l'agence généralisée proposée par Hill et Jones (1992). Ils considèrent comme partie prenante tout détenteur d'une créance légitime sur l'entreprise née d'une relation d'échange portant sur des ressources apportées ou consommées. Au delà des actionnaires, des dirigeants et des créanciers, les salariés, les clients, les fournisseurs et la Société dans son ensemble constituent des parties prenantes de la firme. Pour Hill et Jones (1992), la relation parties prenantes -agent n'est pas tout à fait de même nature que la relation principal-agent, telle qu'elle est définie par la théorie de l'agence, mais il est possible d'établir un parallèle entre les deux dans la mesure où elles se

traduisent par un contrat explicite ou implicite dont le but est de réconcilier des intérêts divergents.

La lecture de l'article 9 du cadre conceptuel de l'IASB suggère, comme le souligne Colasse (2006), une référence implicite du normalisateur à la théorie des parties prenantes :

« The users of financial statements include present and potential investors, employees, lenders, suppliers and other trade creditors, customers, governments and their agencies and the public »²⁸

L'article 10 du cadre conceptuel exclut cependant toute référence implicite à la théorie des parties prenantes :

« While all of the information needs of these users cannot be met by financial statements, there are needs which are common to all users. As investors are providers of risk capital to the entity, the provision of financial statements that meet their needs will also meet most of the needs of other users that financial statements can satisfy »²⁹

La version actuelle du cadre conceptuel de l'IASB consacre la primauté de l'actionnaire-investisseur sur les autres destinataires potentiels de l'information comptable. Ce texte conceptuel est en cours de révision dans le cadre du processus de convergence avec les normes américaines³⁰.

Le projet de révision semble élargir le cercle des destinataires privilégiés. Selon l'ED commun de l'IASB et du FASB³¹, l'information financière doit être axée sur les besoins de tous les fournisseurs de capitaux (§OB 5) de l'entité, qui comprennent les investisseurs en capitaux propres, les prêteurs et les autres créanciers (§OB 5). L'ED précise (OB6) que parmi les autres créanciers, peuvent figurer les salariés, les clients, les fournisseurs ou tout autre groupe, dans la mesure où ils prennent la décision de faire crédit à l'entité. Ainsi, les

²⁸ « Les utilisateurs des états financiers comprennent les investisseurs actuels et potentiels, les employés, les prêteurs, les fournisseurs et autres créanciers, les clients, les gouvernements et les organisations gouvernementales et le public ».

²⁹ « Bien que les états financiers ne puissent pas répondre à l'intégralité des besoins en information de ces utilisateurs, certains de ces besoins sont communs à l'ensemble des utilisateurs. Les investisseurs étant les fournisseurs de capitaux prenant le plus de risques, des états financiers répondant à leurs besoins satisferont aussi la plupart des besoins en information des autres utilisateurs ».

³⁰ La révision du cadre conceptuel initiée en 2008 est un projet commun de l'IASB et du FASB.

³¹ *Exposure Draft of An improved Conceptual Framework for Financial Reporting* » publié en mai 2008.

salariés sont considérés comme des créanciers s'ils acceptent de recevoir une partie de leur rémunération de façon différée.

Il est par ailleurs précisé dans les « *Basis for conclusions* » que, si les besoins d'information des autres utilisateurs ne recoupent pas les besoins communs des fournisseurs de capitaux, ils se situent à l'extérieur du périmètre de l'information financière à caractère général (§ BC 16).

Les parties prenantes explicitement citées sont donc plus nombreuses que dans la version actuelle du cadre conceptuel. Le cadre théorique implicite reste cependant celui de l'agence, ou plus précisément celui de la *Stakeholder-agency* développée par Hill et Jones (1992), puisque les relations entre l'entité et les fournisseurs de capitaux, quels qu'ils soient, résultent d'un contrat. Le *discussion paper* (DP), publié préalablement à cet *exposure draft* (ED), fait d'ailleurs explicitement référence à la théorie de l'agence dans la partie consacrée à la notion de *stewardship*³². Cette mention explicite n'a cependant pas été reprise dans l'*exposure draft*.

Cette primauté accordée aux apporteurs de capitaux est critiquée par plusieurs chercheurs, notamment en Europe Continentale (Colasse 2004 ; Hoarau, 2004a ; Capron, 2007 ; tandis que d'autres, à l'instar de Raffournier (2007)³³, soutiennent ce choix de l'IASB. En faisant ce choix, l'IASB adhère au postulat d'une utilité des états financiers pour les investisseurs boursiers, alors même que de nombreuses études empiriques montrent que les données financières ne jouent pas le rôle décisif qu'on leur accorde (Hoarau, 2004a, Lev, 1989).

A la lecture du cadre conceptuel actuel ou futur, il apparaît clairement que l'IASB envisage l'information financière sous l'angle de la théorie de l'agence³⁴. Les normes et révisions de normes produites depuis plusieurs années semblent confirmer ce choix théorique.

³² « *The relationship of an entity's management and its owners is essentially the same as that of an agent (management) that acts on behalf of a principal (shareholders or others owners). The economic interests of management may not always be the same as those of shareholders. Members of management may have the ability to take advantage of their position in various ways, for example, to enrich themselves unjustifiably (that is, beyond agreed-upon remuneration) at the expense of owners* » (§ BC 1.40) . Discussion Paper « Preliminary Views on an improved Conceptual Framework : the objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-useful Financial Reporting Information » publié en juillet 2006.

³³ « Compte tenu de la variété des besoins d'informations, la recherche d'une « image fidèle » unique quel que soit l'angle sous lequel on la regarde paraît illusoire. En privilégiant délibérément une catégorie d'utilisateurs plutôt que d'essayer de satisfaire des exigences contradictoires, l'IASB s'est donné les moyens de reproduire des états financiers cohérents parfaitement adaptés aux besoins de la catégorie d'utilisateurs la plus concernée par l'information financière, à savoir les investisseurs ». p 23

³⁴ MacCrossan (2005), dans un papier sur la révision du cadre conceptuel, s'interroge sur l'intérêt de conserver l'efficacité des marchés comme hypothèse implicite du cadre conceptuel et sur la possibilité d'y intégrer les comportements empiriquement constatés sur les marchés financiers.

2.2.2. La limitation du pouvoir discrétionnaire des managers comme outil de réduction de l'asymétrie d'information

Les premières normes de l'IASC, précurseur de l'IASB, proposaient, pour la plupart d'entre elles, différents traitements pour une même opération comptable, cette souplesse devant faciliter l'application des normes dans des pays de « culture comptable » différente. Les normes produites par l'IASC n'étant d'application obligatoire dans aucun pays, elles devaient offrir suffisamment de liberté pour que les entreprises soient incitées à une adoption volontaire. Le nombre d'options offertes constituait néanmoins un frein considérable à la légitimité des normes de l'IASC. Un nombre important d'options rend difficile la lecture des états financiers et permet aux managers de choisir les méthodes comptables qui servent le mieux leur intérêt. La réduction du nombre d'options autorisées était d'ailleurs une des conditions préalables à l'acceptation du référentiel international par l'IOSCO. L'IASC, puis l'IASB, se sont donc engagés à réduire considérablement le nombre d'options offertes³⁵, limitant ainsi les choix comptables opérés par les managers. A ce jour, le référentiel IFRS continue cependant d'offrir un certain nombre d'options, encore trop nombreuses aux dires de certains. Celles-ci sont en général temporaires et facilitent l'adoption d'une nouvelle norme pour les entreprises. L'objectif à terme de l'IASB est bien cependant d'éliminer ces options.

Nous avons choisi d'illustrer l'action de l'IASB avec certaines normes qui sont, à notre avis, assez révélatrices de la volonté du normalisateur de réduire l'asymétrie d'information entre managers et actionnaires ou créanciers. Elles ont en commun d'imposer des modes de comptabilisation obligeant les managers à fournir des informations qu'ils préféreraient souvent ne pas divulguer, et sont souvent perçues par les entreprises et leurs dirigeants comme des normes punitives.

La norme IAS 17 relative aux contrats de location-financement impose ainsi la comptabilisation d'un actif et d'une dette au bilan afin de permettre une appréciation de l'actif économique et du niveau d'endettement effectif de l'entreprise. Ce mode de comptabilisation est généralement perçu comme très contraignant par les managers, pour

³⁵ On peut ainsi citer la disparition définitive de l'option «*pooling of interests*» dans la norme IFRS 3 de 2004, la capitalisation obligatoire des coûts d'emprunts relatifs à des actifs éligibles dans la norme IAS 23 révisée en 2006.

qui les contrats de location entrent dans la catégorie des montages déconsolidants. Ils peuvent alors être incités à établir des contrats ne revêtant pas les caractéristiques d'une location-financement, dans le seul but de ne pas inscrire le bien loué et la dette correspondante au bilan. L'IASB envisage à ce sujet d'étendre le mode de comptabilisation des contrats de location-financement à l'ensemble des contrats de location, ce qui rendrait impossible tout montage déconsolidant³⁶.

La comptabilisation des paiements en actions imposée par IFRS 2 constitue un autre exemple de la position de l'IASB. La comptabilisation en charges de la juste valeur de l'avantage consenti aux salariés (stock-options ou actions gratuites), en contrepartie d'un compte de capitaux propres, apparaît déroutante et a suscité beaucoup d'incompréhensions de la part des praticiens de la comptabilité. Aux yeux du normalisateur, le fait d'impacter le résultat permettrait une prise de conscience plus forte de l'utilisation de ces modes de rémunération dont le coût n'est pas nul pour l'actionnaire. Les critiques et « menaces » adressées par les préparateurs de comptes à l'IASB dès l'annonce de son projet de norme (cf *infra*) montrent l'inquiétude des dirigeants de voir disparaître l'intérêt comptable des rémunérations en actions. Les scandales financiers du début des années 2000 (Enron, Worldcom, Parmalat...) ont vraisemblablement joué un rôle de catalyseur dans la décision de l'IASB d'imposer un nouveau mode de comptabilisation pour les paiements en actions et dans l'acceptation de la nouvelle norme IFRS 2 par la communauté financière. Les mêmes raisons expliquent l'alignement, en 2005, de la position du FASB sur celle de l'IASB, alors même qu'un véritable front de résistance était apparu lors de la publication en 2004 du premier projet de norme du FASB.

Le projet relatif à la présentation des états financiers et plus spécifiquement du résultat global (*comprehensive income*), objet de notre travail de recherche et que nous exposons de façon détaillée dans la 2^{ème} partie de cette thèse, s'inscrit aussi dans une démarche de réduction de l'asymétrie informationnelle entre l'entreprise et ses parties prenantes.

³⁶ Ce projet de révision commun avec le FASB a été initié en 2006. Les deux *Boards* justifient cette révision ainsi :

- le montant des contrats de location s'est fortement accru au cours des deux dernières décennies
- nombre de contrats de location ne sont pas activés au bilan
- les investisseurs critiquent cette situation qui les oblige à effectuer des retraitements.

L'IASB prévoit la publication d'un DP courant 2009 et d'une norme définitive courant 2011 (informations obtenues sur le site de l'IASB).

Pour Colasse (2006, 2007), *le comprehensive income* trouve sa justification dans la nature des relations d'agence entre dirigeants et investisseurs telle qu'elle apparaît dans le référentiel de l'IASB. Il conclut que « *s'il s'agit d'une délégation de gestion, l'appréciation de la façon dont cette délégation est assumée peut se faire sur la base de calcul du seul résultat opérationnel. Mais s'il s'agit d'une délégation de fortune, d'une délégation totale, l'indicateur de performance des dirigeants est bien le comprehensive income* ».

Telle est bien l'interprétation de l'IASB qui, selon Colasse (2006), trouve des explications cohérentes. D'une part, une délégation simple apparaît difficilement envisageable, les investisseurs n'étant pas en mesure d'assumer le reste (non délégué), d'autre part, les managers acceptant d'être rémunérés sous forme de plus-values boursières à travers les stock-options et les actions gratuites, peuvent difficilement refuser que leur performance soit évaluée sur la base d'un résultat global intégrant de telles plus-values.

Selon Colasse (2006), imposer le *comprehensive income* comme mesure essentielle de la performance financière apparaît alors comme une conséquence logique du cadre théorique de l'agence tel qu'il est implicitement interprété par l'IASB dans son cadre conceptuel.

* * *

Il apparaît donc à la lecture du cadre conceptuel et de plusieurs normes de l'IASB que le normalisateur international, en se fixant comme objectif la réduction de l'asymétrie informationnelle³⁷, adhère implicitement à la théorie de l'agence.

La théorie de l'agence fournit un cadre théorique explicatif des pratiques de diffusion d'informations des entreprises, des actions de *lobbying* auprès des organismes de normalisation (cf *infra*) mais aussi de la volonté des normalisateurs comptables d'imposer certaines normes.

Dans la section suivante, nous montrons comment elle est peut être aussi mobilisée pour analyser le comportement du normalisateur comptable en tant qu'agent de différents mandants.

³⁷ Hoarau et Teller (2007) s'interrogent sur la réalité de la contribution à la réduction informationnelle du reporting financier en IFRS. L'utilisation de la juste valeur pousse les managers à privilégier des actions à court terme en négligeant leurs impacts à long terme. Les investisseurs n'ont cependant pas tous le même horizon temporel, et les auteurs de conclure « *L'absence de différenciation dans ce domaine n'est-elle pas une source d'asymétrie d'information ?* ».

3. Le normalisateur comptable comme « agent » de ses mandants

L'IASB constitue un cas unique dans l'histoire de la normalisation comptable. Il produit des normes, d'application obligatoire dans un nombre croissant de pays, sans être soumis à un quelconque contrôle public. Il se différencie en cela de son homologue américain dont il est pourtant très proche, puisque le FASB, bien qu'étant un organisme privé, est sous tutelle d'un organisme d'Etat, la SEC.

Cependant, l'IASB ne peut pas être considéré comme un organisme totalement indépendant, agissant en totale liberté. Depuis sa création, l'organisme de normalisation a en effet noué des relations de type relations d'agence avec différents mandants. Dans cette section, après avoir présenté les différentes structures composant l'organisme de normalisation comptable internationale (3.1), nous nous interrogeons sur l'identité de ses mandants (3.2), sur les raisons les ayant incité à déléguer la normalisation comptable internationale à l'IASB (3.3) et sur l'existence de pressions exercées par ses mandants sur leur agent (3.4).

3.1. Le fonctionnement de l'organisme de normalisation comptable international

L'organisme de normalisation comptable internationale est composé de différentes structures ayant chacune des attributions spécifiques (Figure n°1).

La structure centrale est l'**IASCF**, organisme privé indépendant d'intérêt mondial, dont la mission est d'assurer le développement de normes comptables internationales de haute qualité. Les *trustees*, au nombre de 22, sont les administrateurs de la fondation. Ils sont nommés par un comité de nomination (Trustees Appointments Advisory Group)³⁸. La nouvelle constitution de l'IASCF de février 2009 prévoit la constitution d'un **Monitoring Board**, chargé entre autres d'approuver les nominations proposées par le comité de nomination. Nous discuterons plus loin les raisons à l'origine de la création de cette nouvelle structure. Les *trustees* sont chargés de la nomination des membres des différentes structures « techniques », l'IASB, le SAC et l'IFRIC (*cf infra*) et doivent s'assurer que ces dernières s'acquittent correctement de la mission qui leur a été confiée. Ils sont aussi

³⁸ Le Trustees Appointments Advisory Group est composé de 9 personnalités exerçant ou ayant exercé des responsabilités au sein d'organisations, telles que la Banque Mondiale, le FMI, la Banque centrale européenne, la réserve fédérale américaine.

chargés de la collecte, auprès d'organisations privées ou publiques, des fonds nécessaires au fonctionnement de l'organisme de normalisation comptable internationale.

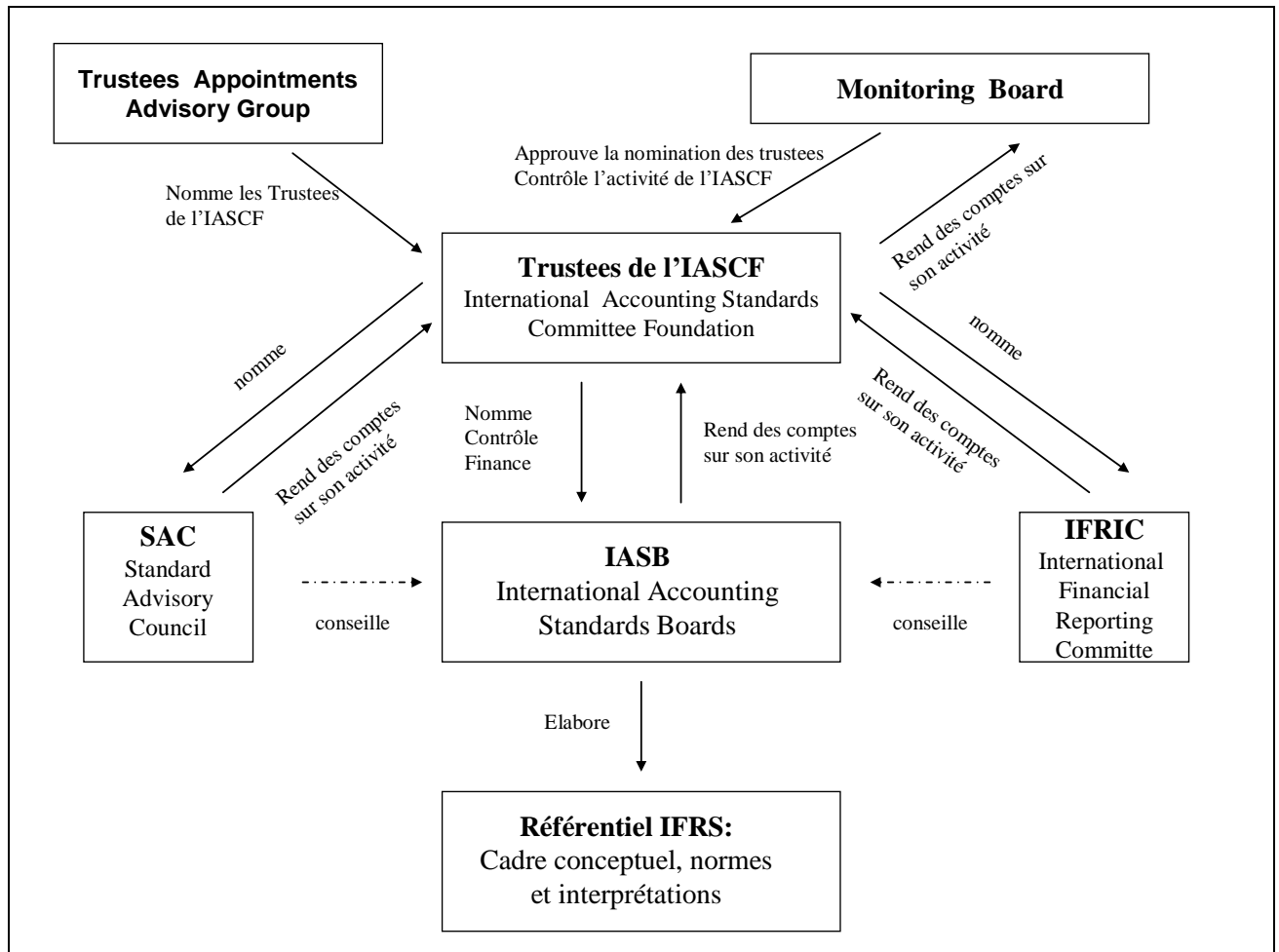


Figure n°1: Les différentes structures de l'organisme de normalisation comptable internationale (d'après www.IASB.org)

Le **Monitoring Board** a pour mission d'établir un lien entre l'IASCF et les autorités publiques des pays concernés par le référentiel IFRS. Il est composé de 5 membres : deux représentants de l'IOSCO (International Organisation of Securities Commissions), un représentant de l'Union Européenne, la président de la SEC et un représentant de la FSAJ (*Financial Services Agency of Japan*), le régulateur boursier japonais.³⁹ Le Comité de Bâle dispose d'un siège d'observateur, assorti d'un droit de parole mais pas de droit de vote. Le **Monitoring Board** est plus spécifiquement chargé, outre l'approbation des

³⁹ Début juillet 2009, les 5 membres ont été nommés, à l'exception du représentant de l'Union Européenne

nominations de *trustees*, de s'assurer qu'ils remplissent effectivement la mission qu'il leur a été confiée et de rencontrer les *trustees* au moins une fois par an.

L'**IASB** a pour mission la préparation et la publication des normes comptables. Il comprend actuellement 15 membres⁴⁰, nommés par les *Trustees*. Ces derniers sont chargés d'établir le *due process*⁴¹ de l'IASB et doivent s'assurer qu'il est correctement mis en œuvre.

Le **SAC** (Standard Advisory Council) est chargé de conseiller l'IASB sur le choix des sujets à inscrire à son agenda et de l'informer des positions des différentes parties intéressées sur les principaux sujets qu'il traite. Il est composé de 30 membres au minimum, nommés par les *trustees* de l'IASCF.

L'**IFRIC** (International Financial Reporting Committee) est composé de 14 membres nommés par les *trustees* et a pour missions d'interpréter les normes publiées par l'IASB lorsque cela s'avère nécessaire. Les interprétations qu'il produit sont soumises à l'approbation de l'IASB avant d'être publiées.

L'organisme de normalisation comptable international ne se résume donc pas à l'IASB, qui n'en est que la composante technique. Il n'en est pas moins la composante essentielle puisqu'il décide, *in fine*, des normes applicables par les préparateurs de comptes.

3.2. Qui sont les mandants de l'IASB ?

L'analyse du fonctionnement de l'IASB suggère l'existence de deux types de mandants avec lesquels l'organisme normalisateur entretient des relations d'agence : un mandant « privé », les *trustees* de l'IASCF, et des mandants « publics » (Buthe et Mattli, 2005).

L'IASB est en effet chargé par les *trustees* de l'IASCF de produire des normes comptables internationales⁴². Il existe donc une relation de type agent-principal entre l'IASB et les *trustees* de l'IASCF, qui constituent le principal « privé » de l'IASB. Officiellement, le seul contrat explicite est celui liant l'IASB aux *trustees* de l'IASCF.

⁴⁰ A l'origine, l'IASB comptait 14 membres. La nouvelle constitution de l'IASCF impose que le *Board* soit composé de 16 membres, au plus tard au 1^{er} juillet 2012. Au 1^{er} juillet 2009, le *Board* comprend 15 membres.

⁴¹ Le *due process* fait l'objet de développements complémentaires en chapitre 6.

⁴² « *The IASB shall :*

(a) have complete responsibility for all IASB technical matters including preparation and issuing of International Accounting Standards, International Financial Reporting Standards and Exposure Drafts, each of which shall include any dissenting opinions, and final approval of Interpretations by the International Financial Reporting Interpretations Committee » IASCF Constitution § 37

L'histoire de l'IASC-IASB montre cependant que plusieurs acteurs publics ont manifesté leur intérêt pour la normalisation comptable internationale, ont approuvé, parfois sous conditions, les travaux du normalisateur, voire même, pour certains d'entre eux, accepté de lui déléguer leur prérogatives de normalisation comptable.

Buthle et Mattli (2005) identifient quatre mandants publics de l'IASC-IASB : le FMI, la Banque Mondiale, l'IOSCO et l'Union Européenne. Nous ne retenons que les deux derniers qui ont fortement contribué à donner à l'IASB son rôle de normalisateur international.

3.2.1. Le rôle de l'IOSCO dans la reconnaissance des normes de l'IASB

Le rôle de l'IOSCO dans la production des normes internationales est incontestable.

L'IOSCO a été créée en 1983 et regroupe à l'origine les régulateurs boursiers du continent américain⁴³. A partir de 1984, les régulateurs boursiers d'autres continents commencent à adhérer à l'IOSCO, et 90% des régulateurs boursiers dans le monde sont membres de l'IOSCO aujourd'hui. L'une des principales missions initiales de l'IOSCO était l'établissement de règles communes auxquelles les entreprises doivent se conformer pour être cotées sur les Bourses membres de l'organisation. L'adoption des normes comptables américaines a été rapidement exclue pour des questions politiques. L'IOSCO avait le choix entre créer ses propres normes ou adopter des normes politiquement acceptables par l'ensemble de ses membres. La deuxième solution a été retenue, donnant naissance à une collaboration entre l'IOSCO et l'IASC-IASB. Les raisons de cette délégation seront discutées dans la section suivante.

Cette phase de collaboration commence en 1987 avec l'adhésion de l'IOSCO au Groupe Consultatif de l'IASC. A cette époque, la comparabilité des états financiers est rendue difficile par le nombre important d'options offertes par le référentiel de l'IASC. L'IOSCO incite alors fortement l'IASC à réduire le nombre d'options proposées.

En 1993, après plusieurs années de travail commun avec l'IASC, l'IOSCO refuse pourtant de le nommer normalisateur officiel et d'adopter ses normes. La collaboration entre les deux organisations marque alors un temps d'arrêt, compromettant l'avenir de l'IASC.

⁴³ Il existait depuis 1974 une association inter-américaine, transformée en un organisme international en 1983, l'IOSCO, auquel adhèrent 11 régulateurs du continent américain.

Un accord est cependant signé en 1995 entre les deux organisations, avec pour objectif la reconnaissance du référentiel de l'IASC par l'IOSCO à l'horizon de 1999. Les deux organisations avaient pour objectif de rendre possible la reconnaissance de normes comptables internationales communes sur les places boursières du monde, ce qui nécessitait une accélération de la production de ces normes, afin d'obtenir un référentiel complet et acceptable par les autorités de régulation de marché dans un délai raisonnable⁴⁴. A la suite de cet accord, plusieurs places boursières ont décidé d'accepter des états financiers conformes au référentiel international, avec ou sans tableau de réconciliation avec les normes locales selon les cas. L'intervention de l'IOSCO a donc été déterminante dans le processus de reconnaissance et de légitimation du référentiel IFRS.

3.2.2. Le rôle de l'Union Européenne (UE)

La collaboration entre l'UE et l'IASC est initiée en 1988, lorsque la Commission Européenne est invitée à rejoindre le Conseil et le Groupe Consultatif de l'IASC, avec la qualité d'observateur. Pour certains (Barbu, 2006, p 138), l'implication directe de l'Europe dans le processus de normalisation comptable internationale a été fortement soutenue par les Anglo-saxons qui la savaient incontournable pour faire accepter aux Européens un changement de système comptable. La reconnaissance du référentiel par l'UE était jugée nécessaire à la survie et à l'évolution de l'IASC.

En 1990, la Commission Européenne devient membre à part entière du groupe consultatif et du conseil de l'IASC. Les années suivantes sont cependant marquées par les hésitations de l'UE quant à l'acceptation ou non des normes internationales. Le travail de réduction des options, initié en accord avec l'IOSCO, est fortement influencé par le FASB et conduit à des normes de plus en plus proches des normes américaines, ce que les Européens acceptent mal. La Commission Européenne annonce pourtant dans un communiqué du 14 novembre 1995 que les grandes entreprises européennes sont autorisées à établir un seul jeu de comptes qui soit compatible à la fois avec les directives européennes et les normes comptables internationales. Entre 1995 et 1999, plusieurs pays Européens décident d'autoriser l'application des normes de l'IASC, pour les comptes consolidés (Allemagne, Belgique, France et Italie). En juin 2000, la Commission Européenne annonce que les

⁴⁴En 2000, l'IOSCO a approuvé 30 normes existantes et a recommandé à ses membres l'utilisation des normes IAS.

sociétés européennes faisant appel public à l'épargne devront appliquer les normes IFRS pour établir leurs comptes consolidés au plus tard en 2005.

Walton (2001) voit en cette prise de position de l'UE une grande victoire pour l'IASC, qui a renforcé son potentiel à devenir le leader mondial de la normalisation comptable internationale.

L'IASB agit à la fois pour le compte de l'IASCF, son mandant légal, et de puissantes organisations publiques. Cette double relation d'agence entre l'IASB et ses mandants publics pose d'une part le problème de la délégation de la normalisation comptable à un acteur privé et d'autre part la question de la prise en compte par l'IASB des attentes de ses mandants.

3.3. Les raisons d'une délégation de la normalisation comptable à l'IASB

La question de la délégation de la normalisation comptable à un acteur privé a été longuement débattue, notamment dans les pays d'Europe dits « continentaux » culturellement attachés à une normalisation gouvernementale (Hoarau, 2004 ; Hoarau et Teller, 2007 ; Colasse 2004 ; Chiapello, 2005a, 2005b, Csiskos, 2005 ; Véron, 2007). Capron et Chiapello (2005) écrivent ainsi (p 85) :

« Il n'en reste pas moins choquant que des décisions - essentielles pour le fonctionnement des entreprises- qui jusqu'à maintenant relevaient des autorités publiques, se voient confiées à un organisme privé, financé sur des capitaux privés, qui est, de surcroît, largement sous l'influence de la culture anglo-saxonne et (ce qui va de pair) sous l'étroite surveillance des grands cabinets d'audit ».

Buthe et Mattli (2005) proposent un modèle explicatif de la délégation à un agent privé qui peut être appliqué à la normalisation comptable internationale. Ils identifient trois motivations à la délégation d'un processus de régulation à un agent privé.

Elle permet tout d'abord au principal «public» de bénéficier du savoir-faire de l'agent privé, impossible à acquérir en un temps limité et à un coût raisonnable. Buthe et Mattli (2005) considèrent ensuite que le maintien de cette expertise est assuré de façon plus efficace par un agent privé, qui peut y trouver d'autres intérêts que la seule mission confiée par son mandant. Enfin, l'acteur politique peut être incité à déléguer à un acteur

privé pour détourner tout ou partie des mécontentements générés par le processus de normalisation, ce que Buthle et Mattli (2005) nomment « *blame avoidance* »⁴⁵.

Ce modèle peut être utilisé pour analyser la délégation de la normalisation comptable internationale tant du point de vue de l'UE que de celui de l'IOSCO.

3.3.1. La délégation de la normalisation comptable par l'Union Européenne

Lorsque l'UE a choisi d'imposer l'application du référentiel IFRS, deux autres choix étaient envisageables. Le premier, qui consistait à retenir le référentiel américain, a été éliminé pour des raisons autant politiques que pratiques⁴⁶. La seconde option était de poursuivre l'harmonisation comptable européenne sous l'égide d'un conseil des normes comptables internationales. Au cours de l'année 1995, les Européens semblaient très tentés par cette seconde voie. L'UE n'accordait pas à l'époque une grande crédibilité au référentiel de l'IASC, partiellement rejeté (cf *supra*). Or, comme le rappelle Colasse (2004, p 36), « *la chance stratégique de l'IASC-IASB fut le naufrage de l'harmonisation comptable européenne au début des années 1990. Le processus européen avait donné des résultats appréciables mais la lourde machine juridique des directives n'avait pas pu suivre les innovations financières de la décennie précédente* ».

L'UE a préféré sous-traiter la normalisation comptable à un acteur opérationnel, capable de fournir un référentiel complet, reconnu par les différentes parties prenantes, dans un délai acceptable, et d'assurer la mise à jour de ce référentiel. La décision de l'UE n'est pas remise en cause par l'ensemble des parties intéressées qui s'accordent à reconnaître que l'option prise est sans doute la plus raisonnable⁴⁷. Certains, à l'instar d'Hoarau et Teller (2007) considèrent cependant que ce choix politique de l'UE a été « mal négocié »⁴⁸. Le faible poids de l'Europe dans le processus de normalisation et la domination exercée par le

⁴⁵ Choisir un agent privé plutôt qu'un agent public dédié accroît la distance perçue entre l'acteur politique et la normalisation contestée.

⁴⁶ Capron et Chiapello (2005) rappellent à ce sujet que l'UE a engagé des démarches auprès des Etats-Unis pour obtenir une « reconnaissance mutuelle des comptes ». Les Etats-Unis se sont montrés peu intéressés, la plupart des états membres de l'UE acceptant déjà des états financiers en US GAAP sans contrepartie.

⁴⁷ Richard (2005) a cependant fortement critiqué la décision européenne en ces termes : « *L'Union Européenne a purement et simplement renoncé à sa propre politique comptable et l'a sous-traitée à l'IASB depuis le 1^{er} janvier dernier. Elle aurait pu proposer, comme socle de la future comptabilité internationale, une conception continentale modernisée de la comptabilité traditionnelle, soucieuse des intérêts à long terme des parties prenantes. Elle n'a même pas essayé* ».

⁴⁸ Ce constat est repris par les députés français Baert et Yanno (2009) qui écrivent dans le rapport d'information de la commission des finances, de l'économie générale et du plan, p 21 : « *S'il faut regretter une chose, ce n'est pas tant la reprise des normes IFRS, conséquence de l'incapacité de l'Union Européenne à élaborer ses propres normes comptables, mais le fait qu'elle n'ait pas négocié cette reprise, alors même qu'elle était en mesure de le faire, contre de l'influence sur l'IASB et son programme de travail* ».

modèle anglo-saxon posent de véritables problèmes, devenus cruciaux avec l'extension envisagée du référentiel IFRS aux sociétés non cotées. La révision du processus de gouvernance de l'IASB initiée en 2008 (cf *infra*) apportera peut-être une réponse partielle à ces problèmes. Raffournier (2007) soutient cependant que si l'UE ne parvient pas à se faire entendre, c'est moins du fait de l'IASB que de l'incapacité des Etats-membres à s'entendre.

La motivation « *blame avoidance* » décrite par Buthle et Mattli (2005) est plus difficile à identifier car elle est par nature officieuse. Les questionnements comptables soulevés par la crise financière mondiale actuelle (2007-2009) constituent pourtant une illustration de cette distanciation politique entre l'acteur public et son mandant privé. La responsabilité des normes IFRS dans la crise actuelle, ou dans son aggravation, a été invoquée par plusieurs personnalités du monde politique⁴⁹ et de la sphère économique. Jariat écrit ainsi dans l'AGEFI hebdo du 30 octobre 2008 : « *Mais qu'ont-ils donc fait ? Depuis quelques mois, et surtout depuis quelques semaines, le normalisateur comptable international, l'IASB, subit les assauts répétés des banquiers et des politiques bien décidés à en découdre* ».

L'IASB est ainsi mise en accusation pour des normes pourtant acceptées par l'UE, et joue en quelque sorte le rôle de bouc émissaire. La délégation du processus de normalisation a permis à l'UE de ne pas être la cible directe des contestations et d'être même perçue comme un défenseur de la cause de la communauté financière auprès de l'IASB. Ainsi, la décision de l'IASB d'assouplir temporairement les règles de classification des actifs financiers imposées par IAS 39 est intervenue après un *lobbying* intense de l'industrie financière relayée par l'Union Européenne (cf *infra*). Les membres européens du Groupe des huit (G8) ont demandé à l'IASB, le 4 octobre 2008, de modifier ses normes comptables afin que les institutions financières européennes ne soient pas désavantagées vis à vis de leurs concurrentes internationales⁵⁰. Jugeant que l'IASB ne réagissait pas suffisamment rapidement face au risque d'aggravation de la crise financière⁵¹ induit par certains points d'IAS 39, l'UE a même envisagé un nouveau « *carve out* » sur l'IAS 39. Le 13 Octobre

⁴⁹ Nicolas Sarkozy a ainsi déclaré le 12 octobre 2008 : « *Les normes comptables actuelles représentent un handicap pour nos banque face à leurs homologues américaines* ».

⁵⁰ « *...les institutions financières européennes doivent appliquer les mêmes règles pour reclasser les actifs qu'elles détiennent...Nous demandons instamment à l'IASB et au FASB de travailler ensemble rapidement....Cette question devra être résolue en tout état de cause avant la fin du mois* » Sommet des membres européens du G8- Samedi 4 Octobre 2008

⁵¹ Le commissaire européen au Marché Intérieur, Charlie McCreevy, a ainsi déclaré à ce sujet : « *Compte tenu de la situation, la Commissionne peut pas attendre la décision de l'IASB* ».

2008, l'IASB a finalement publié un amendement à IAS 39 autorisant, sous conditions, les entreprises à modifier la classification initiale de leurs actifs financiers. En acceptant *in extremis* d'assouplir sa position, l'IASB a, selon certains observateurs, évité une crise de confiance majeure.

3.3.2. La délégation de la normalisation comptable par l'IOSCO

Pour ce qui concerne l'IOSCO, la délégation tient essentiellement au besoin d'une expertise technique reconnue. Nous avons rappelé précédemment qu'au moment de sa création, l'IOSCO avait le choix entre rédiger ses propres normes comptables ou accepter des normes existantes et acceptables par ses membres. Chandler (1992) affirme que l'accord passé avec l'IASC permet à l'IOSCO d'imposer des normes plus facilement acceptées par les auditeurs et les préparateurs car elles sont établies par une organisation les représentant. En adoptant les normes de l'IASC, l'IOSCO cherche à acquérir une légitimité technique. Selon Chandler (1992), l'IOSCO, bien que dépourvu de tout pouvoir de normalisateur comptable, a réalisé une véritable captation de l'IASC, qui lui permet d'influencer fortement le processus d'élaboration des normes comptables internationales.

Le processus de délégation permet à l'agent privé et à ses mandants publics d'accroître leur légitimité dans le domaine de la normalisation comptable. Les organisations publiques recherchent une légitimité technique qu'offre l'IASB par son expertise et son indépendance, tandis que l'IASB est en quête d'une légitimité politique qui lui fait défaut. Comme le soulignent Hoarau et Teller (2007), la décision de l'Union Européenne d'intégrer le référentiel IFRS dans le droit communautaire a conféré à l'organisme international une légitimité institutionnelle. Mais si l'IASB reconnaît le rôle moteur de l'Union Européenne dans l'évolution de la normalisation comptable internationale, il fonde toujours sa légitimité sur son expertise technique et son indépendance revendiquée.

3.4. Les relations d'agence entre l'IASB et ses mandants

La double relation d'agence qu'entretient l'IASB avec ses deux mandants pose la question de la prédominance de l'un sur l'autre. Les *trustees* de l'IASCF et les organisations publiques impliquées peuvent en effet avoir des intérêts divergents. Il est dans ce cas intéressant d'identifier le « principal » qui influence le plus le comportement de l'IASB.

Le modèle théorique de Buthle et Mattli (2005) postule que l'influence des « principaux » dépend à la fois de leur implication en termes financiers et opérationnels à l'égard de l'agent et de l'efficacité de ce dernier dans le processus de normalisation qui lui a été confié. Si l'IASB semble plus influencée par son agent « privé », l'IASCF, l'actualité récente met en évidence une volonté de contrôle accru de la part de l'UE et l'IOSCO, les mandants publics de l'IASB.

3.4.1. L'IASB sous influence des *trustees* de l'IASCF ?

Le financement de l'IASB relève de la responsabilité des *trustees* de l'IASCF qui collectent des fonds auprès de donateurs volontaires. L'influence de l'IASCF sur son agent tient à deux facteurs essentiels, l'expérience professionnelle des *trustees* et l'origine des fonds perçus.

Au 1/12/08, sur les 22 *trustees*, 46% viennent du monde de l'entreprise, 32% d'organisations professionnelles, gouvernementales ou internationales, 13% des cabinets d'audit et 9% ont plutôt un profil d'utilisateurs.

En 2007, les contributions reçues par l'IASCF s'élèvent à 11,2 millions de livres sterling dont 29% en provenance des grands cabinets d'audit et environ 50% en provenance des entreprises⁵². L'existence de l'IASCF permet en théorie d'assurer l'indépendance de l'IASB. La question de l'indépendance de son homologue américain vis-à-vis de ses plus gros donateurs a pourtant fait débat dès ses premières années d'existence. Buthle et Muttli (2005) rappellent à ce sujet que le FASB a été obligé de modifier son mode de fonctionnement afin de limiter les pressions des entreprises. Les scandales financiers des années 2000 ont en effet posé la question de l'indépendance du FASB vis-à-vis des entreprises. La loi Sarbanes-Oxley (2002) a modifié les règles de financement du FASB. Depuis 2003, la FAF⁵³ est financée par des cotisations obligatoires prélevées auprès de 7 500 sociétés cotées, alors qu'auparavant elle fonctionnait avec des dons volontaires, à l'instar de l'IASCF aujourd'hui.

⁵² Le rapport annuel 2007 de l'IASCF donne le montant total des contributions, la part des cabinets d'audit et ensuite l'origine géographique des fonds. La liste des donateurs par pays est également communiquée. Il est cependant impossible de déterminer la part exacte de chaque type de contributeurs. Selon Csikos (2005) la répartition des donateurs de l'IASB en 2001 était la suivante : 30% en provenance des firmes d'audit, 56% en provenance des entreprises industrielles et 14% en provenance de gouvernements, associations professionnelles ou institutions internationales.

⁵³ Financial Accounting Foundation, l'équivalent américain de l'IASCF.

Un an après la création de l'IASB, son président, David Tweedie, a mis en garde contre le comportement de certains puissants donateurs qui envisageaient de réduire leurs contributions à l'IASB si sa position sur la comptabilisation des stock-options était maintenue. De nombreuses entreprises s'opposaient au projet de l'IASB et ont exprimé leur mécontentement à travers un communiqué de presse presque menaçant, publié en septembre 2001 par le FEI (« Financial Executives International »), organisation regroupant les cadres financiers de grandes entreprises à travers le monde (Zeff, 2002, p 45). Dans ce communiqué Phil Ameen, alors directeur financier de General Electric, écrit que les entreprises risquent de réduire leurs participations financières à l'organisme de normalisation comptable internationale si l'IASB maintient son projet sur les stock-options.

Plusieurs chercheurs s'interrogent aussi sur le rôle dominant des quatre grands cabinets d'audit (*Big Four*), qui financent une part importante du budget de l'IASCF/IASB et sont en même temps d'importants contributeurs en termes d'expertise (Capron et Chiapello, 2005, Colasse, 2005, Chiapello et Medjad, 2007, Véron, 2007). D'après la constitution de l'IASCF, (§25) les membres du *Board* sont choisis de façon à obtenir un conseil combinant forte expertise technique, expériences professionnelles différentes et diversité géographique. Sur les quinze membres du *Board* au 31 juillet 2009, neuf ont exercé une fonction au sein de l'un des *Big Four*, celle d'associé dans la plupart des cas, au cours de leur vie professionnelle. Ce chiffre peut paraître élevé mais tient en grande partie au niveau d'expertise technique très élevé requis pour être candidat à l'IASB. Pour certains (Csikos, 2005), cette homogamie contribue à générer une forme de « pensée unique » au sein du *Board*. Chantiri (1995) rappelle cependant que la plupart des études menées sur l'existence d'un groupe dominant au sein des organismes de normalisation comptable (américain, britannique ou australien) rejettent l'idée d'une captation par les grands cabinets d'audit.

A ce jour, le problème du financement de l'IASB continue de se poser, puisqu'aucune contribution n'est obligatoire. Un certain nombre de pays ont cependant mis en place un système de contributions obligatoires prélevées par le régulateur boursier national, le normalisateur comptable ou le ministère des finances⁵⁴.

⁵⁴ En Espagne, les sociétés cotées doivent ainsi verser une taxe au régulateur boursier espagnol, tandis qu'aux Pays-Bas une taxe est prélevée par le ministère des finances auprès de toute société immatriculée.

L'indépendance de l'IASB vis à vis de ses plus gros contributeurs, et donc de son mandant « privé », est un problème récurrent qui ne semble pas avoir trouvé de réelle solution à ce jour (cf *infra*).

3.4.2. L'IASB et l'IOSCO

L'influence de l'IOSCO sur le programme de travail et la production de l'IASB est essentielle depuis 1987.

Le « Projet E32 pour la comparabilité des états financiers », initiée en 1987 sous l'impulsion de l'IOSCO, a ainsi conduit à une réduction importante du nombre d'options auparavant offertes par le référentiel de l'IASB. En 1990, un plan de travail sur cinq ans a été mis en place au sein de l'IASB, toujours sous la pression de l'IOSCO, avec pour objectif la production de normes de haute qualité que l'IOSCO s'est engagé à promouvoir auprès de ses adhérents. Après l'échec de 1993, le nouvel accord signé entre les deux organisations en 1995 a conduit l'IASB à proposer un nouveau programme de travail qu'il a ensuite suivi avec rigueur dans le but d'obtenir l'approbation de l'IOSCO.

Ce dernier a finalement annoncé en 2000 qu'il recommandait à ses membres d'autoriser les émetteurs à utiliser les normes IAS pour l'élaboration de leurs états financiers⁵⁵.

3.4.3. L'IASB et l'Union Européenne

L'Union Européenne apparaît comme un mandant public essentiel de l'IASB (cf *supra*), ce qui suppose qu'elle exerce un certain contrôle sur son agent. L'histoire des relations entre l'IASB et l'UE depuis 2001 semble cependant prouver le contraire. Le processus d'adoption des normes de l'IASB par l'Union Européenne mis en place en 2002 n'a pas permis, semble-t-il, de véritablement influencer l'IASB.

La mise en œuvre du règlement n°1606/2002 sur les normes comptables internationales relève d'une procédure de comitologie⁵⁶, dite de « réglementation » (Chambost et Klee,

⁵⁵ Walton (2001) rappelle que l'acceptation de l'IOSCO laisse la possibilité à chaque régulateur boursier national la possibilité de demander des informations supplémentaires sur certains points. La SEC a ainsi exigé que les sociétés non américaines cotées aux Etats-Unis et présentant des états financiers en IFRS présentent un tableau de réconciliation des capitaux propres et du résultat net jusqu'en novembre 2007.

⁵⁶ La comitologie relève de la répartition des pouvoirs entre la Commission Européenne et le Conseil Européen. Elle consiste en la constitution de Comités, pouvant impliquer des représentants des Etats-membres mais aussi des experts et des représentants des milieux économiques et professionnels, chargés d'assister la Commission Européenne dans l'exercice de ses pouvoirs exécutifs. Chambost et Klee (2009, p

2009) un peu particulière puisque deux comités ont été constitués, l'un technique, l'EFRAG, et l'autre politique, l'ARC, chargés d'émettre leurs avis sur les normes publiées par l'IASB, avant que la Commission Européenne publie un règlement d'adoption, l'EFRAG et l'ARC.

L'**EFRAG** (European Financial Reporting Advisory Group) est un organisme financé et dirigé par des partenaires privés, indépendants de l'Union Européenne. Il fonctionne sur un modèle proche de celui de l'IASCF avec un comité de surveillance et un TEG (Technical Expert Group), l'équivalent de l'IASB. Son rôle est d'examiner la conformité avec les Directives Européennes de toute norme émise par l'IASB pour émettre ensuite un avis technique sur son adoption par l'UE. Il est aussi chargé de répondre aux appels à commentaires émis par l'IASB, et cela au nom de l'UE. Avant d'adresser une lettre de réponse à l'IASB (*comment letter*) ou d'envoyer un avis à la Commission Européenne, l'EFRAG publie un projet d'avis/réponse avec appel à commentaires. Cette procédure, qui s'apparente au *due process* de l'IASB (cf *chapitre 6*), doit permettre la prise en compte par l'EFRAG des avis de ses parties prenantes préalablement à toute prise de position. Après réception de l'avis de l'EFRAG, la Commission rédige le règlement d'adoption (ou de rejet) qu'elle soumet à l'ARC. L'EFRAG joue aussi un rôle proactif au travers des projets PAAinE (*Proactive Accounting Activities in Europe*). L'objet de ces projets PAAinE, est d'intervenir en amont sur le programme de travail de l'IASB, de développer une réflexion européenne autour de thèmes sur lesquels le normalisateur n'a pas encore pris position.

L'**ARC** (Accounting Regulatory Committee) est composé des représentants des Etats membres. L'ARC est chargée de voter les règlements d'adoption ou de refus proposés par la Commission. En cas de désaccord entre l'ARC et la Commission, la décision finale revient au Conseil Européen. Le Parlement Européen est informé des désaccords entre l'ARC et la Commission mais ne dispose d'aucun moyen d'action.

Ce processus d'adoption des normes de l'IASB donne un pouvoir limité à l'UE. Comme le soulignent Chiapello et Medjad (2007), l'UE n'a aucune maîtrise du contenu des normes, qu'elle peut seulement accepter ou refuser, en totalité ou en partie. Ils rappellent ainsi que l'IASB a revu ses normes IAS 32 et IAS 39 à la suite de l'opinion défavorable émise par l'UE, bien que rien ne l'y obligeait, mais que les normes finalement adoptées ne sont pas

12)) rappellent que les pratiques de comitologie se sont fortement étendues à partir des années 70 du fait de « l'accroissement de la délégation de compétences d'exécution par le Conseil à la Commission ».

celles que souhaitait l'Union Européenne. Chiapello et Medjad (2007, p 58) soutiennent que « *le pouvoir de contrôle de l'Union Européenne sur le contenu des normes et le fonctionnement des organismes de normalisation est quasi-nul* ». La délégation à un acteur privé ne se limite pas à l'élaboration des normes comptables mais concerne aussi le processus de *lobbying* exercé en amont lors du « *due process* ». L'EFRAG est en effet un organisme financé et dirigé par des partenaires privés, indépendants de l'Union Européenne. La question de l'indépendance de l'EFRAG par rapport à l'IASB a été rapidement soulevée en Europe. Colasse (2004) écrit ainsi: « *[...] on peut s'interroger sur la composition de l'EFRAG où l'on retrouve des personnes appartenant majoritairement à de grands cabinets, tout comme les membres de l'IASC-IASB : sont-ils de vrais contradicteurs de ces derniers ?* ».

Ces suspicions à l'encontre de l'EFRAG ont abouti en 2006 à la constitution d'un organisme composé d'experts, le SARG (Standard Advice Review Group), dont le rôle est de donner son avis sur la validité des positions de l'EFRAG.

Le processus d'adoption des normes comptables internationales par l'UE mis en place initialement a été modifié en 2006, suite à l'introduction d'une nouvelle procédure dite de « *réglementation avec contrôle* » accordant un rôle plus actif au Parlement Européen (Chambost et Klee, 2009, p 13). Une étape supplémentaire a été ajoutée au processus d'adoption européen puisque le Parlement Européen et le Conseil Européen se prononcent après l'avis de l'ARC (figure n°2). En cas de désaccord entre la Commission et l'ARC, le débat est porté directement devant le Conseil Européen. Si ce dernier est d'accord avec la recommandation de la Commission, le débat se poursuit devant le Parlement à qui incombe la décision finale. Si le Conseil n'est pas d'accord avec la recommandation de la Commission, il demande à cette dernière de réexaminer le dossier et de lui soumettre une nouvelle proposition.

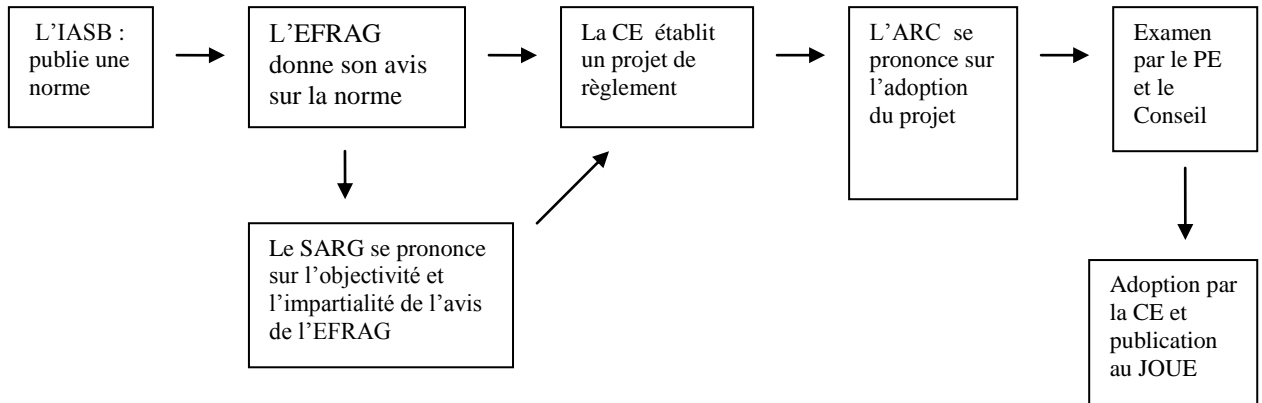


Figure n°2 : Le processus d'adoption des normes IFRS par l'UE en 2009

Source : Rapport du Parlement Européen du 5 février 2008 (rapporteur : Alexander Radwan)

Les modifications apportées au processus d'adoption ont clairement pour objectif de permettre à l'UE d'exercer un réel contrôle sur l'IASB. Chambost et Klee (2009) suggèrent que la montée en puissance du Parlement Européen, conjuguée à une mise sous contrôle de la Commission, témoigne d'une volonté affichée d'un meilleur contrôle de l'expertise par le politique, dont l'efficacité reste cependant à prouver.

L'adoption mouvementée de la norme IFRS 8 (publiée par l'IASB en novembre 2006) constitue, pour certains, l'exemple de l'échec persistant de l'UE dans ses tentatives de défendre ses positions auprès de l'IASB. Le projet de norme IFRS 8 adopté par l'ARC (début 2007) a en effet été rejeté par le Parlement Européen qui a demandé à la Commission Européenne de reprendre ses travaux et d'y inclure une consultation publique. Le 10 septembre 2007, la Commission Européenne a publié son rapport analysant les effets potentiels de l'adoption de la norme IFRS8⁵⁷ et a recommandé son adoption au plus vite. La proposition de la Commission a finalement été adoptée par le Parlement Européen le 14 novembre 2007.

L'assouplissement de la norme IAS 39, précédemment évoqué, adopté le 13 octobre 2008 sous les pressions insistantes du G8 et de l'UE (cf *supra*) pourrait laisser présager une ère nouvelle, marquée par une influence plus forte de l'UE sur l'IASB. Le président de l'IASB, David Tweedie, fait ainsi explicitement référence à la demande des pays

⁵⁷ « *Endorsment of IFRS 8 Operating Segments Analysis of potential effects-report* », European Commission, FREE MOVEMENT OF CAPITAL, COMPANY LAW AND CORPORATE GOVERNANCE, Accoutrement, 3 septembre 2007.

européens dans le communiqué de presse de l'IASB relatif à la révision de la norme IAS 39 :

«The IASB has acted quickly to address the concerns raised by EU leaders and others regarding the issue of reclassification. Our response is consistent with the request made by European leaders and finance ministers; it is important that these amendments are permitted for use rapidly and without modification»⁵⁸.

L'UE semble donc avoir été entendue mais ce succès doit être relativisé. D'une part, la décision de l'IASB ne s'explique pas uniquement par la demande européenne mais aussi par la volonté de convergence avec la réglementation américaine. D'autre part, l'action des leaders européens relève plus d'un *lobbying* dans une situation d'urgence que de l'exercice d'une influence officielle de l'UE sur l'IASB⁵⁹. Il reste donc difficile de conclure à un contrôle accru de l'UE sur le processus d'élaboration des normes comptables.⁶⁰

L'UE ne se limite pas à des interventions directes auprès de l'IASB. Elle est aussi un acteur essentiel de la révision de la constitution de l'IASCF aux côtés de l'IOSCO.

3.4.4. La révision de la constitution de l'IASCF pour une meilleure gouvernance de l'IASB.

L'adoption difficile de certaines normes telles que IAS 39 et IFRS 8, la mise en cause des normes IFRS comme facteur aggravant de la crise financière, suscitent des critiques de

⁵⁸ «L'IASB a réagi rapidement aux questions relatives à la reclassification soulevées par les leaders de l'Union Européenne et d'autres personnes. Notre réponse est cohérente avec la requête des leaders européens et des ministres des finances ; il est important que ces amendements puissent être utilisés rapidement et sans modification ».

⁵⁹ Colasse (2009a, p 6) écrit à ce sujet « Sans doute pour des questions de survie, il s'est immédiatement soumis aux injonctions du G8 et de l'Union Européenne ».

⁶⁰ Selon Baert et Yanno (2009, p 105), l'influence de l'UE sur la normalisation comptable internationale doit s'orienter autour des trois axes suivants :

- la promotion d'une vision européenne de la comptabilité,
- le renforcement des moyens humains et matériels de l'EFRAG,
- l'utilisation de pressions politiques.

Sur ce dernier point, ils rappellent que la Commission Européenne a toujours refusé d'entrer dans un rapport de force avec l'IASB, obligeant les Etats membres, par l'intermédiaire du Parlement Européen, à intervenir directement auprès de l'IASB comme en témoigne l'épisode d'octobre 2008. Pour les auteurs, l'UE doit intégrer ce recours aux pressions politiques dans sa stratégie de *lobbying* vis à vis de l'IASB.

Walton (2009b) considère qu'un tel *lobbying* politique pourrait certes s'avérer efficace, mais il conduirait à terme la « mort » de l'IASB dont la crédibilité serait fortement remise en question.

plus en plus nombreuses à l'encontre de la gouvernance de l'IASB accusée de manquer de transparence⁶¹.

Ces difficultés ont amené l'IOSCO et l'UE à demander une révision du mode de fonctionnement de l'IASCF et donc indirectement de l'IASB. Dans un communiqué commun avec la SEC et la FSAJ (Financial Services Agency of Japan), l'IOSCO et l'UE soulignent la nécessité pour l'IASB de rendre des comptes aux autorités gouvernementales des pays dans lesquels le référentiel IFRS est appliqué. Ils appellent à la création d'un organisme de surveillance (*Monitoring Group*) qui participerait à la nomination des *trustees* et serait chargé de discuter régulièrement avec ces derniers du programme de travail de l'IASB. La mise en place de cet organisme de surveillance permettrait de renforcer la mission d'intérêt public de l'IASB/IASCF et d'accroître la légitimité du référentiel IFRS⁶².

Dans son rapport de février 2008 sur les normes comptables internationales et sur la gouvernance de l'IASB⁶³, le Parlement Européen se montre nettement plus critique sur le mode de fonctionnement de l'IASB/IASCF. Il souligne que « *l'IASCF/IASB manquent de transparence, de légitimité, de responsabilité et qu'elles ne sont pas soumises aux contrôles d'un parlement ou d'un gouvernement élus démocratiquement* ».

Le Parlement Européen suggère d'insérer l'IASB/IASCF dans un système de gouvernance internationale tels que le FMI, l'OCDE ou la Banque Mondiale. Il propose de créer d'une part un organisme de contrôle public « *auquel participeraient toutes les parties prenantes publiques de l'IASCF/IASB, notamment des législateurs et superviseurs* » et d'autre part « *un organisme permettant à des représentants des acteurs de marché, notamment les préparateurs et les utilisateurs des juridictions où les IFRS son obligatoires, de présenter chaque année à l'IASB/IASCF un rapport sur le fonctionnement des normes comptables internationales* ».

⁶¹ Christine Lagarde, Ministre français de l'Economie et des Finances, s'exprimait ainsi à propos de l'IASB, le 24 novembre 2008 lors du colloque de Paris Europlace « *Il n'est pas normal que cette organisation comprenne des personnes issues d'organismes qui n'appliquent pas les normes IFRS* ».

⁶² "International Financial Reporting Standards (IFRS) are becoming more widely used throughout the world. We have a common interest of ensuring continuing user confidence in the institutions responsible for the development of global accounting standards. A natural step in the institutional development of the IASB and the IASC Foundation would be to establish a means of accountability to those governmental authorities charged with protecting investors and regulating capital markets. We will work together to achieve these objectives." IOSCO- Media Release – 7 Novembre 2007

⁶³ Rapport de la Commission des Affaires Economiques et Monétaires intitulé « Rapport sur les normes internationales d'information financière et sur la gouvernance de l'IASB », rapporteur : Alexander Radwan.

Le rapport insiste aussi sur le financement de l'IASB, jugé trop aléatoire et trop dépendant des cabinets d'audit et des entreprises. Il souhaite que l'IASCF et la Commission Européenne réfléchissent à d'autres modalités de financement.

Enfin, le rapport préconise une meilleure prise en compte de la position européenne lors du processus d'élaboration des normes. Il propose que la représentativité européenne dans les organes qui définissent les normes européennes soit accrue, l'Union Européenne constituant la plus grande zone économique imposant l'application du référentiel IFRS. Il demande aussi à la Commission Européenne de s'exprimer de manière plus cohérente afin « *d'exercer une influence maximale tout au long du processus d'élaboration, d'interprétation et de mise en œuvre des normes comptables* ».

La délégation de l'élaboration de normes comptables, qui constituent un bien public, à un acteur privé échappant à tout contrôle public semble avoir atteint ses limites. Un refus de révision de son mode de fonctionnement de la part de l'IASCF/IASB aurait porté atteinte à la légitimité du référentiel de l'IASB. Une révision de la constitution de l'IASCF a donc été initiée début 2008.

Un projet de révision de la constitution a été publié en juillet 2008 avec appel public à commentaires jusqu'en septembre 2008. Il insiste sur la nécessité pour l'IASB/IASCF de mieux rendre compte aux parties prenantes de la réalisation de la mission qui lui a été confiée⁶⁴.

Ce projet a été finalisé en février 2009, avec la publication de la nouvelle constitution de l'IASCF.

Cette nouvelle constitution entérine la création du *Monitoring Board* souhaitée par l'IOSCO, la SEC ; la FSAJ et l'UE (cf *infra*) Il est composé de 5 membres : deux représentants de l'IOSCO, un représentant de l'Union Européenne, le président de la SEC et un représentant de la FSAJ, alors que le projet de constitution de juin 2008 prévoyait qu'il comprenne aussi le président du FMI et le président de la Banque Mondiale.

La nouvelle constitution prescrit que soit porté à 16 le nombre de membres de l'IASB qui doivent dorénavant être choisis, non seulement en fonction de leurs compétences

⁶⁴ « *The strategy review highlighted the need to enhance now the public accountability of the IASC Foundation, if the IASB is to become the world's accounting standard-setter, a clear organisational objective* » (§7)

techniques, mais aussi en fonction de leur provenance géographique⁶⁵. Le projet de révision de la constitution publié en juillet 2008, précisait que cette diversité géographique devait permettre de garantir la légitimité de l'IASB⁶⁶.

La requête conjointe de l'IOSCO, l'UE, la SEC et la FSAJ a donc été entendue. Les parties prenantes publiques à la normalisation comptable internationale sont donc maintenant officiellement représentées au sein de l'organisme normalisateur privé. Hoarau et Teller (2007, p 8) se demandent cependant si cette initiative positive sera suffisante et soulignent « *le paradoxe d'inclure ce groupe de représentants de pouvoirs publics dans une fondation privée si l'objectif est que l'IASB et l'IASCFs rendent des comptes* », un tel objectif nécessitant une subordination des ces organismes privés aux autorités publiques. Colasse (2009a, p 8) doute que le *Monitoring Board* puisse exercer une réelle influence sur les *trustees* de l'IASCF et s'interroge sur la présence de l'UE aux côtés d'organismes techniques de régulation. Pour Baert et Yanno (2009, p 103), le *Monitoring Board* peut être efficace, à condition qu'il ait le pouvoir de fixer le programme de travail de l'IASB et d'en contrôler la mise en œuvre.

Les parties prenantes publiques ne renoncent pas à intervenir directement lors du processus d'élaboration, comme en témoigne le rapport du Parlement Européen de février 2008 mais elles souhaitent explicitement assumer leur fonction de mandants de l'IASCF. Buthle et Mattli (2005) décrivent une double relation d'agence entre, d'une part, l'IASB et les *trustees* de l'IASF et, d'autre part l'IASB et ses mandants publics. Une relation d'agence plus complexe semble être en cours de formalisation. Les *trustees* de l'IASCF restent les mandants contractuels de l'IASB, tout en étant eux-mêmes les mandataires de différentes parties prenantes privées et publiques, ces dernières exerçant leur contrôle à travers le *Monitoring Group*. Cette évolution de la gouvernance de l'organisme normalisateur devrait permettre une meilleure prise en compte des intérêts des différentes parties

⁶⁵ La nouvelle constitution prévoit la répartition suivantes des membres de l'IASB: 4 membres issus de la région Asie/Océanie, 4 en provenance d'Europe, 4 en provenance d'Amérique du Nord, 1 en provenance d'Afrique, 1 en provenance d'Afrique du Sud et 2 en provenance de n'importe quelle zone géographique.

⁶⁶ « *While professional competence (particularly technical expertise) and practical experience are the foremost criteria for IASB selection, the diversity of IASB members (professional and geographical) provides legitimacy in the eyes of many who adopt the standards* »⁶⁶.

prenantes⁶⁷. Le problème du financement de l'IASB et de sa dépendance vis à vis de quelques gros donateurs reste cependant prégnant. Sa résolution nécessitera peut être une intervention des Etats ayant adopté le référentiel IFRS.

* * *

La théorie de l'agence fournit un cadre adapté à l'analyse des liens existant entre l'organisme de normalisation comptable internationale et son environnement. En effet, si certains déplorent que la normalisation comptable internationale relève d'un organisme privé dépourvu de tout contrôle, l'analyse de l'histoire de l'IASC-IASB révèle plutôt que le normalisateur international entretient des relations d'agence avec trois mandants, essentiels : les *trustees* de l'IASCF, l'IOSCO et l'UE. Ces derniers influencent plus ou moins fortement les décisions et le mode de fonctionnement de l'organisme de normalisation. L'influence des plus gros contributeurs au financement du dispositif de normalisation comptable internationale, par le biais des *trustees* de l'IASCF, le mandat contractuel privé de l'IASB, est souvent mise en avant sans qu'il soit véritablement possible de la prouver. La révision de la constitution de l'IASCF de février 2009 témoigne cependant de la volonté des *trustees* de répondre à ces critiques. La légitimité politique de l'IASB tient essentiellement aux relations qu'il a nouées avec l'IOSCO et l'UE. L'IOSCO a clairement assumé son rôle de mandant en initiant les grandes phases de production et de révision de normes. La position de l'UE est plus ambiguë, car, depuis 2000, elle semble avoir des difficultés à imposer ses points de vue à l'IASB. Cependant, l'actualité récente suggère que l'UE sera plus en mesure d'exercer dans le futur son véritable rôle de mandant.

La théorie de l'agence, ou plus précisément la théorie politico-contractuelle a souvent été utilisée par les chercheurs en comptabilité comme cadre théorique d'analyse du processus de normalisation. Ces travaux sont discutés dans la section suivante.

⁶⁷ Le projet de révision de la constitution de l'IASCF précise à ce sujet (§10): *"In fulfilling those objectives, the Trustees are accountable not to a single group, but to the wide range of international stakeholders that have an interest in the IASC Foundation's efforts to achieve its objectives. To ensure the transparency of their work and public accountability to those broad interests, the Trustees have identified stakeholder groups with which they maintain regular contact and are establishing mechanisms to receive input outside formal consultations. These stakeholder groups include official organisations, policy makers investor groups and private sector institutions from around the world"*.

4. Les apports de la théorie de l'agence à l'analyse du processus de normalisation

L'objet de cette section n'est pas de présenter une revue exhaustive de la littérature sur les processus d'élaboration des normes comptables⁶⁸ mais de montrer en quoi la théorie de l'agence fournit un cadre d'analyse du comportement des actions de *lobbying* exercé sur le normalisateur comptable. Après avoir présenté les fondements et hypothèses de la théorie positive de la comptabilité, véritable prolongement de la théorie de l'agence dans le champ disciplinaire de la comptabilité (4.1), nous présentons une synthèse de la littérature positive sur le processus de normalisation (4.2).

4.1. La théorie positive de la comptabilité

Nous entendons par théorie positive de la comptabilité, la théorie politico-contractuelle développée par Watts et Zimmerman (1978,1979) dont les fondements relèvent de la théorie de l'agence et de la théorie de la réglementation. Jeanjean et Ramirez (2008) rappellent en effet que la théorie positive regroupe trois courants de recherche dont le point commun est une approche empirique en rupture avec l'approche normative qui a dominé la recherche en comptabilité durant la période 1940-1970 :

- le courant « marchés financiers » : il s'agit des recherches empiriques cherchant à mesurer l'impact des informations comptables sur les marchés financiers ;
- le « courant comportemental » : il regroupe les recherches analysant les relations entre informations comptables et comportement humain ;
- la théorie politico-contractuelle de Watts et Zimmerman (1978,1979) développée dans le paragraphe suivant.

4.1.1. Les fondements de la théorie politico-contractuelle

La théorie politico-contractuelle repose sur les principes développés par les théories de l'agence et de la réglementation. Nous avons évoqué précédemment (cf *supra*) l'importance de la comptabilité dans le cadre théorique de l'agence. Les informations comptables sont utilisées dans de nombreux contrats et permettent la réduction de conflits d'agence.

⁶⁸ Chantiri (2000) propose une revue de la littérature très complète sur le sujet.

La théorie de la réglementation, à laquelle se réfère le courant « politico-contractuel » de la théorie positive⁶⁹, a été développée par des économistes membres de l'Ecole de Chicago (Stigler, 1971; Peltzman, 1976⁷⁰). Elle postule que les incitations à produire des informations sont moins fortes dans le système politique que dans le marché. Dans le second cas, les agents sont incités à fournir et à revoir des informations utiles au contrôle de la réalisation de contrats. En revanche, dans le premier cas, les individus sont en général peu incités à s'informer sur les actions de l'Etat, les coûts d'information excédant les bénéfices estimés. Certains groupes d'individus cherchent cependant à obtenir plus d'informations en exerçant sur les représentants politiques des pressions, auxquelles ces derniers se soumettent pour être élus. La réglementation est alors issue de ces actions d'influence et sert, non pas l'intérêt général, mais celui des groupes exerçant la pression la plus forte. Le processus politique est donc une compétition entre groupes d'individus pour le partage des richesses. Pour limiter l'action des groupes de pression, les partisans de la théorie de la réglementation proposent de limiter les prérogatives de réglementation de l'Etat.

Dans leurs articles fondateurs, Watts et Zimmerman (1978,1979) proposent un exposé détaillé du questionnement de recherche conduisant à la théorie positive de la comptabilité, concept qu'ils empruntent à Jensen (1976) (Colasse, 2009a p 1409)⁷¹. Ils se focalisent sur l'analyse explicative des choix comptables de l'entreprise. A partir d'une modélisation du comportement des acteurs (Casta, 2000, p 1226) ils cherchent à :

- identifier les facteurs associés aux choix comptables ;
- mettre en évidence les motivations des dirigeants à effectuer des choix comptables ;
- prévoir les choix comptables des dirigeants ;

⁶⁹ La théorie de la réglementation a pour objectif d'expliquer l'intervention du gouvernement pour réglementer le marché. A l'origine, la régulation publique est considérée comme une réponse de l'Etat aux demandes du public confronté aux défaillances du marché. Selon cette approche, la réglementation comptable est justifiée car elle apparaît comme un moyen d'améliorer l'allocation optimale des ressources (Posner, 1974, « Theories of Economics Regulation », *Bell Journal of Economics* Vol 5.

⁷⁰ Stigler (1971): « The theory of economic regulation », *Bell Journal of Economics and Management Science*, Spring 71, Vol 2.

Peltzman (1976): "Toward a More General Theory of Regulation", *Journal of Law and Economics*, 19, 2, August, 1976.

⁷¹ Colasse (2009a) cite Jensen (1976, *Reflections on the State of Accounting Research and the Regulation of Accounting*, Stanford University Press) pour qui une théorie de la comptabilité est une théorie 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 »

- expliquer le processus d'élaboration des normes comptables.

Les données comptables servant de base à l'élaboration et au contrôle de l'exécution des contrats impactent directement la rémunération et la richesse des dirigeants. La comptabilité constitue donc un enjeu pour eux, ce qui les incite, selon Watts et Zimmerman (1978), à agir en faveur des normes comptables servant au mieux leurs intérêts. Les dirigeants peuvent intervenir lors du processus de normalisation pour tenter d'influencer les organismes de normalisation, mais aussi lors de l'application des normes lorsqu'elles offrent le choix entre plusieurs méthodes.

Watts et Zimmerman (1978) précisent que les dirigeants prennent également en compte les coûts politiques auxquels est confrontée l'entreprise lorsqu'ils effectuent des choix comptables. Ces coûts politiques, dont certains peuvent être liés à des données comptables (les coûts fiscaux par exemple), sont liés à la réglementation exercée par les instances gouvernementales. Selon la théorie positive de la comptabilité, les choix comptables s'expliqueraient en fonction des relations d'agence nées des différents contrats conclus entre les différentes parties prenantes, mais aussi des coûts de réglementation.

Dans leur ouvrage *Positive Accounting Theory* (1986), Watts et Zimmerman analysent plus précisément le processus de réglementation comptable. Le fait que l'information comptable soit un bien public explique le recours à la réglementation. Cependant, les coûts politiques liés à la réglementation comptable apparaissant très élevés, Watts et Zimmerman (1986) s'interrogent sur l'intérêt de mettre en place des contrats entre les différentes parties prenantes. Ils montrent que les coûts de réglementation sont souvent plus élevés que ceux liés aux contrats. Ils se composent essentiellement de coûts directs auxquels s'ajoutent cependant les coûts indirects représentant les coûts subis par les sociétés du fait des conséquences de la réglementation sur l'investissement, la production et les décisions financières⁷². Les coûts directs comprennent les coûts d'élaboration et de

⁷² Watts et Zimmerman (1986) concluent sur ce thème en soulignant que les autorités responsables de la réglementation comptable ne cherchent pas à comparer les bénéfices et les coûts attendus de l'adoption d'une nouvelle norme comptable. Les cadres conceptuels de l'IASB et du FASB font pourtant explicitement référence à l'analyse coûts/ bénéfices. Ils précisent que les bénéfices attendus de la publication d'une information financière doivent excéder ses coûts. Le cadre conceptuel du FASB (SFAC N°2 § 133) ajoute que le normalisateur comptable doit être conscient de l'équilibre coûts/bénéfices attendus lorsqu'il promulgue une nouvelle norme. Certaines parties prenantes estiment cependant que cet élément n'est pas suffisamment pris en compte par l'IASB, en témoigne le rapport du Parlement Européen de février 2008 qui préconise la mise en place d'une procédure d'évaluation « *des répercussions pour tous les projets, à l'effet de déterminer le rapport coût-avantages (notamment pour les entreprises concernées) desdits projets, en particulier leur incidence sur la stabilité financière* » (§ 8).

mise en place de la réglementation⁷³, les frais d'adoption des normes engagés par les entreprises et les éventuels coûts juridiques induits par l'adoption de nouvelles normes. Les auteurs préconisent donc de minimiser l'utilisation de la réglementation comptable et de laisser le marché fonctionner librement sous la forme de contrats établis entre les parties prenantes. Le coût d'un contrat n'étant pas nul, un choix doit cependant être effectué entre la réglementation et le marché en fonction de leurs coûts respectifs.

Même si elle reconnaît l'existence de défaillances du marché, la théorie positive revendique la supériorité du marché sur la réglementation publique dont les coûts sont estimés supérieurs à ceux liés aux dysfonctionnements du marché. L'actualité économique et financière récente pourrait remettre en cause ce jugement.

4.1.2. Les hypothèses de la théorie positive de la comptabilité

Watts et Zimmerman (1978) élaborent un véritable programme de recherche consistant à tester de nombreuses hypothèses. Trois hypothèses principales peuvent cependant être identifiées (Dumontier et Raffournier, 1999), les deux premières s'inscrivant dans le cadre de la théorie de l'agence tandis que la dernière, qui peut sembler contradictoire avec les deux premières, relève de la théorie de la réglementation :

- 1) Les dirigeants dont la rémunération est liée contractuellement aux bénéfices de l'entreprise sont enclins à choisir des méthodes comptables qui tendent à augmenter les bénéfices comptables présents au détriment des bénéfices futurs ;
- 2) Les dirigeants d'entreprises dont les ratios d'endettement approchent le maximum toléré par les prêteurs sont incités à choisir des méthodes comptables qui diminuent le probabilité d'une violation des clauses (« *covenants* ») liant l'entreprise à ses créanciers.
- 3) Plus une entreprise est sujette à des coûts politiques, plus les dirigeants sont incités à choisir des méthodes comptables qui diffèrent la constatation des bénéfices. Ces coûts politiques résultent du processus politique de partage des richesses. Les entreprises produisent des richesses que les hommes politiques doivent redistribuer à leurs électeurs sous forme de services publics gratuits, de subventions, de tarifs réglementés s'ils souhaitent être réélus. Les richesses générées par les entreprises

⁷³ Ils se réfèrent pour cela à l'évolution du budget de la SEC entre 1936 et 1980 et aux ressources consommées par le FASB depuis sa création.

sont prélevées sous forme de réglementations génératrices de coûts d'opportunité ou d'impôts dont le montant est généralement lié aux bénéfices comptables. Ces coûts politiques sont plus ou moins élevés selon la taille de l'entreprise, son appartenance à un secteur réglementé et l'intérêt qu'elle représente pour la classe politique et les médias. Plus une entreprise réalise de bénéfices, plus elle est exposée à des coûts politiques supplémentaires.

Ces trois hypothèses constituent un socle commun aux recherches menées dans le cadre de la théorie positive de la comptabilité depuis près de 30 ans.

4.2 Les recherches positives sur le processus de normalisation

Les recherches positives sur le processus de normalisation portent essentiellement sur l'analyse explicative du *lobbying* exercé par les firmes. Un nombre plus restreint s'intéresse au comportement des auditeurs face à un projet de norme.

4.2.1. L'analyse explicative du *lobbying* exercé par les entreprises

Watts et Zimmerman (1978) élaborent un modèle de comportement des dirigeants lors du processus de développement d'une norme comptable. Conformément aux hypothèses présentées précédemment, ils postulent que le comportement du dirigeant face à une norme proposée dépend de l'impact qu'elle aura sur sa rémunération et sa richesse. Ils identifient les différents facteurs susceptibles d'affecter la rémunération du dirigeant : l'existence d'un plan d'intéressement, les coûts fiscaux, les coûts politiques, les coûts liés à la réglementation de certains secteurs d'activité et les coûts de production de l'information, le comportement des autres agents face à une nouvelle norme comptable. Ils construisent alors un modèle permettant de prédire la réponse des dirigeants aux appels à commentaires proposés par le FASB dans le cadre de son processus de normalisation (réponse favorable, réponse défavorable, absence de réponse) en fonction des effets attendus de la norme sur les résultats comptables, de la taille de l'entreprise et des facteurs susceptibles d'affecter la rémunération des dirigeants (cf *supra*). Le modèle est ensuite testé et confirmé pour un projet de norme⁷⁴.

⁷⁴ Un « discussion memorandum » publié par le FASB en 1974 : « Reporting the Effects of General Changes in Financial Statements ».

De nombreuses recherches s'inscrivent dans le prolongement des travaux de Watts et Zimmerman (1978) et introduisent d'autres variables explicatives des comportements des dirigeants en matière de choix comptables tels que le niveau d'endettement de l'entreprise, l'importance de la norme pour l'entreprise, son état d'avancement et son délai d'application pour donner une explication aux choix de méthodes comptables ou aux changements de méthodes comptables. Les chercheurs se sont particulièrement intéressés au choix de la méthode d'évaluation des stocks, au traitement des intérêts d'emprunt, aux frais de recherche et développement, au mode de comptabilisation des regroupements d'entreprises, aux locations financières (Dumontier et Raffournier, 1999, p187). Ces études confirment pour la plupart l'influence des variables dites d'agence (H1 et H2 de la théorie positive de la comptabilité) et dans une moindre mesure des coûts politiques.

D'autres chercheurs se sont plus particulièrement intéressés aux prises de position des entreprises sur les projets de normes. De nombreux travaux confirment en grande partie les hypothèses de la théorie positive de la comptabilité (Dhaliwal ; 1982 ; Kelly, 1985 ; Deakin, 1989 ; Dechow et al, 1996).

Dhaliwal (1982) constate ainsi que le niveau d'endettement est une variable explicative de la position prise par les entreprises américaines sur la comptabilisation des intérêts d'emprunt liés à un actif (capitalisés ou comptabilisés en charges). Conformément au modèle de Watts et Zimmerman (1978), plus une entreprise est endettée, plus ses dirigeants s'opposent à une méthode de comptabilisation conduisant à une diminution des bénéfices présents ou des capitaux propres.

Deakin (1989) analyse le *lobbying* officiel exercé par les firmes du secteur pétrolier à l'occasion de la publication d'un projet de norme supprimant une méthode de comptabilisation utilisée jusqu'alors par de nombreuses firmes et met en évidence que la décision d'exercer une action de *lobbying* dépend des conséquences économiques pour l'entreprise et ses dirigeants telles que ces derniers les envisagent.

D'autres travaux obtiennent cependant des résultats plus mitigés. A partir des réponses aux ED émis par le normalisateur britannique sur la période 70-82, MacArthur et Groves (1993) ne parviennent pas à valider l'hypothèse selon laquelle les dirigeants sont incités à exercer un *lobbying* en faveur de normes comptables ayant un effet positif sur le résultat comptable lorsqu'ils bénéficient d'une rémunération liée à ce résultat.

Georgiou et Roberts (2004) montrent que le comportement de *lobbying* des entreprises britanniques dans le cadre d'un projet de norme sur les impôts différés s'explique essentiellement par son comportement de *lobbying* antérieur, les autres facteurs explicatifs tels que la taille de l'entreprise, l'existence de « *covenants* » ou celle d'un plan de rémunération des dirigeants indexé sur le résultat net étant moins significatifs.

4.2.2. L'analyse du comportement des cabinets d'audit

Selon la théorie de l'agence, l'auditeur externe peut être considéré comme un agent des actionnaires de l'ensemble des entreprises qu'il audite. Il est donc supposé agir conformément aux intérêts de ses clients lors du processus de normalisation comptable. Watts et Zimmerman (1986) montrent cependant que les cabinets d'audit n'adoptent pas systématiquement les avis de leurs principaux clients. Ils exercent des pressions sur les organismes de normalisation en arbitrant entre plusieurs facteurs contradictoires susceptibles d'affecter leur richesse :

- la position des entreprises clients ;
- la taille des entreprises clientes à laquelle est liée leur rémunération ;
- la complexité de la norme concernée : les cabinets d'audit sont incités à privilégier des normes complexes imposant un recours à l'audit pour les entreprises clientes.

Puro (1984) prolonge cette étude et tente d'expliquer comment s'effectue l'arbitrage entre ces différents facteurs. Elle distingue les projets de normes imposant de nouvelles règles de publication de ceux réduisant le nombre d'options relatives au traitement comptable d'une opération donnée. Le premier cas devrait se traduire par un accroissement de la demande globale de missions d'audit et bénéficier essentiellement aux grands cabinets ayant une forte expertise en matière de divulgation d'information volontaire, alors que les coûts de mise en conformité pénaliseraient les petits cabinets. Dans le 2^{ème} cas, la position du cabinet (pour ou contre) devrait dépendre de la méthode comptable déjà appliquée par la majorité de ses clients. Puro (1984) constate effectivement que les cabinets d'audit agissent conformément à leurs intérêts et se prononcent en faveur des normes imposant de nouvelles contraintes de publication. En revanche, les intérêts des cabinets d'audit et de leurs clients semblent coïncider dans le 2^{ème} cas⁷⁵.

⁷⁵ Dans une étude plus ancienne, Haring (1979) constate qu'il existe peu de corrélation entre les positions des cabinets d'audit et celles de leurs clients sur les propositions du FASB.

Les hypothèses de la théorie politico-contractuelle sont donc partiellement validées par les recherches empiriques menées sur le comportement de *lobbying* des entreprises et des cabinets d'audit.

4.3. Les critiques adressées à la théorie positive de la comptabilité

De nombreuses critiques ont été adressées à l'ensemble des études de la théorie positive. Il s'agit de critiques techniques relatives aux difficultés rencontrées pour valider les hypothèses, mais aussi de critiques méthodologiques et épistémologiques. Nous ne détaillons pas l'ensemble de ces critiques mais mentionnons seulement celles qui concernent les travaux relatifs à la réglementation comptable et au processus de normalisation⁷⁶. Elles portent essentiellement sur trois points : une analyse trop limitative de la réglementation, une vision du processus de normalisation réduite à son aspect formel et une utilisation simplificatrice de l'intérêt personnel pour expliquer les comportements d'influence des parties prenantes.

L'opposition de Watts et Zimmerman (1986) à toute forme de réglementation comptable relèverait plus, selon Whittington (1987) d'une allégeance aux idées des économistes de l'Ecole de Chicago, que d'arguments étayés. Watts et Zimmerman (1986) envisagent essentiellement les coûts de la réglementation, ceux propres aux organismes de régulation (la SEC et le FASB) et ceux engagés par les entreprises pour se mettre en conformité, mais s'intéressent peu aux bénéfices susceptibles d'être générés par la réglementation publique et aux coûts de réglementation privée ainsi évités. Whittington (1987) constate également que la théorie politico-contractuelle ne s'interroge pas sur l'émergence de normes comptables volontaires, indépendamment de l'intervention directe de l'Etat, qui tendrait à montrer qu'il existe une demande de normalisation que le marché peine à satisfaire.

La vision du processus de normalisation comptable proposée par la théorie positive semble trop réductrice. Les études que nous avons présentées précédemment ne s'intéressent qu'au *lobbying* formel exercé lors du *due process*, négligeant l'influence informelle que peuvent exercer les entreprises dès le début du *due process*. Walker et Robinson (1993) critiquent fortement ce caractère limitatif des études positives et montrent, à l'instar de Sutton

⁷⁶ Jeanjean (1999) propose une revue complète des critiques adressées à la théorie positive de la comptabilité.

(1984)⁷⁷, que les parties prenantes peuvent exercer leur influence en amont du *due process* (cf chapitre 6).

Selon la théorie positive, seul l'intérêt personnel des dirigeants d'entreprise et de cabinets d'audit motive leur comportement d'influence au cours du *due process*. La complexité du processus de normalisation, la multiplicité des acteurs, rendent difficile l'utilisation de l'intérêt personnel comme seule motivation à l'intervention lors du processus de normalisation.

Ces remarques s'inscrivent dans une critique plus large d'une hypothèse essentielle de la théorie positive, la maximisation de l'utilité comme seule explication rationnelle à l'action individuelle et organisationnelle.

Dans la ligne des travaux de Watts et Zimmerman (1978), de nombreux chercheurs se sont intéressés aux choix comptables des entreprises et plus spécifiquement aux motivations incitant les dirigeants d'entreprise à intervenir lors du processus de normalisation. Ces études sont certes critiquables mais ont permis d'initier d'autres recherches sur le processus de normalisation s'intégrant dans un cadre théorique plus large que celui de la théorie positive.

Nous ne proposons pas une revue détaillée de l'ensemble de ces travaux dans ce chapitre mais nous les évoquerons plus précisément dans la 3^{ème} partie de cette thèse ⁷⁸ lors de la discussion de nos résultats.

* * *

Le courant théorique politico-contractuel développé par Watts et Zimmerman (1978) trouve ses fondements dans la théorie de l'agence et dans la théorie de la réglementation. Il est à l'origine des premières recherches sur le processus de normalisation comptable. Watts et Zimmerman (1978, 1986) proposent en effet un modèle théorique d'analyse et de prédiction du comportement des entreprises et des cabinets d'audit lors du processus de normalisation comptable, qui sera testé et enrichi lors de nombreux travaux ultérieurs. Les résultats obtenus par l'ensemble de ces recherches empiriques sont cependant mitigés.

⁷⁷ Sutton (1984) cite par exemple le cas des compagnies d'assurance qui ont entamé un *lobbying* auprès de l'APB près de 3ans avant que cet organisme normalisateur ne soit prêt à publier un exposé-sondage.

⁷⁸ Chantiri (2000) propose une revue de la littérature détaillée sur le thème de la normalisation comptable. Elle distingue deux types de recherches :

- les recherches considérant le processus d'élaboration des normes comptables comme un processus d'exercice d'influence parmi lesquelles figurent les recherches positives ;
- les recherches s'inscrivant dans une conception plus large des processus d'élaboration des normes comptables.

D'une part, certaines études ne parviennent pas à valider les hypothèses de la théorie politico-contractuelle. D'autre part, cette dernière propose une vision trop réductrice du processus de normalisation ne permettant pas de prendre en compte l'intégralité des interactions entre l'ensemble des parties prenantes.

CONCLUSION DU CHAPITRE 1

Dans ce chapitre, nous avons cherché à montrer en quoi l'étude du processus de normalisation comptable internationale peut s'inscrire dans le cadre théorique de l'agence. Trois éléments justifient le recours à la théorie de l'agence.

En premier lieu, plusieurs recherches analysent une partie du processus de normalisation, le comportement des dirigeants d'entreprise et des cabinets d'audit à l'aune de la théorie politico-contractuelle, prolongement de la théorie de l'agence dans le domaine comptable. Elles expliquent dans certains cas le comportement des dirigeants par des variables dites d'agence ou des facteurs politiques, mais ne permettent pas d'obtenir une analyse du processus de normalisation dans son intégralité.

Ensuite la théorie de l'agence fournit une grille de lecture du comportement et du cadre de réflexion du normalisateur IASB. Elle semble en effet constituer une base théorique implicite au cadre conceptuel de l'IASB et donc à l'ensemble du référentiel IFRS.

Enfin, elle fournit un cadre intéressant d'interprétation des relations qu'entretient l'IASB avec ses différents interlocuteurs.

Cependant, la théorie de l'agence restreint l'étude du comportement des différents acteurs de la normalisation à l'analyse des relations d'agence existantes et des conflits en résultant. Elle ne permet donc pas d'appréhender le processus de normalisation dans son ensemble. En particulier, le comportement de l'organisme normalisateur et son évolution ne peuvent pas être expliqués par la seule théorie de l'agence.

Nous proposons donc, dans le chapitre suivant, d'étudier dans quelle mesure le cadre théorique néo-institutionnel peut être mobilisé, en complément de la théorie de l'agence, pour l'analyse du processus de normalisation international.

CHAPITRE 2: LE PROCESSUS DE NORMALISATION
COMPTABLE DANS LE CADRE DE LA THEORIE NEO-
INSTITUTIONNELLE

INTRODUCTION DU CHAPITRE 2

Dans ce chapitre, nous justifions notre choix de la théorie néo-institutionnelle en complément de la théorie de l'agence pour l'analyse du comportement du normalisateur international.

La théorie néo-institutionnelle est souvent mobilisée pour expliquer le comportement ou l'évolution d'organismes ayant d'autres objectifs que la maximisation du profit. Elle envisage les interactions entre acteurs sous un angle plus large que la théorie de l'agence, qui se concentre sur les conflits entre agents et principaux. Elle nous a donc semblé proposer un cadre d'analyse adapté à un organisme de normalisation comptable.

Dans une première section, nous exposerons les principaux apports de la théorie néo-institutionnelle à la recherche en comptabilité.

Dans une seconde section, nous montrerons en quoi la théorie néo-institutionnelle fournit des outils adaptés à l'étude des organismes de normalisation.

1. Les apports de la théorie néo-institutionnelle à la recherche en comptabilité

La théorie néo-institutionnelle relève du champ disciplinaire de la sociologie mais est mobilisée par des chercheurs en comptabilité depuis une vingtaine d'années. Dans cette section, nous présentons les fondements de la théorie néo-institutionnelle (1.1) puis nous proposons une brève synthèse des travaux de recherche en comptabilité s'inscrivant dans cette perspective (1.2).

1.1. Principes et fondements de la théorie néo-institutionnelle

Le terme « néo-institutionnelle » fait référence à la fois à une approche économique, la nouvelle économie institutionnelle, et à une approche sociologique connue sous l'intitulé « théorie néo-institutionnelle ». Le néo-institutionnalisme apparaît dans les années 70 mais ses origines remontent à la fin du XIX^{ème} siècle avec l'émergence du courant institutionnaliste.

1.1.1. Du courant institutionnaliste à la théorie néo-institutionnelle

Trois phases essentielles peuvent être identifiées dans l'histoire du néo-institutionnalisme (Barbu, 2006, p 27).

Une première période (1880 à 1940) voit l'émergence d'un courant institutionnaliste sans liaisons avec les organisations dans les domaines de l'économie et de la sociologie.

Dans une deuxième phase (1940-1970), apparaissent les premiers travaux reliant cadre institutionnel et organisations.

Enfin, la troisième période (1970 à nos jours) consacre la naissance des véritables théories néo- institutionnalistes en économie et en sociologie et leur utilisation en sciences de gestion.

L'institutionnalisme (1880 à 1940)

Le courant institutionnaliste en économie émerge à la fin du 20^{ème} siècle. Malgré un manque d'unité souvent mis en exergue par les critiques, ses principaux tenants (Schmoller, Veblen, Commons) proposent des idées communes. Ils remettent en cause la notion d'équilibre général prônée par les modèles économiques conventionnels et proposent d'analyser l'économie comme un système en transformation permanente et objet

de tensions perpétuelles entre plusieurs logiques. Le but essentiel de l'économie est d'étudier les interrelations entre l'action individuelle et les structures collectives. L'institutionnalisme considère comme essentielle l'analyse des institutions sociales (définies par Veblen⁷⁹ comme des habitudes mentales stables, tandis que Commons⁸⁰ définit l'institution comme l'action individuelle au sein de l'action collective).

En sociologie, plusieurs auteurs se consacrent à l'analyse d'institutions fondamentales, telles que les systèmes politiques, les systèmes religieux, les constitutions, selon des approches assez variées (Marx, Durkheim, Weber, Schutz, Parsons...)

Organisations et cadre institutionnel (1940-1970)

Durant cette période, les réflexions théoriques sur le fonctionnement des organisations évoluent. Cyert et March⁸¹, ouvrant la voie à l'analyse « behavioriste » ou comportementale de la firme, en prolongeant les travaux d'Herbert Simon sur le processus de décision au sein d'une organisation (cf *chapitre 1*) proposent une théorie du comportement de la firme fondée sur trois points essentiels (Coriat et Weinstein, 1995, p 27) :

- 1) la firme est une organisation complexe ;
- 2) la firme peut être considérée comme le lieu de processus de prise de décision et d'apprentissages collectifs ;
- 3) le fonctionnement de la firme résulte du jeu permanent des négociations et des révisions des objectifs.

Dans le même temps apparaissent les premiers travaux établissant un lien entre organisations et cadre institutionnel. Selznick⁸² propose ainsi une distinction entre organisation et institution. Alors qu'une organisation représente selon lui un outil rationnel pour accomplir une tâche, une institution est un organisme résultant de pressions et de besoins sociaux. Au fil du temps, l'organisation incorpore les valeurs qui lui sont transmises par le société et se transforme en institution. Ce mécanisme de pressions

⁷⁹Veblen a écrit de nombreux ouvrages et articles. Son article « *Why is Economics not an Evolutionary Science* » publié en 1899 est considéré comme le texte fondateur de sa pensée.

⁸⁰ Commons a publié de nombreux ouvrages et articles, dont en 1934 « *Institutional Economics. Its Place in Political Economy* » qui propose une synthèse de ses travaux.

⁸¹ Cyert et March présentent leur théorie du comportement de la firme dans l'ouvrage « *A behavioral theory of the firm* » publié en 1963 (Englewood Cliffs, Prentice-Hall).

⁸² Selznick P.K (1957), *Leadership in administration*, Evanston, Row, Peterson and co
Selznick P.K. (1969), *Law Society and Industrial Justice*, Transaction Books, New Brunswick

exercées sur l'organisation par son environnement constitue par la suite un élément essentiel de la sociologie néo-institutionnelle.

Le courant néo-institutionnel (1970 à nos jours)

C'est dans le domaine de l'économie qu'apparaît le courant néo-institutionnel, qui trouve ses origines dans les travaux de Coase (1937) présentés dans le premier chapitre de cette partie (cf *supra*), et qui reconnaît l'existence et l'intérêt des structures collectives.

Dans la lignée du courant néo-institutionnel en économie, émerge un courant néo-institutionnel dans le domaine de la sociologie. Meyer et Rowan (1977), puis de DiMaggio et Powell (1983), sont considérés comme les fondateurs du courant néo-institutionnel en sociologie mais leurs travaux s'appuient sur des idées développées en psychologie cognitive et en ethnométhodologie, relatives aux effets des systèmes de croyances sur les organisations.

La nouvelle économie institutionnaliste et la sociologie n'ont cependant pas le même objet de recherche (Colasse et Pochet, 2008, p 13). La nouvelle économie institutionnaliste analyse les différences entre formes organisationnelles en terme de coûts de transaction, tandis que les sociologues néo-institutionnalistes s'interrogent sur l'homogénéisation des structures organisationnelles.

1.1.2 L'adoption d'une structure formelle relève d'une quête de légitimité institutionnelle

Au delà des divergences en termes de champ de recherche, la sociologie néo-institutionnelle s'oppose aux tenants de la nouvelle économie institutionnelle sur la question de la rationalité des individus et plus précisément des décideurs. Elle montre que l'émergence et l'évolution des structures organisationnelles tiennent plus d'une quête de légitimité institutionnelle que d'une recherche d'efficacité.

Le rejet du modèle de l'individu rationnel

Les sociologues néo-institutionnalistes mettent en question l'hédonisme comme seul moteur de l'action humaine et suggèrent que l'action économique ne s'explique pas uniquement par des motivations individuelles mais s'insère dans un contexte social. Ils cherchent alors à appréhender les raisons qui poussent les organisations à adopter une

structure plutôt qu'une autre. Contrairement au postulat de la nouvelle économie institutionnaliste, les organisations n'adoptent pas des structures dans le seul but d'en retirer des bénéfices mais plutôt pour répondre aux attentes externes à l'organisation. DiMaggio et Powell (1983, p 147) écrivent ainsi:

« (...) bureaucratization and other forms of organizational change occur as the result of processes that make organizations more similar without necessarily making them more efficient »⁸³.

Des éléments institutionnels interviennent qui incitent l'organisation à adopter une forme structurelle parfois contraire aux prédictions de la nouvelle économie institutionnelle. En choisissant une structure particulière, l'organisation répond aux attentes des acteurs externes et cherche ainsi à démontrer sa légitimité à l'égard de la société dans son ensemble.

Le champ organisationnel institutionnalisé

L'organisation n'est pas analysée en seule référence à son environnement économique mais se situe aussi dans un environnement social constitué d'un réseau d'acteurs, individus ou organisations, partageant le même contexte institutionnel. DiMaggio et Powell (1983, p 148) définissent ainsi le champ organisationnel:

“those organizations that in the aggregate, constitute a recognized area of institutional life : key suppliers, resource and product consumers, regulatory agencies, and other organizations that produce similar services or products”⁸⁴

Ce champ organisationnel doit cependant son existence à un processus d'institutionnalisation. Selon DiMaggio et Powell (1983, p 148), le champ n'existe que parce qu'il est défini institutionnellement, c'est-à-dire reconnu comme un lieu d'interactions et d'échange d'informations entre organisations qui se reconnaissent

⁸³ « la bureaucratization et les autres formes de changements organisationnels apparaissent comme le résultat de processus qui rendent les organisations plus homogènes sans nécessairement les rendre plus efficaces ».

⁸⁴ « l'ensemble des organisations qui constituent un domaine reconnu de vie institutionnelle : les principaux fournisseurs, les clients, les organismes de régulation et les organisations qui produisent des biens et des services similaires ».

mutuellement, ce qui les conduit à adopter des règles et modes de comportement homogènes.

Meyer et Rowan (1977) expliquent comment émergent les règles institutionnelles adoptées progressivement par les organisations d'un même champ organisationnel. Elles constituent de véritables mythes et peuvent être acceptées en tant que telles (« *taken for granted* »), soutenues par l'opinion publique ou relever de l'application d'une loi. L'émergence de ces mythes tient à trois éléments essentiels :

- 1) la complexité des réseaux relationnels au sein de la société : plus les réseaux relationnels deviennent importants et interconnectés, plus le nombre de règles institutionnalisées est important ;
- 2) le niveau d'organisation collective de l'environnement social : mieux il est organisé, plus il existe des pressions légales à l'adoption de règles institutionnelles ;
- 3) les pressions exercées par les organisations elles-mêmes dans le but de créer de nouvelles règles institutionnalisées. Meyer et Rowan (1977) prennent ainsi l'exemple des écoles et universités qui tentent légitimer les nouveaux programmes qu'elles créent en obtenant une homologation de l'Etat.

L'adoption de règles institutionnelles permet aux organisations d'accroître leur légitimité, leurs ressources, et de maintenir une certaine stabilité. Les organisations qui obtiennent un statut légitime se procurent plus facilement les ressources nécessaires à leur survie. A l'inverse, les organisations n'intégrant pas les règles institutionnalisées s'exposent à une perte de légitimité susceptible d'entraîner des coûts⁸⁵.

Il existe donc une forme de rationalité collective propre à un même champ organisationnel, conduisant à une homogénéisation des formes et pratiques organisationnelles.

DiMaggio et Powell (1983) poursuivent l'analyse du processus d'homogénéisation des organisations et mettent en évidence l'existence d'isomorphismes.

1.1.3. L'isomorphisme institutionnel

⁸⁵ « *On the other hand, organizations that omit environmentally legitimated elements of structure or create unique structures lack acceptable legitimated accounts of their activities. Such organizations are more vulnerable to claims that they are negligent, irrational or unnecessary* » Meyer et Rowan (1977, p 350).

Le concept d'isomorphisme est au centre de la théorie néo-institutionnelle. DiMaggio et Powell (1983) le considèrent en effet comme le concept le plus approprié pour décrire le processus d'homogénéisation et le définissent ainsi (p 149) :

« ...isomorphism is a constraining process that forces one unit in a population to resemble other units that face the same set of environmental conditions »⁸⁶.

DiMaggio et Powell (1983) distinguent l'isomorphisme concurrentiel de l'isomorphisme institutionnel.

Le premier a été longuement décrit par la nouvelle économie institutionnelle et résulte d'un processus de sélection conduisant à ne conserver que les formes organisationnelles les plus efficaces. DiMaggio et Powell (1983) considèrent qu'il ne peut à lui seul expliquer les mutations organisationnelles des organisations⁸⁷.

Le concept d'isomorphisme institutionnel recouvre l'idée selon laquelle c'est une logique de légitimité institutionnelle qui est à l'origine de la tendance des organisations à se ressembler. Il paraît mieux adapté à l'analyse des organisations modernes.

DiMaggio et Powell (1983) montrent que l'isomorphisme institutionnel peut être coercitif, mimétique ou normatif.

L'isomorphisme coercitif

Il résulte des pressions formelles et informelles exercées par d'autres organisations du champ institutionnel et par les attentes culturelles émanant de la société dans laquelle l'organisation s'insère.

Le changement intervient, suite aux pressions des organisations les plus puissantes. Il s'impose donc par la force, la persuasion et la collusion, et correspond à la légitimation de pratiques retenues. Les pressions émanent d'abord de l'Etat et conduisent alors les organisations à s'adapter à l'environnement légal, mais elles s'exercent aussi en dehors du cadre strictement légal. Ainsi, les filiales d'un groupe sont contraintes d'adopter les règles

⁸⁶ « *l'isomorphisme est un processus contraignant qui force une unité appartenant à une population à ressembler aux autres unités confrontées à un environnement similaire* ». DiMaggio et Powell (1983) reprennent la définition proposée par Hawley en 1968.

⁸⁷ « *Such a view, we suggest, is most relevant for those fields in which free and open competition exists (...) it does not present a fully adequate picture of modern world of organization* ». s D Maggio et Powell (1983), p 150.

comptables de la société mère (DiMaggio et Powell, 1983, p 151). Des pressions coercitives indirectes peuvent également s'exercer sur une organisation et la contraindre à modifier ses structures et ses pratiques (DiMaggio et Powell, 1983, p 151).

L'isomorphisme mimétique

DiMaggio et Powell (1983) affirment que l'incertitude incite fortement à l'imitation⁸⁸. Lorsque les organisations sont confrontées à des situations incertaines, elles ont tendance à copier des modèles qui ont fait leur preuve dans des situations similaires au sein d'autres organisations du champ institutionnel. Ces dernières étant considérées comme légitimes, le fait d'adopter leurs pratiques permet à l'organisation d'accroître sa légitimité.

Ce facteur mimétique joue également en l'absence d'incertitude. En effet, une nouvelle pratique devient légitime dès lors qu'elle est adoptée par une proportion importante d'organisations et s'étend alors à l'ensemble des organisations de l'environnement institutionnel. DiMaggio et Powell (1983, p 152) évoquent à titre d'exemple la mise en place par les entreprises américaines des cercles de qualité développés par leurs homologues japonaises. En adoptant cette pratique, les entreprises américaines cherchent à démontrer qu'elles essaient d'améliorer les conditions de travail de leurs salariés. Le nombre important de personnes concernées (les salariés) explique la rapidité de propagation de cette pratique. Plus une entreprise compte de salariés et de clients, plus elle est poussée à adopter des pratiques reconnues comme légitimes.

Le recours à des cabinets de conseil, fréquent au sein des grandes organisations, amplifie les comportements mimétiques.

Les organisations sont incitées à adopter des structures ou des pratiques dont l'efficacité n'est pas toujours prouvée mais dont la légitimité est universellement reconnue.

L'isomorphisme mimétique tient essentiellement à la volonté des organisations d'accroître leur légitimité institutionnelle.

L'isomorphisme normatif

L'isomorphisme normatif prend sa source dans la professionnalisation que DiMaggio et Powell (1983, p 152) définissent ainsi: « *the collective struggle of members of an occupation to*

⁸⁸ DiMaggio et Powell (1983, p 151): « *Uncertainty is also a powerful force that encourages imitation* ».

*define the conditions and methods of their work (...) and to establish a cognitive base and legitimation for their occupational autonomy »*⁸⁹.

La professionnalisation tient à deux éléments selon DiMaggio et Powell (1983), la formation et l'existence de réseaux professionnels. Les universités et les organismes de formation professionnelle jouent un rôle essentiel dans le développement de normes qui sont ensuite appliquées par les managers de la profession.

Les réseaux et associations de professionnels permettent la création et la diffusion rapide de normes professionnelles. Au sein d'une même profession, les individus ont ainsi tendance à avoir des comportements identiques quelles que soient les situations. Ce mécanisme d'isomorphisme normatif est accentué par le filtrage du personnel qu'effectuent les organisations. Elles cherchent souvent à embaucher des personnes ayant une expérience professionnelle au sein d'une organisation appartenant au même secteur d'activité, elles ont tendance à privilégier toujours les mêmes cursus universitaires, les mêmes parcours professionnels pour leurs cadres dirigeants.

La professionnalisation conduit donc à une homogénéité des décisions prises par des individus ayant des caractéristiques interchangeables.

Plus récemment, certains chercheurs (Colasse et Pochet, 2008) ont mis en évidence un quatrième mécanisme, l'isomorphisme historique, ou « dépendance du sentier ».

La « dépendance du sentier » ou isomorphisme historique

Des travaux menés en sciences politiques ont permis de mettre en évidence un élément important jusqu'alors négligé par la sociologie institutionnelle. Des chercheurs ont ainsi tenté d'expliquer pourquoi des pays soumis à des forces identiques empruntent des trajectoires différentes⁹⁰. Ils ont conclu à l'existence d'une « dépendance du sentier » (*path dependence*), concept essentiel de ce courant néo-institutionnaliste historique et selon lequel les choix effectués par un Etat en matière de politique publique résultent d'un environnement essentiellement hérité du passé. Le phénomène de « dépendance du

⁸⁹ « l'ensemble des efforts collectifs des membres d'une profession à la fois pour définir les conditions et les méthodes de travail et pour établir une base cognitive légitime leur garantissant un degré d'autonomie suffisant ».

⁹⁰ Colasse et Pochet (2008) citent ainsi les travaux de Weir et Skocpol (1985) et Hall Soskice (2001).

sentier » se réfère à l'idée que des événements qui se sont produits à un moment donné impactent des événements qui surviennent plus tard⁹¹.

La diversité des structures institutionnelles et les mutations rencontrées au sein des organismes de normalisation comptable pourrait donc s'expliquer par l'existence d'un phénomène de « dépendance du sentier ».

La sociologie néo-institutionnelle propose d'expliquer la tendance à l'homogénéisation des pratiques organisationnelles au sein d'un même champ institutionnel. Elle postule que les organisations n'adoptent pas systématiquement les pratiques et structures les plus efficaces économiquement. Des pressions coercitives, normatives et mimétiques, voire historiques, les poussent à choisir les pratiques acceptées, socialement reconnues, ce qui leur permet d'accroître leur légitimité au sein du champ institutionnel auquel elles appartiennent.

Dans la section suivante, nous proposons une revue rapide des différents types de travaux en comptabilité qui s'inscrivent dans le cadre néo-institutionnel.

1.2. Théorie néo-institutionnelle et comptabilité

Depuis une vingtaine d'année, émergent des recherches en comptabilité qui s'inscrivent dans le cadre de la théorie néo-institutionnelle (Mezias, 1990 ; Fogarty, 1992 ; Carpenter et Feroz, 1992 ; 2001). Ces travaux couvrent plusieurs domaines du champ comptable : la profession comptable, les choix comptables des entreprises et les organismes de normalisation⁹², ces derniers étant détaillés dans la 2^{ème} partie de ce chapitre.

1.2.1. L'analyse des choix comptables

L'étude des choix comptables des dirigeants a été essentiellement étudiée sous l'angle de la théorie politico-contractuelle durant les décennies 70 et 80. Cependant, les résultats peu convaincants auxquels ont abouti plusieurs recherches, notamment dans le cadre de

⁹¹ Sewell (1996) définit ainsi le concept de phénomène du sentier : « *what has happened at an earlier point in time will affect the possible outcomes of a sequence of events occurring at a later point in time* » cité par Djelic et Quacks (2007), p 163.

⁹² De nombreux travaux de recherche en contrôle de gestion s'inscrivent également dans une perspective néo-institutionnelle (Boitier et Rivière, 2008)

l'adoption volontaire de normes comptables américaines ou internationales⁹³, ont incité certains chercheurs à envisager d'autres théories explicatives.

L'approche néo-institutionnelle constitue ainsi un cadre théorique aux comportements d'adoption volontaire de normes comptables, privilégié par plusieurs chercheurs depuis les travaux de Mezas (1990). Cet auteur est l'un des premiers à mener une recherche s'inscrivant dans une perspective néo-institutionnelle, à partir d'un échantillon d'entreprises privées, la plupart des études antérieures ayant été menées sur des organisations publiques. Il constate que le mode de comptabilisation du crédit d'impôt choisi par les 200 plus grosses entreprises américaines sur la période 1962-1984 s'explique par des variables économiques mais aussi par des variables institutionnelles (existence d'une régulation gouvernementale, pratiques comptables antérieures, position des auditeurs...). Selon Mezas (1990), la théorie néo-institutionnelle semble mieux adaptée à l'analyse des choix comptables que la théorie politico-contractuelle, pourtant souvent mobilisée, mais qui néglige le contexte social et fige des comportements d'entreprise susceptibles d'évoluer.

Carpenter et Feroz (2001) montrent que la théorie néo-institutionnelle fournit des éléments explicatifs à l'adoption volontaire d'une comptabilité d'engagement (en remplacement d'une comptabilité de trésorerie habituellement utilisée) par des organisations du secteur public américain. Une étude de cas portant sur quatre Etats américains leur permet de mettre en évidence les trois isomorphismes décrits par DiMaggio et Powell (1983) et de conclure « *we continue to view GAAP as a symbol of legitimacy* »⁹⁴ (Carpenter et Feroz, 2001, p 593).

Deux recherches essentielles ont été identifiées dans le contexte français, celle de Tournon (2000,2005) et celle de Barbu (2006).

Tournon (2000, 2005) propose d'expliquer les raisons ayant incité trois grands groupes français à adopter les normes américaines au début des années 70 pour l'établissement de leurs états financiers consolidés. En choisissant le référentiel comptable américain, ces groupes cherchent à accroître leur légitimité au sein d'un environnement de plus en plus

⁹³ Rafournier et Dumontier (1998) constatent ainsi que l'adoption des normes comptables internationales par les sociétés suisses ne relève pas d'une volonté de résoudre des conflits entre managers, actionnaires et créanciers in « Why firms Comply Voluntary with IAS : an empirical Analysis with Swiss Data », *The International Journal of Accounting* p 216-245

⁹⁴ « *Nous continuons de considérer les Principes comptables Généralement Acceptés comme un symbole de légitimité* ».

international. L'adoption des normes américaines apparaît alors comme un acte symbolique et résulte d'un isomorphisme mimétique « relayé par un mécanisme d'isomorphisme normatif de la part de professionnels » (Touron, 2000). Les entreprises étudiées appartiennent toutes au secteur de la chimie et se trouvent en pleine phase d'internationalisation. L'utilisation de normes comptables reconnues au sein de leur environnement institutionnel est un gage de légitimité. Touron (2005) montre, d'autre part, que ces pressions mimétiques sont amplifiées par le rôle des grands cabinets d'audit anglo-saxons. Les trois groupes étudiés se réfèrent ainsi explicitement aux auditeurs dans leurs rapports annuels et dans leurs documents de communication. L'intervention des auditeurs a sans doute été un élément de crédibilité essentiel pour ces groupes précurseurs dans l'application de normes non nationales. La théorie néo-institutionnelle permet, selon l'auteur, d'expliquer en partie le comportement des entreprises face aux normes internationales, même si aucun mécanisme d'isomorphisme coercitif n'a pu être mis en évidence.

Dans une étude portant sur un échantillon de 139 sociétés française cotées, Barbu (2006) cherche à mettre en évidence les mécanismes isomorphiques décrits par DiMaggio et Powell (1983) lors de l'adoption des normes IFRS en 2005. Au delà de pressions coercitives évidentes tenant à l'application obligatoire des normes IFRS pour les sociétés européennes cotées, cette étude met en évidence un isomorphisme mimétique très développé. Les entreprises interrogées sont en effet très nombreuses à reconnaître l'alignement sur les positions de leurs concurrents lors de l'interprétation de certaines normes. En revanche, les mécanismes d'isomorphisme normatif semblent inexistantes.

Ces recherches montrent en quoi la théorie néo-institutionnelle peut être mobilisée, seule ou en complément d'autres théories, pour analyser l'adoption volontaire de pratiques comptables par les organisations.

1.2.2. La profession comptable

Déjean et Sabouly (2006) analysent le processus à l'origine de la création de deux organisations rattachées à l'Ordre des Experts Comptables en France (OEC), l'Académie des Sciences et Techniques Comptables et Financières (ASTCF) et l'Institut des Professionnels Associés à l'Ordre des Experts-Comptables (IPA0). Ils constatent que la création de ces deux organismes résulte à la fois d'un isomorphisme mimétique et d'une

stratégie pro-active de défense visant à éviter toute marginalisation de la profession comptable. La création de ces deux nouvelles organisations témoigne d'une volonté de se rapprocher du modèle britannique, véritable modèle dominant et qualifié de réussite exceptionnelle par le fondateur de l'ASTCF. Alors que la profession comptable britannique apparaît comme particulièrement puissante et reconnue au niveau international, la profession comptable française est confrontée à l'affaiblissement de l'influence française au sein du processus de normalisation comptable internationale. En adoptant un modèle d'organisation proche de son homologue britannique, la profession comptable cherche à conforter une légitimité menacée. En élargissant l'organisation professionnelle, auparavant limitée aux seuls experts-comptables exerçant à titre libéral, à l'ensemble des professionnels du chiffre, l'OEC cherche à retrouver un rôle prépondérant dans la production de la doctrine comptable.

* * *

La théorie néo-institutionnelle remet en cause la recherche d'efficacité comme seule motivation aux mutations et comportements des organisations, rompant ainsi avec les postulats de la théorie de l'agence. Les organisations sont mues par une quête de légitimité institutionnelle qui les entraîne dans un processus d'homogénéisation.

Les recherches néo-institutionnelles dans le champ comptable restent encore peu nombreuses. Pourtant, le néo-institutionnalisme semble constituer un cadre théorique intéressant pour l'analyse des choix comptables des entreprises et des mutations organisationnelles constatées au sein de la profession.

Dans la section suivante, nous proposons de montrer plus précisément comment les outils de la théorie néo-institutionnelle peuvent être mobilisés pour analyser les structures et les mutations des organismes de normalisation comptable.

2. L'analyse des organismes de normalisation comptable au prisme de la théorie néo-institutionnelle

Le cadre sociologique néo-institutionnel est fréquemment utilisé par les sciences politiques pour expliquer comment les organisations publiques adoptent les structures et pratiques d'autres organisations (Colasse et Pochet, 2008, p 13). Il est aussi mobilisé en sciences de gestion pour l'analyse des systèmes de comptabilité et de contrôle (Boitier et Rivière, 2008, p 2) et dans une moindre mesure pour l'étude des choix comptables effectués par les entreprises (cf *infra*). Nous montrons dans cette partie en quoi il nous semble intéressant d'étudier les mutations structurelles et comportementales d'un organisme de normalisation comptable à la lecture de la théorie néo-institutionnelle (2.1) et présentons les études s'inscrivant dans ce cadre (2.2).

2.1. Les apports de la théorie néo-institutionnelle à l'étude des organismes de normalisation

La sociologie néo-institutionnelle fournit un cadre séduisant à l'étude d'un organisme de normalisation pour deux raisons. D'une part, la quête de légitimité semble être un facteur essentiel des mutations structurelles des organismes de normalisation et d'autre part, l'analyse de ces mutations montre une tendance à l'homogénéisation.

2.1.1. Les organismes de normalisation comptable, des institutions en quête de légitimité

Selon Colasse et Pochet (2008, p 9), « *les dispositifs de normalisation comptable sont des institutions au même titre que les normes qu'ils ont pour fonction de produire. Ces institutions se matérialisent sous la forme d'organisations dont la nature (publique ou privée), la taille, la structure et la composition sont susceptibles de varier dans le temps comme dans l'espace* ».

Ces auteurs identifient trois formes-type caractérisant les dispositifs de normalisation adoptés, toutes trois révélatrices de la double contrainte de légitimité, technique et politique, à laquelle ces dispositifs sont soumis : la normalisation par l'Etat, la normalisation par la profession comptable et la normalisation par un organisme indépendant. L'histoire montre que les dispositifs de normalisation en vigueur dans les différents pays évoluent dans le temps entre ces trois forme-type. La théorie néo-institutionnelle peut fournir un cadre d'analyse à ces mutations organisationnelles.

La normalisation par l'Etat confère aux normes émises une forte légitimité politique mais souffre souvent d'une faible légitimité technique. L'Etat ne dispose des moyens humains nécessaires à la production de normes comptables techniques et manque de réactivité face à un environnement économique en perpétuelle mutation. Colasse et Pochet (2008) rappellent ainsi qu'en France, le CNC n'a pas été en mesure de répondre rapidement aux demandes de normes liées à l'apparition de nouveaux produits financiers dans les années 1990.

La normalisation par la profession comptable donne une forte légitimité technique aux normes émises. Elle souffre cependant d'un déficit de légitimité politique. La profession comptable ne représentant pas l'ensemble des parties prenantes et celles-ci s'interrogent sur la neutralité des normes émises. La profession peut en effet chercher à servir ses propres intérêts, en élaborant des normes comptables très complexes dont la mise en application nécessite son intervention. Ainsi, la création du FASB aux Etats-Unis en 1973 correspond à une perte de légitimité politique de la profession comptable dominant jusqu'alors le processus de normalisation comptable⁹⁵.

Enfin, la normalisation comptable peut être exercée par un organisme à la fois indépendant de l'Etat et de la profession comptable, soit dans une conception dite représentative, dont le CNC constitue un bon exemple, soit dans une conception plus technocratique illustrée par le FASB et plus encore par l'IASB qui n'a pas d'autorité de tutelle⁹⁶. Dans ce dernier cas, l'organisme de normalisation est composé d'experts issus d'horizons professionnels variés et indépendants.

Les organismes de normalisation comptable peuvent donc être considérés comme des institutions dont les évolutions sont motivées par la quête d'une double légitimité technique et politique. La théorie néo-institutionnelle semble donc adaptée à l'analyse des évolutions de leurs structures et de leurs pratiques. En particulier, il semble relativement aisé de mettre en évidence les mécanismes d'isomorphisme décrits par DiMaggio et Powell (1983).

⁹⁵ Avant la création du FASB, la profession comptable ne contrôlait pas formellement le processus de normalisation comptable américain, sous la responsabilité de la SEC depuis sa création en 1934. La production des normes était cependant confiée au CAP (Committee on Accounting Procedure), puis à l'APB (Accounting Principles Board). Les membres de ces deux organismes étaient tous des représentants de la profession comptable (tous les membres de l'APB appartenaient à l'AICPA). Le CAP et l'APB furent accusés de manquer d'indépendance du fait de leur fonctionnement (Gore, 1992, p 10). Ces deux organismes ne disposaient pas des ressources nécessaires à la réalisation de la mission confiée par la SEC et leurs membres faisaient souvent appel au personnel de leurs propres cabinets. La naissance du FASB marque la fin de la domination officielle du processus de normalisation par la profession comptable américaine.

⁹⁶ Alors que le FASB est sous l'autorité de la SEC.

2.1.2. Les organismes de normalisation comptables sont soumis à un isomorphisme institutionnel

Le facteur mimétique semble jouer un rôle essentiel dans les mutations des dispositifs de normalisation comptable ainsi que le font apparaître les recherches menées sur le sujet (cf *infra*). Colasse et Pochet (2008, p 13) soulignent à ce sujet que les études empiriques menées dans le champ disciplinaire des sciences politiques tendent à montrer que des phénomènes mimétiques interviennent dans les processus d'évolution d'organisations publiques. Les mêmes phénomènes sont donc susceptibles d'intervenir dans le processus d'évolution des organismes de normalisation. Dans une moindre mesure, des mécanismes d'isomorphisme coercitifs et normatifs semblent intervenir dans les processus d'évolution des dispositifs de normalisation.

Le mimétisme, élément essentiel de l'évolution des dispositifs de normalisation

La création de l'IASC, puis de l'IASB, constitue un bon exemple des mécanismes mimétiques qui s'exercent au sein du champ institutionnel de la normalisation comptable. L'organisme de normalisation international, l'IASC à l'époque, naît peu après son homologue américain en 1973⁹⁷. Officiellement, l'IASC a été créé à l'initiative de Lord Benson, associé chez Coopers & Lybrands à Londres, dans le but d'émettre des normes pour le commerce international. Officieusement, certains considèrent qu'il s'agissait surtout pour les Anglo-saxons d'exercer un contrepoids au projet d'harmonisation comptable de la Communauté Européenne dominée par des pays de culture comptable éloignée des pratiques anglo-saxonnes. Certains suggèrent aussi que les grands cabinets d'audit ont soutenu la création de l'IASC afin de susciter une demande d'experts en normes comptables anglo-saxonnes qu'ils étaient les seuls à pouvoir fournir. (Walton, 2001, p 17).

Lors de la création de l'IASC, le dispositif de normalisation américain est encore trop récent pour constituer un modèle légitime et les deux structures présentent des différences importantes. Alors que le FASB relève indirectement de la SEC, donc d'un organisme d'Etat, l'IASC relève de la sphère privée, ce qui en fait un normalisateur sans pouvoir

⁹⁷ Le FASB a été créé en mai 1972. A l'automne 1972, la proposition de créer l'IASC fut proposée par Lord Benson à l'occasion du 10^{ème} Congrès mondial des experts comptables (*World Congress of Accountants*). L'IASC naît officiellement le 29 juin 1973 à la suite d'un accord entre les organisations professionnelles de 9 pays.

coercitif. A l'origine, il n'existe pas de véritable conseil («*Board*») au sein de l'IASC et les fonctions de production de normes comptables et de gestion de l'organisation (dont le rôle essentiel est la collecte des fonds) ne sont pas clairement distinguées. A la suite de la réforme de 2001, l'IASC adopte une structure très proche de celle de son homologue américain. Un *Board* est ainsi créé, sur le modèle du FASB, chargé des activités opérationnelles, soit la production et la mise en œuvre de normes. Deux modèles ont été envisagés concernant la composition du *Board* (Walton 2001, p 27) : un *Board* composé de professionnels expérimentés et sans représentativité géographique, ou bien un *Board* « représentatif », composé de normalisateurs des pays appliquant les normes de l'IASB. Finalement, la structure actuelle du *Board* est fortement inspirée du modèle professionnel, lui-même très proche du modèle américain.

L'activité du *Board* est contrôlée par une fondation, l'IASCF, également chargée de la collecte des fonds nécessaires au fonctionnement de l'IASB. L'IASC ressemble fortement à la FAF (*Financial Accounting Foundation*) américaine, la fondation chargée de superviser l'activité du FASB, d'assurer l'indépendance de ces membres et de collecter les ressources nécessaires à son fonctionnement. Cette mutation structurelle relève d'un isomorphisme mimétique. L'adoption d'une forme organisationnelle existante et bénéficiant d'une forte crédibilité au sein de son champs institutionnel s'inscrit dans une logique de légitimation. Cette évolution de l'IASC intervient alors que l'UE envisage l'utilisation du référentiel comptable international et que l'IOSCO vient d'approuver les normes existantes et de recommander leur utilisation (cf *chapitre 1*). Le normalisateur international se trouve alors dans une position qui impose que sa légitimité ne soit pas mise en cause. Le fait que plusieurs membres du *Board* soient d'origine américaine et, pour certains d'entre eux d'anciens membres du FASB, constitue aussi un facteur mimétique important. Au delà de la transformation de l'IASC en 2001, le processus de convergence, dans lequel sont engagés les deux organismes de normalisation depuis 2002, est naturellement générateur de comportements mimétiques dans l'activité opérationnelle des deux acteurs. Nous évoquerons plus spécifiquement ceux relatifs au concept de résultat dans la troisième partie de cette thèse.

Ce mécanisme d'isomorphisme mimétique ne concerne pas que l'IASB. Chantiri-Chaudemanche (2009) constate en effet que plusieurs pays, à l'instar de l'Allemagne et du

Japon, ont mis en place un dispositif de normalisation comptable très proche de celui existant aux Etats-Unis.

Des pressions normatives et coercitives moins fortes mais présentes

Les « bonnes pratiques » institutionnalisées par la profession comptable exercent ainsi une influence certaine sur les organismes de normalisation comptable. La profession comptable est ainsi à l'origine de l'émergence de nombreux organismes de normalisation dont l'IASC. Walton (2001) rappelle que, pour certains observateurs, la création de l'IASC, initiée par la profession comptable britannique, a permis aux Britanniques de se fonder sur un corpus de normes internationales développées selon le modèle anglo-saxon pour inciter la Commission Européenne à faire prévaloir le concept de « true and fair view » dans la 4^{ème} directive.

Dans de nombreux pays, la profession comptable est aussi à l'origine d'une doctrine comptable qui sert de base de travail à l'organisme de normalisation.

L'isomorphisme coercitif se manifeste lorsqu'une réglementation influe sur les actions et les structures de l'organisme de normalisation. L'adoption du référentiel IFRS par l'UE oblige ainsi les organismes de normalisation des états membres à accepter ce référentiel et les incite à s'engager dans un processus de convergence à l'instar de plusieurs avis émis par le CNC depuis 2001 ans. Fogarty (1992) a mis en évidence l'existence de pressions coercitives s'exerçant sur le FASB (cf *infra*). Les mécanismes de l'isomorphisme coercitif semblent plus difficiles à identifier dans le cas de l'IASB. Cependant, les amendements apportés à IAS 39 en octobre 2009, sous la pression de l'UE et du G8 (cf *chapitre 1*), suggèrent que l'IASB pourrait être de plus en plus soumis à des pressions coercitives.

Enfin, un phénomène de « dépendance du sentier » peut être constaté dans le processus d'évolution de certains dispositifs de normalisation. Colasse et Pochet (2008) mettent en évidence ce mécanisme dans leur analyse du « nouveau » CNC français (cf *infra*). Djelic et Quack (2007) montrent qu'un sentier de normalisation comptable international s'est affirmé depuis le début des années 2000 et pousse les dispositifs nationaux à évoluer.

La théorie néo-institutionnelle semble donc fournir un cadre adapté au décryptage des mutations et comportements des organismes de normalisation. Les recherches sur le sujet

s'inscrivant dans ce cadre théorique restent cependant peu nombreuses. La section suivante propose une synthèse de ces travaux.

2.2. Les études néo-institutionnelles sur les organismes de normalisation

Les travaux de recherche sur les organismes de normalisation s'inscrivant explicitement dans un courant néo-institutionnel sont peu nombreux. D'autres travaux ne se réfèrent pas de manière explicite à la théorie néo-institutionnelle et à ses fondateurs mais proposent des facteurs explicatifs qui relèvent, selon nous, pour partie, d'une approche néo-institutionnelle. Cette section propose une synthèse de ces travaux en distinguant ceux qui portent sur les mutations structurelles d'un organisme de normalisation et ceux qui cherchent à comprendre comment fonctionne un organisme de normalisation.

2.2.1. Les études sur le fonctionnement de l'organisme de normalisation

Nous avons recensé plusieurs recherches analysant le fonctionnement d'un organisme de normalisation au prisme des apports de la théorie néo-institutionnelle. Plusieurs recherches sont consacrées à l'étude du FASB tandis qu'une seule recherche, celle de Kenny et Larson (1993), propose une analyse du comportement de l'IASC dans le contexte de la publication d'un projet de norme spécifique.

Le fonctionnement du FASB dans une perspective institutionnelle

L'application des outils néo-institutionnels est encore récente dans le domaine de la recherche en comptabilité et a émergé progressivement au cours des vingt dernières années. Nous avons donc retenu une approche chronologique pour présenter les travaux sur le FASB. Les travaux les plus anciens mobilisent des concepts présents dans la théorie néo-institutionnelle sans toujours la mentionner et peuvent être considérés comme précurseurs des travaux plus récents et explicitement inscrits dans une approche néo-institutionnelle.

Durant la décennie suivant sa création, le FASB fait l'objet de nombreuses critiques pointant son inefficacité opérationnelle, son absence d'indépendance vis-à-vis de la profession comptable ou le manque de cohérence de ses normes. La question de la légitimité du FASB domine donc les débats de cette période.

Johnson et Solomons (1984) proposent un modèle d'évaluation de la légitimité institutionnelle du FASB, fondée sur le concept d'autorité rationnelle légale de Weber⁹⁸ selon laquelle la légitimité d'une structure est assurée par les avantages évidents qu'elle offre à ses parties prenantes. Trois éléments assurent au FASB une légitimité institutionnelle selon les auteurs. La délégation d'autorité consentie par la SEC lui assure en premier lieu une autorité suffisante pour remplir sa mission de normalisation. Ensuite, il existe un réel *due process* du FASB qui permet aux parties prenantes de faire part de leur demande de normalisation sur certains points et impose au FASB de justifier ses prises de décision. Enfin, la participation effective des parties prenantes à ce *due process* confirme l'efficacité de son fonctionnement. La réflexion de Johnson et Solomons (1984) ne s'inscrit pas directement dans une approche néo-institutionnelle mais montre en quoi la structure et le mode de fonctionnement du FASB doivent lui permettre de bénéficier de la légitimité institutionnelle nécessaire à sa mission de normalisation.

Hines (1989) propose une analyse des raisons à l'origine de l'émergence de projets de cadre conceptuel au sein de différents organismes de normalisation, dont le FASB⁹⁹. S'appuyant sur l'exemple du FASB, elle montre que l'objectif essentiel d'un projet de cadre conceptuel relève plutôt d'une stratégie de légitimation de l'organisme normalisateur et de la profession comptable souvent à l'origine de ces projets, que d'une volonté réelle d'améliorer le processus d'élaboration des normes sur le plan technique. Hines (1989) explique que les projets de cadre conceptuel émergeant au sein d'organismes de normalisation dépendent en grande partie de la profession comptable, qui se sent menacée par une intervention de l'Etat. A l'inverse, de tels projets n'existent pas dans les pays où la normalisation comptable relève de l'Etat.

Standish (1991) propose une analyse similaire dans le contexte américain. Le projet de cadre conceptuel initié par le FASB dès sa création résulterait d'une stratégie de défense face à la menace d'une intervention gouvernementale. Il rappelle que la profession comptable s'est toujours trouvée dans une position précaire aux Etats-Unis. Dans les années 60, l'AICPA, alors chargée de la normalisation comptable, dispose d'une marge de

⁹⁸ Selon Weber (1947), il existe trois types d'autorités légitimes (ou acceptés) : l'autorité charismatique, l'autorité traditionnelle et l'autorité rationnelle-légale. Johnson et Solomons (1984) considèrent que la légitimité du FASB trouve ses fondements uniquement dans le dernier type d'autorité décrit par Weber.

⁹⁹ Hines (1989) cite aussi le Royaume-Uni, le Canada et l'Australie, mais sa réflexion est essentiellement étayée par l'exemple du FASB.

manœuvre très faible entre les pressions exercées par des membres auxquels elle ne veut pas déplaire et le risque d'une intervention de la SEC qui juge son attitude souvent trop complaisante. Le cadre conceptuel aurait ainsi permis à la profession de retrouver sa légitimité de normalisateur aux yeux des Pouvoirs Publics.

Les analyses de Hines (1989) et de Standish (1991) illustrent l'un des postulats de la théorie neo-institutionnelle, selon lequel les comportements des organisations relèvent plutôt d'une quête de légitimité institutionnelle que d'une recherche d'efficacité.

Fogarty (1992) est le premier chercheur à envisager l'étude des actions d'un organisme de normalisation sous l'angle explicite de la sociologie néo-institutionnelle. Il propose une analyse du mode opératoire du FASB et montre que ce dernier est soumis à des contraintes institutionnelles fortes, qui lui laissent cependant une grande liberté d'action.

Il montre comment interviennent les mécanismes isomorphiques décrits par DiMaggio et Powell (1991) dans le choix de la structure organisationnelle du FASB et dans son mode de fonctionnement.

Le FASB est d'abord soumis à des pressions coercitives exercées de façon formelle par certaines institutions publiques mais aussi de manière informelle par des organismes privés. Le pouvoir de régulation comptable du FASB lui a été délégué par la SEC qui se trouve donc en situation d'influencer fortement son programme de travail et le contenu de ses normes. Burton (1982) a ainsi montré, à partir de divers exemples, que la SEC joue le rôle d'un « révélateur » de problèmes comptables qui sont ensuite résolus par un processus de coopération informelle avec le FASB. Dans quelques cas plus rares, la SEC exige cependant de façon formelle une réponse du FASB sur certains points particuliers.

Le FASB est aussi soumis aux pressions coercitives du Congrès et du Sénat américains. Durant la période 76-78, John Moss, membre du Congrès, et Lee Metcalf, sénateur, ont été à l'origine de plusieurs rapports mettant en cause la délégation par la SEC du processus de normalisation comptable au FASB¹⁰⁰. Un autre exemple plus récent est l'intervention du Congrès américain dans le débat virulent sur la comptabilisation des stock-options. Le Congrès (sans doute soutenu par des lobbies industriels) a réussi à infléchir la position du FASB. Ce dernier envisageait en effet d'imposer la comptabilisation en charges de la juste valeur des options accordées en remplacement de la méthode de la valeur intrinsèque

¹⁰⁰ Dont le célèbre rapport Metcalf de 1976 qui soulevait les problèmes d'indépendance du FASB vis à vis de la profession comptable et suggérait un transfert de la normalisation comptable à une autorité gouvernementale. Ce rapport ne fut cependant suivi d'aucune loi.

requis par l'ancienne norme APB 25. Finalement, le FASB a publié le SFAS 123, qui recommande la comptabilisation à la juste valeur, tout en acceptant que les entreprises puissent continuer à se référer à l'APB 24¹⁰¹.

Fogarty (1992) suggère que d'autres facteurs coercitifs, moins puissants mais réels, existent. Les menaces de suspension de donations (cf *chapitre 1*) ou de révocation de certains membres du *Board* émanant d'organisations privées influencent ainsi les actions du FASB. En 1977, le président du FASB de l'époque, Marshall Armstrong, fait part à la presse des critiques récurrentes dont font l'objet les membres du *Board* de la part de dirigeants d'entreprises privées et de firmes d'audit¹⁰².

Le caractère unique de l'organisme de normalisation, au moins lors de sa création, devrait le prémunir de tout mécanisme mimétique. Fogarty (1992) souligne cependant que le FASB appartient au champ institutionnel des organisations chargées de la résolution de conflits entre les différentes parties prenantes. Par mimétisme, il adopte donc des structures proches des institutions emblématiques de la démocratie américaine¹⁰³, à l'instar de son « *due process* » censé permettre une transparence totale des décisions prises. Le FASB est aussi soumis à des influences mimétiques en provenance du secteur privé au sens large. En construisant un référentiel comptable tourné vers les utilisateurs de l'information financière et plus particulièrement les investisseurs, il adopte implicitement les règles de fonctionnement des organisations du secteur privé.

Bien que le FASB soit nettement moins dépendant de la profession comptable que ses prédécesseurs (le CAP et l'APB), il reste néanmoins soumis à de légères pressions normatives selon Fogarty (1992), une majorité des membres du *Board* et du personnel technique (*staff*) ayant exercé une activité professionnelle au sein de firmes comptables.

Le FASB apparaît donc soumis aux contraintes institutionnelles mises en évidence par la théorie néo-institutionnelle, tout en conservant cependant une liberté d'action importante. Meyer et Rowan (1977) ont expliqué que les structures formelles et les pratiques d'une organisation peuvent entrer en conflit. Le découplage entre éléments structurels et activités opérationnelles permet alors à l'organisation de conserver des structures formelles

¹⁰¹ Depuis 2005, cependant, seule la comptabilisation à la juste valeur est possible (cf *chapitre 1*). Le Sénat américain a voté une loi en 2002 imposant l'application de SFAS 123, qui ne fut cependant avalisée par la SEC qu'en 2005.

¹⁰² In « The politics of establishing accounting standards », *The journal of Accountancy*, february 1977

¹⁰³ Fogarty (1992) cite ainsi la Constitution américaine et le 5^{ème} Amendement.

légitimées¹⁰⁴. Ils ajoutent que les organisations institutionnalisées tendent à minimiser les processus d'inspection et d'évaluation interne et externe susceptibles de remettre en cause leur légitimité.

Fogarty (1992) montre que les mécanismes de découplage et d'évitement du contrôle existent au sein du FASB. La création de l'EIFT a ainsi permis d'accélérer l'activité de normalisation du FASB sans remettre en cause la structure formelle garante de sa légitimité (« *due process* »). Fogarty (1992) souligne que le contrôle exercé par la FAF sur le FASB consiste essentiellement à s'assurer que les procédures formelles sont respectées, les réalisations effectives du FASB étant en fait très peu contrôlées. Fogarty (1992) suggère cependant que les postulats de base de la théorie néo-institutionnelle ne permettent pas une analyse complète des mutations structurelles et des comportements du FASB. D'autres perspectives théoriques peuvent fournir des éléments d'analyse. Fogarty (1992) cite ainsi la théorie de la dépendance financière¹⁰⁵. Il suggère qu'une analyse approfondie du fonctionnement du FASB permettrait d'enrichir la théorie néo-institutionnelle d'éléments issus d'autres perspectives théoriques¹⁰⁶.

L'analyse du comportement de l'IASC au regard des comportements de *lobbying* étudiés par Kenny et Larson (1993)

Kenny et Larson (1993) cherchent à montrer que les interactions constatées entre l'IASC et ses parties prenantes sont cohérentes avec les postulats de la théorie néo-institutionnelle. Ils analysent le comportement de *lobbying* des parties prenantes à l'occasion de la publication en 1989 de l'ED 35 (relatif à la consolidation des co-entreprises). La modification du *due process* durant la période étudiée (1989-1990), leur permet en premier lieu de mettre en évidence un mécanisme d'isomorphisme mimétique. Le nouveau *due process* adopté par l'IASC en 1990 est en effet très proche de celui du FASB à la même époque. Par cette adoption, l'IASC cherche à accroître une légitimité encore faible au regard de celle du FASB à cette époque. L'analyse du processus de normalisation du mode de consolidation des co-entreprises permet ensuite à Kenny et Larson (1993) de

¹⁰⁴ « *The advantages of decoupling are clear. The assumption that formal structures are really working is buffered from the inconsistencies and anomalies involved in technical activities* » Meyer et Rowan, 1977, p 357.

¹⁰⁵ « *Explicit consideration of resource dependency enriches the perspective provided by institutional theory* » Fogarty (1992, p 347).

¹⁰⁶ « (...) *many unresolved dilemmas about institutional theory can usefully extend the appreciation of its application to the FASB. These dilemmas illustrate points of harmony with other theoretical perspectives...* » Fogarty, 1992, p 341.

montrer en quoi le comportement de l'IASC et des ses parties prenantes est cohérent avec les postulats de la théorie néo-institutionnelle.

A la fin des années 80, la survie de l'IASC dépend de la volonté de ses parties prenantes, puisqu'il n'existe aucune obligation d'appliquer les normes qu'elle produit. Les parties prenantes sont invitées à exprimer leurs opinions au cours du processus formel du *due process* et sont sans doute conscientes de l'influence qu'elles peuvent exercer. Dans une perspective néo-institutionnelle, il semble donc cohérent que l'IASC reçoive de nombreuses réponses à ses appels à commentaires, notamment en provenance des parties susceptibles d'être impactées par la norme envisagée. On peut logiquement s'attendre à ce que les positions prises par l'IASC après lecture des réponses soient susceptibles de convenir au plus grand nombre de parties prenantes.

Kenny et Larson (1993) constatent que de nombreuses entreprises multinationales concernées par l'ED 35 n'ont pas adressé de réponses à l'IASC. L'explication tient sans doute à un manque de légitimité de l'IASC, qui, à cette date, n'était pas reconnu comme un véritable organisme de normalisation comptable. L'analyse des réponses à l'ED 35 a conduit l'IASC à modifier son projet initial en introduisant deux options de comptabilisation. Il satisfait ainsi les demandes des ses parties prenantes.

Selon les auteurs, les outils de la théorie néo-institutionnelle permettent de décrypter les mutations structurelles et les comportements de l'IASC.

Notre démarche de recherche s'apparente à celle suivie par Kenny et Larson (1993) puisque nous avons aussi choisi d'analyser le comportement du normalisateur dans le cadre d'un projet de norme spécifique. L'organisme de normalisation comptable internationale et son champ institutionnel ayant fortement évolué au cours des deux dernières décennies, les postulats de Kenny et Larson (1993) ne peuvent cependant pas être directement transposés à la situation actuelle

2.2.2. Les études sur les mutations structurelles

Nous avons recensé une étude s'intéressant plus spécifiquement aux mutations d'un organisme de normalisation dont nous discutons dans le paragraphe suivant.

Colasse et Pochet (2008) analysent la réforme du processus de normalisation comptable français engagée en 2007, qui prévoit de substituer aux actuels CNC et CRC une Autorité

des Normes Comptables (ANC)¹⁰⁷. Ils proposent d'analyser cette mutation structurelle à la lumière des trois courants de la théorie néo-institutionnelle : la nouvelle économie institutionnelle, la sociologie néo-institutionnelle et le néo-institutionnalisme historique. Les auteurs postulent que le CNC se trouve « à la croisée de deux isomorphismes : un isomorphisme qui le tire vers les fondations à l'anglo-saxonne et un autre qui le tire vers les autorités administratives indépendantes à la française » (Colasse et Pochet 2008, p 15). Afin d'identifier d'éventuels mécanismes d'isomorphismes concurrentiels, institutionnels ou historiques, les auteurs procèdent, sur la base d'une étude documentaire, à une comparaison du nouvel organisme de normalisation français, avec à la fois le FASB et l'AMF.

Le FASB est choisi comme élément comparateur car il a servi de modèle à la plupart des organismes anglo-saxons de normalisation comptable. Il semble donc constituer un modèle de référence légitime dans le champ institutionnel de la normalisation comptable.

Colasse et Pochet (2008, p 17) choisissent l'AMF pour deux raisons : l'utilisation du même terme « Autorité » pour désigner les deux organismes, et la présence à la tête du CNC de Jean-François Lepetit, véritable artisan de la réforme actuelle de cet organisme et qui était président de la COB lors de son intégration dans l'AMF.

Les deux institutions de référence correspondent aussi à deux modèles de régulateurs issus du monde anglo-saxon. Le FASB relève plutôt du modèle de régulation par la profession comptable, même si la SEC exerce un contrôle sur les normes produites. L'AMF s'inscrit dans le modèle de l'autorité indépendante, dont relève la SEC.

Les auteurs montrent que le nouveau CNC et la future ANC semblent plus proches de l'AMF que du FASB. Le nouvel organisme de normalisation français se distingue fortement du FASB pour ce qui concerne le mode de désignation de ses membres et son financement. Dans une perspective néo-institutionnelle, ce rejet d'un dispositif de normalisation, fortement influencé par la profession comptable, tient à trois éléments : les défaillances du FASB dans la période post-Enron qui remettent en cause son efficacité, l'auto-régulation qui est source d'illégitimité (cf *supra*) et enfin l'existence d'un phénomène de « dépendance du sentier » incitant le législateur français à la suspicion à l'égard des organisations professionnelles. Le sentiment de défiance vis-à-vis

¹⁰⁷ Le décret n°2007-629 du 27 avril 2007 a modifié la composition et le mode de fonctionnement du CNC. Cette réforme précède une réforme future au terme de laquelle le CNC est remplacé par l'ANC. Dans leur article, Colasse et Pochet (2008) analysent le « nouveau » CNC et la future ANC. L'ANC a été officiellement créée par l'ordonnance n°2009-79 du 22 janvier 2009.

d'organisations professionnelles jugées corporatistes serait toujours très présent en France selon les auteurs. Ils citent ainsi les travaux de Ramirez¹⁰⁸, montrant que la création et le maintien de l'ordre des experts-comptables résultaient d'une volonté de l'Etat souhaitant ainsi s'assurer de la collaboration de la profession comptable pour la mise en place d'outils macro-économiques.

L'évolution du CNC vers une organisation dont la structure et le mode de fonctionnement s'apparentent fortement à ceux de l'AMF résulte, selon Colasse et Pochet (2008), d'un mécanisme d'isomorphisme mimétique auquel s'ajoute un phénomène de « dépendance du sentier ». L'AMF apparaît comme le modèle organisationnel de référence du nouveau CNC, mais les auteurs n'excluent pas que le modèle américain puisse servir de référence dans le futur, notamment pour résoudre les problèmes liés au financement et à l'indépendance du nouvel organisme de normalisation.

* * *

Les recherches en normalisation comptable inscrites dans le cadre théorique néo-institutionnel sont encore très peu nombreuses. Leurs résultats semblent cependant prometteurs. Les outils de la théorie néo-institutionnelle permettent d'expliquer, au moins en partie, le mode de fonctionnement et les mutations structurelles constatés chez certains organismes de normalisation.

¹⁰⁸ Ramirez (2003), « Du commissariat aux comptes à l'audit : les Big 4 et la profession comptable depuis 1970 », *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, n° 146-147 ».

CONCLUSION DU CHAPITRE 2

Les organismes de normalisation comptable ne peuvent pas être analysés sous le même angle que des organisations dont l'objectif principal serait la maximisation du profit. D'autres cadres théoriques doivent être envisagés pour expliquer l'émergence, les mutations structurelles et les modes de fonctionnement des dispositifs de normalisation. La théorie néo-institutionnelle, essentiellement mobilisée pour l'étude d'organismes publics à l'origine, semble offrir un cadre d'analyse adéquat.

Les travaux présentés dans ce chapitre montrent que la quête d'une légitimité institutionnelle est un élément explicatif essentiel des mutations structurelles et des actions des organismes de normalisation.

Plusieurs travaux mettent en évidence l'existence des mécanismes d'isomorphisme décrits par DiMaggio et Powell (1983) lors du processus de légitimation ou d'institutionnalisation. La théorie néo-institutionnelle nous semble donc constituer un cadre pertinent d'analyse théorique des organismes de normalisation.

La figure n°3 propose une synthèse des interactions entre un organisme de normalisation comptable et son champ institutionnel.

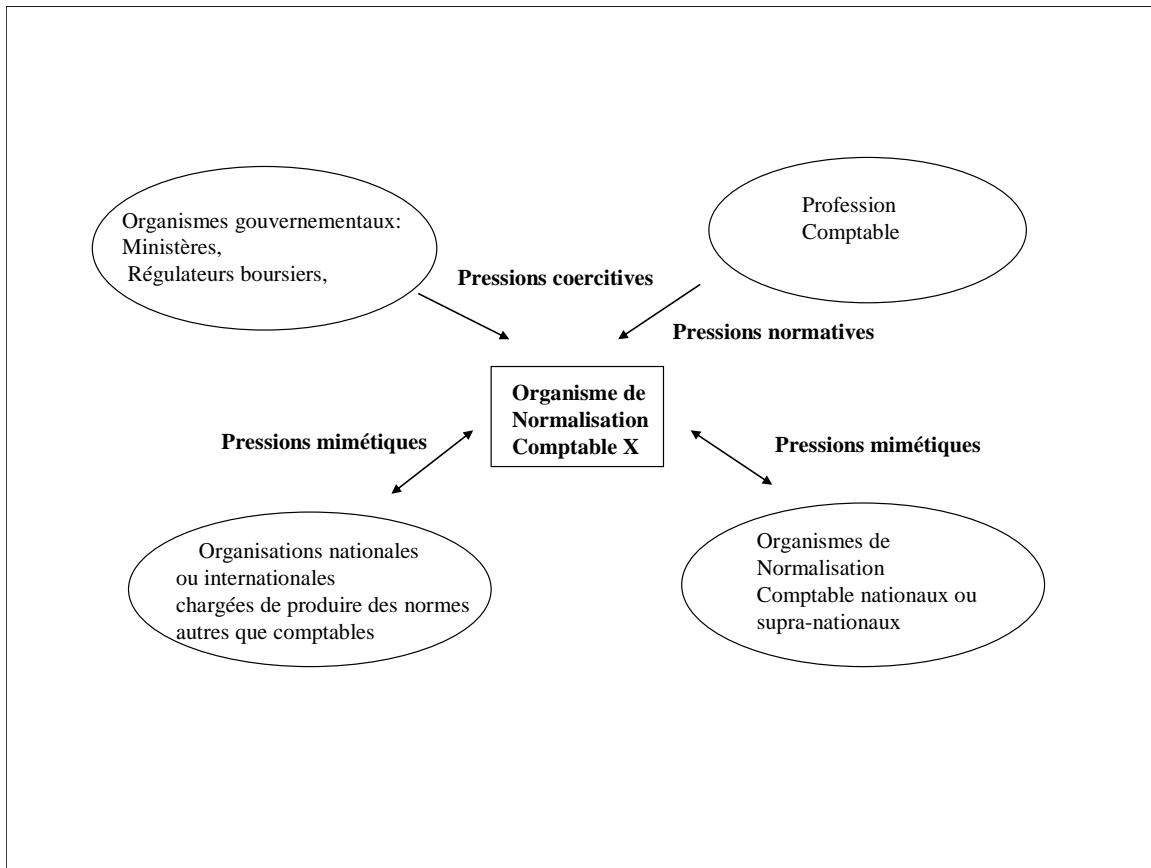


Figure n°3 : Les organismes de normalisation comptable au sein de leur champ institutionnel

Dans les deux premiers chapitres de cette thèse, nous avons fait référence à de nombreuses études s'inscrivant dans l'un ou l'autre des deux cadres théoriques, certaines dépassant le cadre de notre problématique de recherche. Le tableau n°1 propose une synthèse des recherches antérieures portant exclusivement sur le processus de normalisation comptable. Ces travaux sont classés en fonction du cadre théorique dans lequel ils s'inscrivent et de leur thème général. Une distinction est faite entre les travaux s'inscrivant dans la théorie de l'agence proprement dite et ceux relevant de sa branche plus comptable, la théorie politico-contractuelle.

Tableau n° 1: Synthèse des travaux menés sur le processus de normalisation comptable

Cadre théorique	Thème principal	Auteurs	Détails de la recherche	Principaux résultats
▪ Théorie de l'agence	Pourquoi un mandant public délègue-t-il la production de normes à un organisme privé ?	1. Buthle et Mattli (2005)	Proposition d'un modèle de délégation public-privé qui est ensuite appliqué à la normalisation comptable internationale	Le modèle proposé met en évidence trois raisons à la délégation qui semblent exister dans le cas de la normalisation comptable internationale : savoir-faire de l'agent privé, maintien de ce savoir-faire dans le temps, éviter d'être pris à partie par les mécontents.
▪ Théorie politico-contractuelle	Le comportement des dirigeants lors du processus de développement d'une norme	2. Watts et Zimmerman (1978)	Proposition d'un modèle de prédiction du comportement des dirigeants lors des appels à commentaires du FASB, fondé sur l'hypothèse de maximisation de la rémunération et de la richesse du dirigeant	Mise en évidence de variables explicatives (les variables d'agence) du comportement de <i>lobbying</i> des dirigeants : existence d'un plan d'intéressement, coût fiscaux, coûts politiques, coûts de réglementation, coûts de production de l'information.
		3. Dhaliwal (1982)	Analyse de la position prise par les entreprises américaines sur une nouvelle norme de comptabilisation des emprunts, en fonction de leur niveau d'endettement.	Le niveau d'endettement est une variable explicative du comportement de <i>lobbying</i> des dirigeants ; confirmation des hypothèses de Watts et Zimmerman (1978).
		4. Deakin (1989)	Analyse de la position prise par les entreprises américaines du secteur pétrolier lors d'un projet de norme envisageant la suppression d'un mode de comptabilisation jusqu'alors autorisé.	La décision d'exercer une action de <i>lobbying</i> dépend des conséquences économiques envisagées par les dirigeants ; confirmation des hypothèses de Watts et Zimmerman (1978).
		5. MacArthur et Groves (1993)	Analyse du comportement de <i>lobbying</i> des entreprises américaines en fonction de l'existence d'un plan prévoyant une rémunération des dirigeants liée aux résultats.	Pas de lien entre le plan de rémunération des dirigeants et la prise de position de l'entreprise en faveur de normes impactant positivement le résultat. Hypothèses de Watts et Zimmerman (1978) non confirmées.

Cadre théorique	Thème principal	Auteurs	Détails de la recherche	Principaux résultats
■ Théorie politico-contractuelle	Le comportement des dirigeants lors du processus de développement d'une norme	6. Georgiou et Roberts (2004)	Analyse du comportement de <i>lobbying</i> des entreprises britanniques dans le cadre d'un projet de norme sur les impôts différés.	Le comportement de <i>lobbying</i> passé est le principal facteur explicatif, le poids des variables d'agence étant nettement plus faible. Hypothèses de Watts et Zimmerman (1978) non confirmées.
	Le comportement des cabinets d'audit lors du processus de développement d'une norme	7. Watts et Zimmermann (1986)	Mise en évidence des facteurs incitant les cabinets d'audit à exercer des pressions sur les organismes de normalisation.	La prise de position des cabinets d'audit sur un projet de norme résulte de plusieurs facteurs contradictoires : la position et la taille des entreprises clientes à laquelle est liée leur rémunération et la complexité de la norme concernée
		8. Puro (1984)	Prolongation de l'étude de W&Z (1986) en distinguant 2 types de normes : celles imposants de nouvelles règles de publication (1 ^{er} cas) et celles réduisant le nombre des options utilisées auparavant (2 ^{ème} cas)	1 ^{er} cas : les cabinets sont favorables à ces nouvelles normes susceptibles d'accroître leurs revenus. 2 ^{ème} cas : la position des cabinets est alignée sur celles de leurs clients Hypothèses de la théorie politico-contractuelle confirmées.
■ Théorie néo-institutionnelle (TNI)	Le fonctionnement de l'organisme de normalisation comptable américain (FASB)	9. Johnson et Solomons (1984)	Le FASB bénéficie-t-il d'une légitimité institutionnelle ?	La légitimité institutionnelle du FASB est réelle . Elle est fondée sur les éléments suivants : la délégation d'autorité consentie par la SEC, l'existence d'un véritable <i>due process</i> auquel participent les parties prenantes.

Cadre théorique	Thème principal	Auteurs	Détails de la recherche	Principaux résultats
■ Théorie néo-institutionnelle (TNI)	Le fonctionnement de l'organisme de normalisation comptable américain (FASB)	10. Hines (1989)	Analyse des raisons à l'origine des projets de cadre conceptuel, avec comme exemple le FASB.	Rôle prépondérant de la profession comptable dans l'émergence des projets de cadre conceptuel, outils d' une stratégie de légitimation institutionnelle .
		11. Fogarty (1992)	Analyse du mode opératoire du FASB afin d'identifier les mécanismes d'isomorphisme décrits par DiMaggio et Powell (1983)	Mise en évidence des pressions coercitives, normatives et mimétiques qui s'exercent sur le FASB. Le cadre théorique de la TNI apparaît bien adapté à l'analyse d'un organisme de normalisation.
	Le fonctionnement de l'organisme de normalisation internationale (IASC-IASB)	12. Kenny et Larson (1993)	Analyse du comportement de l'IASC et de ses parties prenantes lors du processus de normalisation d'une norme particulière, et des modifications apportées au due-process.	Les modifications apportées au due-process résultent d'une isomorphisme mimétique . La prise en compte par l'IASC des avis divergents en provenance de ses parties prenantes résulte d' une quête de légitimité .
	Les mutations structurelles des organismes de normalisation	13. Colasse et Pochet (2008)	Analyse du processus de réforme du dispositif de normalisation français engagé en 2007 sous l'angle néo-institutionnel	Mise en évidence d'un isomorphisme mimétique et d'un phénomène de « dépendance du sentier » dans le processus de mutation structurelle du CNC.

CONCLUSION DE LA PARTIE 1

Cette partie avait pour objectif la présentation des deux cadres théoriques que nous avons choisi de mobiliser dans ce travail de recherche.

Dans le premier chapitre de cette partie, nous avons montré en quoi la théorie de l'agence fournit des éléments explicatifs au comportement du normalisateur et plus spécifiquement de l'IASB. Elle semble d'une part constituer un cadre de référence implicite à la production des normes de l'IASB, et permet d'autre part d'expliquer le comportement de l'IASB en tant qu'agent de plusieurs mandants. En envisageant le processus de normalisation comptable sous l'angle unique des conflits intervenant entre certains acteurs, les mandants et leurs agents, la théorie de l'agence ne permet cependant pas d'envisager l'ensemble des interactions et des influences à l'origine des mutations organisationnelles et des modes de fonctionnement constatés au sein des organismes de normalisation.

Dans le second chapitre, nous avons montré en quoi la sociologie néo-institutionnelle, et plus précisément le courant développé par DiMaggio et Powell (1983), permet d'envisager les organismes de normalisation au sein d'un champ institutionnel plus large que le champ agent-principal quelque peu limitatif de la théorie de l'agence. L'émergence d'un organisme normalisateur, ses évolutions structurelles et ses actions tiennent en partie à l'existence de mécanismes d'isomorphisme institutionnel.

Plutôt que d'envisager la théorie néo-institutionnelle comme un cadre alternatif à la théorie de l'agence, nous proposons d'envisager notre question de recherche à la lumière de ces deux cadres théoriques, chacun proposant des outils explicatifs complémentaires.

A l'issue du chapitre 5 de cette thèse, nous formulerons nos hypothèses de recherche, testées dans la troisième partie, qui s'inscrivent pour partie dans une perspective de la théorie de l'agence et pour une autre dans une perspective plutôt néo-institutionnelle.

Nous présentons d'ores et déjà dans le tableau n°2 une synthèse des questionnements relatifs à notre objet de recherche s'inscrivant plutôt dans l'un ou l'autre des cadres théoriques étudiés.

Cadre théorique	Théorie de l'agence	Théorie néo-institutionnelle
Concept central	Coûts d'agence	Homogénéisation par isomorphisme
Principe sous jacent	Efficiencie	Légitimité
Questions de recherche en lien avec notre problématique	1. Comportement de <i>lobbying</i> des dirigeants et des auditeurs lors de l'élaboration d'une norme comptable 2. L'organisme de normalisation comme agent : prise en compte de la position des mandants	1. Comportement d'un organisme de normalisation en général, ou lors de l'élaboration d'une norme particulière 2. Evolution structurelle des organismes de normalisation.

Tableau n°2: Questionnements de recherche et cadres théoriques
(adapté de Colasse et Pochet, 2008, p 14)

**DEUXIEME PARTIE: LES ENJEUX DE
LA NORMALISATION DU RESULTAT
COMPTABLE**

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE

Mesurer la performance de l'entreprise est l'un des objectifs traditionnellement attribués à la comptabilité. Cette simple affirmation pose le problème de la définition du concept de « performance ».

« Performance » est un mot polysémique, rappelle Bourguignon (1997). Utilisé dans le domaine de la gestion, il peut désigner une action, le résultat d'une action ou un succès. Bourguignon (1997, p 91) propose la définition suivante de la performance qui englobe les trois sens précités : *«La performance désigne la réalisation des objectifs organisationnels, quelles que soient la nature et la variété de ces objectifs. Cette réalisation peut se comprendre au sens strict (résultat, aboutissement) ou au sens large du processus qui mène au résultat (action) ».*

Dans le langage courant, la performance d'une entreprise désigne plutôt l'aboutissement de l'action plutôt que l'action en elle-même et nous retenons cette acception pour notre travail de recherche. Reste à définir le champ de la performance d'une entreprise, qui peut s'entendre dans une perspective globale ou dans une perspective strictement financière.

Depuis le début de ce troisième millénaire, les sciences de gestion portent un intérêt croissant à la responsabilité sociale de l'entreprise et plusieurs chercheurs envisagent une performance globale de l'entreprise incluant outre une dimension économique, des dimensions sociales et environnementales (Saghroun et Eglem, 2008 ; Berland, 2007).

Sans entrer dans un débat théorique sur ce qu'est la performance d'une entreprise, qui nous éloignerait trop de notre problématique de recherche, nous nous limiterons à la performance financière dont le résultat comptable est un indicateur de mesure essentiel et reconnu en tant que tel.

La définition du résultat comptable fait débat depuis des décennies et les récentes prises de position de l'IASB peinent à rencontrer l'adhésion des différentes parties prenantes. L'IASB semble fonder ses décisions sur des bases conceptuelles qui ne sont pas forcément acceptées par ses interlocuteurs.

L'objectif de cette seconde partie est en premier lieu de discuter des fondements conceptuels de la définition du résultat comptable (chapitre 3). Nous proposons ensuite une

synthèse du débat opposant partisans d'un résultat restrictif aux tenants d'un résultat plus global, le *comprehensive income* (chapitre 4).

<u>DEUXIEME PARTIE</u>	
Les enjeux de la normalisation du résultat comptable	
<u>Chapitre 3</u>	<u>Chapitre 4</u>
Le résultat comptable comme indicateur de la performance financière	Le débat autour du concept de résultat comptable

CHAPITRE 3: LE RESULTAT COMPTABLE COMME
INDICATEUR DE LA PERFORMANCE FINANCIERE

INTRODUCTION DU CHAPITRE 3

La définition du concept de résultat a constitué sans aucun doute l'un des thèmes les plus débattus par les chercheurs et praticiens en comptabilité financière au cours du 20^{ème} siècle, et l'actualité récente montre que le débat se poursuit entre normalisateurs et praticiens. Les théoriciens de la comptabilité sont pourtant peu nombreux à avoir proposé une réflexion approfondie sur la nature du résultat (Lee, 1985, p 6). Les principaux apports théoriques sur le concept de résultat sont en effet l'œuvre d'économistes ou de chercheurs pluridisciplinaires (Fisher ; Hicks ; Alexander ; Lindhal ; Edwards et Bell ; Chambers). Il est généralement admis aujourd'hui qu'il existe deux grandes approches du résultat : une approche économique et une approche comptable.

Selon l'approche comptable traditionnelle (Belkaoui 1992 p 268), le résultat correspondrait à la différence entre les produits réalisés et les coûts engagés pour les générer.

Dans une perspective économique, le résultat est défini comme une mesure de l'accroissement de richesse intervenu entre deux périodes.¹⁰⁹

Dans ce chapitre, nous présentons et analysons les étapes clé des débats menés au 20^{ème} siècle autour du concept de résultat, tant dans le domaine économique que dans le champ de la comptabilité financière. Les réflexions des économistes sur la notion de revenu ou de résultat constituant une source essentielle d'inspiration pour les théoriciens de la comptabilité, elles font l'objet de la première section. Nous expliquons ensuite comment ont émergé des approches comptables du résultat à partir des concepts définis en économie. Enfin, nous montrons en quoi les choix conceptuels, en termes de définition de la notion de maintien du capital («*capital maintenance*») et de définition des capitaux propres, sont étroitement liés à la définition du résultat comptable.

¹⁰⁹ Cette distinction est reprise par l'American Accounting Association dans son rapport de 1997 (Ramon 2006, p 60).

1. Le concept de résultat en théorie économique

Nous présentons dans cette partie les principales contributions au débat sur le concept de résultat. Le terme anglais « *income* », utilisé aussi bien en économie qu'en comptabilité, est traduit de plusieurs façons en français. Dans cette section, nous utilisons plutôt le terme « revenu » ou « profit » pour nommer le concept économique et le terme « résultat » pour nommer le concept comptable.

Les économistes se sont intéressés très tôt au concept de revenu. Adam Smith (1776) fut sans doute l'un des premiers à définir le revenu comme un accroissement de richesse. La plupart des économistes de l'Ecole classique adhèrent à cette définition. A la fin du 19^{ème} siècle, L'économiste Von Bohm Bawerk's, dans son ouvrage *The Positive Theory of Capital* (1891), est le premier à envisager une différence entre la notion de revenu et celle de flux de trésorerie ou *cash flow* (Belkaoui 1984, p 226)

Au cours de la première moitié du 20^{ème} siècle, les travaux de Fisher (1930) (2.1) puis de Hicks (1946) (2.2) apportent un nouvel éclairage au concept de revenu. Leurs réflexions ont sans doute été source d'inspiration pour les participants au débat sur le concept de résultat comptable que nous évoquons dans la deuxième partie de ce chapitre)¹¹⁰.

1 1. Revenu psychique, revenu réel et revenu monétaire selon Fisher

L'économiste Fisher (1930) propose une approche du revenu de l'individu en tant qu'agent économique dont beaucoup de chercheurs se sont inspirés (Schroeder *et al*, 2008). Il considère que le revenu d'un individu est constitué d'une série d'événements et apparaît sous trois aspects différents :

- le revenu psychique (*psychic income* ou *enjoyment income*)
- le revenu réel (*real income*)
- le revenu monétaire.

Le revenu psychique, que Fisher (1930) nomme aussi revenu suprême (*ultimate income*) ou revenu de satisfaction (*enjoyment income*) résulte d'une série d'expériences psychiques

¹¹⁰ En témoignent le nombre de papiers sur le thème du résultat comptable citant en référence les ouvrages de Fisher et de Hicks.

personnelles vécues sur une période donnée. Il est impossible de mesurer ce revenu de satisfaction puisqu'il dépend de sensations propres à l'individu¹¹¹. Fisher (1930) considère cependant que le revenu psychique n'existe que par sa consommation. Il correspond à la satisfaction que l'individu retire de la consommation d'un ensemble de biens et services sur une période donnée. Il propose donc de déterminer le revenu de satisfaction à partir du revenu réel, qui représente le coût du revenu consommé

“Enjoyment income is a psychological entity and cannot be measured directly. We can approximate it indirectly, however, by going one step back of it to what is called real income. Real wages, and indeed real income in general, consist of those final physical events in the outer world which give us our inner enjoyments”¹¹². Part 1, Chap 1 p 2

Le revenu réel est obtenu en additionnant les coûts engagés par l'individu lors des différents événements à l'origine de la satisfaction obtenue, ce que Fisher (1930) résume sous le concept de « *cost of living* » ou coût de la vie qu'il considère comme la mesure monétaire du revenu réel. Le revenu monétaire représente les flux monétaires reçus par l'individu et peut être différent du revenu réel en cas de constitution d'épargne par exemple. Fisher (1930) admet donc que le revenu de satisfaction d'un individu peut être approché par un revenu comptable constitué d'une somme de coûts pour des raisons pratiques :

« (...) -enjoyment income- is the most fundamental. But for accounting purposes, real income, as measured by cost of living is the most practical (...) As the cost of living is expressed in term of dollars it may, therefore, be taken as our best measure of income in place of enjoyment income, or real income” Part 1, Chap 1 p 5¹¹³.

Fisher (1930) montre donc clairement comment les concepts de revenu économique et de revenu comptable se trouvent pratiquement liés. Toute sa réflexion est cependant entièrement tournée vers l'individu. Il considère en effet qu'une entreprise étant une entité

¹¹¹ Comment mesurer par exemple ce que procure le fait d'écouter de la musique, de manger....

¹¹² « *Le revenu de satisfaction est purement psychologique et ne peut pas donc être mesuré directement. Nous pouvons, cependant nous en rapprocher indirectement en faisant appel à ce qui est nommé le revenu réel. Les salaires réels et le revenu réel, en général, participent de ces événements psychiques définitifs du monde extérieur qui nous procurent des satisfactions en notre for intérieur* ».

¹¹³ « *Le revenu de satisfaction est le plus fondamental. Mais, dans un objectif comptable, le revenu réel, mesuré par le coût de la vie, est le plus pratique (...) Puisqu'il est exprimé en dollars, le coût de la vie peut donc être considéré comme notre meilleure mesure du revenu à la place du revenu de satisfaction ou du vrai revenu* ».

purement fictive, elle ne peut pas avoir de revenu propre. Seuls les actionnaires peuvent tirer un revenu de l'activité d'une entité dont ils sont propriétaires. Il est donc difficile d'appliquer à l'entreprise les concepts de revenu développés par Fisher (1930):

*« It is interesting to observe that a corporation as such can have no net income. Since a corporation is a fictitious, not a real, person, each of its items without exception is doubly entered. Its stockholders may get income from it, but the corporation itself, considered as a separate person apart from these stockholders, receives none »*¹¹⁴
(Fischer 1930, Part 1 Chap 1 p 10)

Fisher (1930) est l'un des premiers économiste à effectuer une distinction claire ente le concept de capital et celui de revenu. Le revenu étant défini par référence à ce que l'individu consomme, il ne peut pas être considéré comme une mesure de l'accroissement du capital. A l'inverse, il considère que l'épargne ne constitue pas un revenu¹¹⁵. Si ses successeurs retiennent cette distinction entre capital et revenu, ils considèrent que le revenu correspond à l'accroissement du capital (cf *infra*).

Les travaux de Fisher (1930 soulèvent, semble-t-il trois grandes questions auxquelles des réflexions ultérieures tenteront d'apporter des éléments de réponse :

- 1) comment mesurer le revenu réel ou résultat économique ?
- 2) quel lien existe-t-il entre résultat économique et résultat comptable ?
- 3) le résultat d'une entreprise se limite-t-il à un revenu distribuable aux actionnaires?

Ces questions seront discutées au fur et à mesure de notre réflexion.

¹¹⁴ « Il est intéressant d'observer qu'une société ne peut pas en tant que telle avoir un résultat net. Une société étant une entité fictive et pas une vraie personne, chacun des ses éléments sans exception est comptabilisé deux fois. Ses actionnaires peuvent recevoir un revenu de la société, mais la société elle-même, considérée comme une personne distincte de ses actionnaires, n'en reçoit aucun ».

¹¹⁵ Ainsi, selon Fisher (1930), si un individu reçoit un dividende de 100 mais en réinvestit 50 dans l'entreprise, son revenu personnel de l'année s'élève à 50. L'année suivante, il ne reçoit aucun dividende mais dépense 40, son revenu personnel s'élève à 40.

1.2. Le revenu comme une mesure de maintien du niveau de vie

Dans son ouvrage intitulé « *Value and capital* » Hicks (1946) propose une définition du concept de revenu ou profit, devenue rapidement une référence classique en économie et en recherche comptable (Belkaoui 1994, p 227) ¹¹⁶.

Hicks (1946) définit le résultat ou revenu comme la somme maximale que peut consommer un individu pendant une période donnée sans s'appauvrir pour autant :

“The purpose of income calculations in practical affairs is to give people indication of the amount which they can consume without impoverishing themselves. Following out this idea, it would seem that we ought to define a man’s income as the maximum value which he can consume during a week and still expect to be as well off at the end of the week as he was at the beginning. Thus, when a person saves, he plans to be better off in the future; when he lives beyond his income, he plans to be worse off” ¹¹⁷ (Hicks, 1946, p 172)

Cette définition pose le problème de la mesure du « *as well off* » (aussi riche que) ou aisance économique (Ramond, 2006). Selon Belkaoui (1992), l’interprétation la plus généralement utilisée est celle de la préservation du patrimoine. Le revenu d’un agent économique selon Hicks (1946) est alors le montant maximal qu’il peut consommer au cours d’une période sans réduire son patrimoine et peut être formalisé ainsi (Lee 1985, p 8) :

$$Y_e = C + K_t - K_{t-1}$$

avec

Y_e , le revenu de la période

C , recette de la période (*cash flow*)

K_{t-1} , le capital en début de période

K_t , valeur de K_{t-1} à la fin de la période t .

¹¹⁶ Le terme « résultat Hicksien » est ainsi fréquemment utilisé dans la littérature économique et comptable.

¹¹⁷ « Dans la vie pratique, les calculs du revenu servent essentiellement à indiquer au consommateur la dépense qu’il ne doit pas dépasser s’il ne veut pas s’appauvrir. Si nous développons cette idée, nous arriverions à la conclusion que le revenu d’un individu doit être défini comme la valeur maximale qu’il peut consommer durant la semaine, et rester aussi riche à la fin qu’au début. Il s’ensuit que lorsqu’un individu épargne il vise à être plus riche à l’avenir ; en dépensant au delà de ses moyens il s’appauvrit ».

Le capital à une date t est mesuré par la valeur actualisée des *cash flows* futurs prévus à cette date. Le revenu économique de Hicks (1946) correspond alors à une mesure ex-ante¹¹⁸ dont la mise en pratique s'avère complexe.

L'exemple suivant (d'après Lee, 1985, p 29) permet d'appréhender les difficultés rencontrées lors de l'application du modèle de Hicks (1946).

Un individu acquiert un bien immobilier d'un montant de 1 000 en t_0 qu'il destine à la location pendant une durée de 5 ans. Le loyer annuel prévisionnel est estimé à 100 la 1^{ère} année et croit ensuite de 2% par an. Notre individu prévoit de revendre son bien immobilier à l'issue des 5 ans au prix de 805. Le taux d'actualisation retenu s'élève à 7% et est fixe sur la période. Il correspond au taux d'intérêt souhaité par l'individu au début de chaque période.

Le tableau suivant donne, pour chaque période, le résultat (Y_e) selon la conception de Hicks (1946).

Périodes	Cash flows	Kt (*)	Kt-1 (*)	Y'e (**)	Y'' e (***)	Ye
t_0-t_1	100	970	1 000	70	0,00	70
t_1-t_2	102	935	970	68	2,10	70
t_2-t_3	104	897	935	65	4,64	70
t_3-t_4	106	853	897	63	7,66	70
t_4-t_5	913		854	59	11,23	70
Total	1 325			325	26	351

Avec $Y'e$ = revenu économique issu de l'investissement initial
 $Y''e$ = revenu économique issu du réinvestissement à chaque période
 Ye = revenu économique total

Le revenu économique périodique total correspondant est donc équivalent au revenu issu d'un placement de 1 000 au taux de 7% en début de période.

(*) la valeur du capital à la fin (ou au début de chaque période) correspond à la somme des cash flows attendus au taux de 7%. Début t_0 , le capital correspond est égal à : $100 \times (1,07)^{-1} + 102 \times (1,07)^{-2} + 104 \times (1,07)^{-3} + 106 \times (1,07)^{-4} + 913 \times (1,07)^{-5} = 1 000$

(**) $Y'e$ = Cash flow – Variation du capital de la période

(***) $Y''e$ = revenu issu du réinvestissement nécessaire pour maintenir le capital de départ, en supposant un taux de 7%.

Ainsi pour la période t_1-t_2 , $Y''e = (100 - 60) \times 7\% = 2,10$

¹¹⁸ Il s'agit là d'une différence essentielle avec l'approche comptable du résultat. En comptabilité, la mesure du résultat est ex-post (cf *infra*).

L'application du modèle de Hicks (1946) suppose donc d'être capable d'estimer les *cash flows* futurs, leur échelonnement, de déterminer le taux d'actualisation qui dépend des préférences de l'individu et de ses autres alternatives d'investissement, mais aussi que le *cash flow* réalisé au cours de la période est réinvesti au taux d'actualisation supposé constant.

Les hypothèses sous-jacentes à ce modèle sont difficilement vérifiables dans un monde incertain et rendent difficiles sa transposition au contexte de l'entreprise (Lee, 1985, p 43).

Pourtant, le revenu « hicksien » constitue une référence incontournable pour les chercheurs ayant développé des modèles théoriques de détermination du résultat comptable de l'entreprise, qui le citent pour la plupart comme point de départ de leur réflexion.

Ainsi, la définition du résultat proposée par Edwards et Bell (1961) dans leur ouvrage majeur, (*cf infra*) est une transposition du revenu « hicksien » à l'entreprise :

*« In the absence of dividend payments and new contributions by stockholders, income is measured at the end of the period by adding up the discounted values of all net receipts which the managers then expect to earn on the firm's existing net assets and subtracting from this subjective value a similar computation made at the beginning of the period »*¹¹⁹ (Edwards et Bell, 1961, p 24-25)

Cette conception du résultat comptable proposée par Edwards et Bell (1961) peut être qualifiée de bilantielle et annonce celle qui sera retenue ultérieurement par les normalisateurs comptables américain et international (*cf chapitre 4*).

Dans une discussion sur la pertinence des concepts de résultat économique et résultat comptable, Solomons (1961) propose de définir le résultat économique d'une entreprise dans une perspective « hicksienne » comme l'accroissement de richesse intervenu sur une période donnée, déduction faite de tous nouveaux apports ou retraits des actionnaires.

¹¹⁹ « En l'absence de versements de dividendes et de nouveaux apports des actionnaires, le résultat est obtenu à la fin de la période en faisant la somme des recettes actualisées que les managers espèrent obtenir des actifs nets existant dont on déduit la même somme calculée au début de la période ».

Solomons (1961) propose alors une réconciliation entre le résultat économique « hicksien » et le résultat traditionnellement utilisé en comptabilité¹²⁰.

Le concept d'aisance économique développé par Hicks (1946) est donc devenu une référence clé dans le débat sur la définition du résultat comptable. Lors de la phase de rédaction du cadre conceptuel américain, le FASB a publié un *Discussion Memorandum*¹²¹ proposant que le bénéfice d'une entité (*business income*) soit défini en référence à la notion d'accroissement de richesse économique (*better-offness*). De nombreux répondants se sont opposés à cette proposition en soutenant qu'elle remettrait en cause les grands principes établis de la comptabilité d'engagement. Le FASB a donc renoncé à introduire le concept de *better-offness* dans son cadre conceptuel et le SFAC n° 1 (1978) évoque le concept de résultat sans jamais réellement le définir :

« *The primary focus of financial reporting is information about an enterprise's performance provided by measures of earnings and its components* »¹²².

Transposé à l'entreprise, le résultat « hicksien » est donc déterminé par référence au maintien du patrimoine de l'entreprise. Même si Hicks (1946) n'utilise pas explicitement le terme de maintien du capital ou *capital maintenance*, il est unanimement considéré comme le précurseur de ce concept auquel les cadres conceptuels du FASB et de l'IASB se réfèrent (Ramond 2006). Cette notion de maintien du capital et ses implications en termes de mesure du résultat comptable sont plus amplement abordés dans la troisième partie de ce chapitre.

¹²⁰ Solomons (1961) propose de réconcilier les deux concepts selon la formule suivante :

Résultat comptable

+ Variations de valeur des actifs corporels et incorporels non réalisées durant la période (gains latents)

- Variations de valeur des actifs corporels et incorporels (dont le *goodwill*) réalisées durant la période mais apparues au cours d'une période antérieure (pertes ou gains effectivement réalisés)

= Résultat économique

La détermination des ces variations de valeurs non réalisées durant la période s'avère cependant délicate, notamment en ce qui concerne le goodwill.

¹²¹ Discussion Memorandum n°7, *Conceptual framework for Financial Accounting and Reporting; Elements of Financial Statements and Their Measurement* (1976), cite par Bloom & Elgers, *Issues in Accounting Policies: A Reader*, 1995, Harcourt.

¹²² « *l'objectif principal des états financiers est de fournir des informations sur la performance de l'entreprise obtenue par la mesure du résultat et de ses composants* ».

* * *

Fisher (1930), puis Hicks (1946) ont initié une approche économique du résultat fondée sur le concept de maintien du niveau de vie. Leurs réflexions exercent une forte influence sur les approches plus comptables qui se développent au cours de la seconde moitié du 20^{ème} siècle.

De grands auteurs (Alexander (1977); Edwards et Bell (1961); Chambers (1966) proposent des modèles de détermination du résultat comptable qui tentent de résoudre les difficultés de mise en application du résultat économique. Nous présentons dans la deuxième section de ce chapitre les principaux modèles auxquels normalisateurs et théoriciens de la comptabilité continuent de se référer.

2. Les modèles de résultat comptables inspirés de la théorie économique

Lorsque le concept de résultat économique d'inspiration « hicksienne » émerge, le résultat comptable est en pratique déterminé à partir des transactions passées de l'entreprise et se fonde sur des principes forts tels que le rattachement des charges et produits (*matching principle*), le principe de réalisation et le coût historique¹²³. Le résultat comptable est donc, par construction, une mesure ex-post (Ramond, 2006, p 62), tandis que le résultat économique, défini en termes d'attentes futures, constitue une mesure ex-ante.

Plusieurs chercheurs pluri-disciplinaires, conscients des insuffisances du résultat comptable habituellement utilisé et des difficultés de mise en pratique du résultat économique dans le contexte de l'entreprise, tentent de réconcilier ces deux approches du résultat en introduisant le concept de résultat variable (2.1), en envisageant une évaluation des transactions en coût de remplacement (2.2) ou en privilégiant au contraire un prix de sortie comme base d'évaluation (2.3).

2.1. Le résultat variable d'Alexander

Alexander (1977) propose de résoudre les difficultés de mise en pratique du concept de résultat économique défini par Hicks (1946). La mesure du résultat selon l'approche de Hicks (1946) se heurte en effet à deux difficultés majeures :

- 1) il nécessite la prévision dans le détail de toutes les transactions futures, ce qui semble impossible dans le contexte de l'entreprise ;
- 2) il varie en fonction des espérances des individus.

Comme le souligne Solomons (1961), le résultat « hicksien » est donc impacté par des variations réelles mais aussi par des modifications dans la perception du futur par l'individu. Le caractère ex-ante du résultat économique constitue clairement un obstacle à sa mise en pratique, ce que reconnaît d'ailleurs Hicks(1946)¹²⁴.

¹²³ Cette conception pragmatique du résultat comptable est cependant en partie partagée et défendue par des théoriciens de la comptabilité, tels que Paton et Littleton (1940) et Ijiri, (1975). Leurs réflexions sont présentées et discutées dans le chapitre 4 de cette partie.

¹²⁴ Sur ce sujet, Shywayder (1967) critique l'acceptation du concept de résultat économique par les chercheurs en comptabilité. Selon lui, comptables et économistes analysent les phénomènes économiques d'un point de

Alexander (1977) introduit le concept de résultat variable afin d'éliminer les effets des changements de prévision, considérés comme des gains ou des pertes inattendus, avec :

$$\text{Résultat économique} = \text{Résultat variable} + \text{gains ou pertes inattendus.}$$

Le résultat variable correspond alors à la somme des revenus effectivement reçus durant la période à laquelle est ajoutée la variation de capital espérée en début de période. Alexander (1977) justifie son modèle en l'appliquant à des valeurs mobilières, mais la transposition à la réalité de l'entreprise s'avère complexe. Il est en effet difficile de déterminer si les flux de trésorerie liés à des actifs relèvent de l'activité normale et donc du résultat variable ou de tout autre événement externe, auquel cas ils constituent des gains ou des pertes inattendus. De même, il est impossible de déterminer si l'augmentation de la valeur d'un actif (ce qui correspond au capital espéré) relève de la bonne gestion des managers ou de la chance (Solomons, 1961, p 382).

Le modèle d'Alexander (1977) a le mérite d'envisager une mise en application concrète du concept développé par Hicks mais reste difficilement utilisable dans le contexte de l'entreprise.

L'application à l'entreprise apparaît comme un enjeu essentiel des modèles développés au cours de la décennie suivante. Lee (1985, p 64) qualifie ces modèles d'alternatifs au sens où ils cherchent à combiner les éléments positifs des deux approches du résultat, économique et comptable.

2.2. Modèle de résultat et coût de remplacement

L'approche comptable par les transactions permet d'obtenir un résultat qui ne se fonde pas sur des hypothèses incertaines, tandis que l'utilisation d'une convention d'évaluation autre que le coût historique permet d'approcher la valeur actuelle chère à l'approche économique. Edwards et Bell (1961) proposent, pour la première fois, un modèle intégrant ces considérations.

Leur ouvrage marque une rupture dans l'histoire du concept de résultat en théorie économique et comptable, puisqu'ils sont les premiers à envisager le problème de détermination du résultat comptable sous l'angle théorique et pratique.

vue différent : les économistes cherchent à déterminer comment sont allouées les ressources, et s'intéressent donc à l'avenir, tandis que les comptables s'intéressent essentiellement à la performance passée ».

Edwards et Bell (1961) remettent en cause le concept de résultat économique comme mesure ex-ante, qu'ils jugent non pertinent en pratique. Ils soulignent en introduction de leur ouvrage que leur modèle s'adresse aux managers et doit les aider dans l'évaluation de leur décision.

« (...)It seems safe to conclude that accounting information must principally serve the functions of management. In this sense accounting data serve as a means of protecting against fraud or theft ; but, much more important, the data to serve of evaluating business decisions...It is the development of data to serve the evaluation function that is of primary concern to us in this book »¹²⁵ Edwards et Bell (1961) p 4

Ils considèrent que l'application des principes de prudence (ou réalisation) et de coût historique ne permet pas au résultat comptable traditionnel de remplir sa fonction d'outil pour les managers. Selon le principe de prudence, seules les transactions effectivement réalisées doivent être prises en compte. Cependant, la valeur des actifs non monétaires de l'entreprise peut augmenter entre leur date d'acquisition et la période actuelle. L'entreprise réalise donc des économies ou *cost savings*, selon la terminologie d'Edwards et Bell (1961), en ayant acquis antérieurement ces actifs à un coût inférieur à leur coût actuel.

Le résultat comptable étant établi sur la base d'une évaluation des actifs en coût historique, ces économies ou gains de détention (« *holding gains* ») ne sont pas pris en compte ce qui présente deux inconvénients majeurs :

- 1) le résultat comptable est influencé par des données passées et peut donc être différent pour deux périodes ayant connu des événements économiques strictement identiques ;
- 2) les gains n'étant enregistrés que lors de leur réalisation, il est impossible de les affecter correctement à la période comptable au cours de laquelle ils sont apparus.

L'utilisation du coût actuel de remplacement (« *current replacement cost* ») comme base d'évaluation des actifs au lieu du coût historique permet d'éliminer ces inconvénients.

¹²⁵ « Il semble raisonnable de conclure que l'information comptable doit principalement servir au management, dans le sens où les données comptables sont un moyen de protection contre la fraude ou le vol ; mais de façon plus importante, les données servent à la prise de décisions des managers... L'objet principal de cet ouvrage est le développement de données comptables servant à la prise de décisions ».

Le modèle de détermination du résultat d'Edwards et Bell (1961) permet ainsi de réconcilier l'approche économique de Hicks avec l'approche habituelle, utilisée en comptabilité. Ils proposent un nouveau concept de résultat, le *business income* ou résultat global¹²⁶, fondé sur une mesure des actifs en coût actuel de remplacement.

Ils suggèrent de décomposer ce résultat en deux éléments :

- 1) le résultat opérationnel courant (« *current operating income* »)
- 2) les gains ou pertes de détention (« *holding gains or losses* »)

“The natures of these two types of activity and the decisions involved are so different that their separation is vital for decision-making” Edwards et Bell (1961) p 36¹²⁷

Le résultat opérationnel courant (ou résultat d'activité) correspond aux revenus de la période (ou chiffre d'affaires) dont est déduit le coût de remplacement des actifs, biens et services consommés pour générer ces revenus. C'est un indicateur essentiel pour évaluer l'action des managers selon Edwards et Bell (1961) :

« [current operating profit is] a concept of profit which measures truly and realistically the extent to which past decisions have been right or wrong » p.25¹²⁸

Les gains ou pertes de détention correspondent aux plus-values effectivement réalisées durant la période, auxquelles s'ajoutent les plus-values latentes liées à la variation du coût de remplacement des ressources utilisées.

Le résultat global de Bell et Edwards (1961) peut donc être formulé ainsi (Belkaoui 1984) :

$$\mathbf{RG = ROP + PVR + PVL}$$

Avec ROP = résultat opérationnel courant évalué sur la base du coût de remplacement

PVR = gains/pertes de détention réalisés au cours de la période (plus-values réalisées)

¹²⁶ Nous reprenons ici la traduction utilisée par Boussard (1983) p 48

¹²⁷ « *La nature de ces deux types d'activité et les décisions concernées sont tellement différentes que leur séparation est essentielle pour le processus de prise de décision* ».

¹²⁸ « *Le résultat opérationnel courant est un concept de résultat qui mesure vraiment et de façon réaliste dans quelle mesure les décisions passées se sont avérées bonnes ou mauvaises* ».

PVL = gains/pertes latents apparus au cours de la période (plus-values latentes)

Bien qu'ardents défenseurs du coût de remplacement, Edwards et Bell (1961) ne rejettent pas complètement le principe du coût historique. Ils proposent en effet de réconcilier leur résultat d'affaires avec le résultat comptable en coûts historiques. Cette réconciliation peut être ainsi formulée (Belkaoui 1984, p 245) :

$$\mathbf{RG = RC + PVL - PVR_{n-1}}$$

avec PVR_{n-1} = plus ou moins values réalisées en n mais apparues au cours des périodes précédentes et donc déjà reconnues antérieurement en résultat d'affaires.

Et RC= résultat comptable en coûts historiques.

L'exemple suivant permet de mieux appréhender les composantes du résultat global d'Edwards et Bell (1961)¹²⁹.

¹²⁹d'après Boussard (1983) p 49

Une entité acquiert 1 000 articles en début de période au prix unitaire de 10 € auprès d'un fournisseur. En fin de période, 800 articles sont revendus au prix unitaire de 18 € et le tarif du fournisseur s'établit à 12 €.

Chiffre d'affaires (800 x 18€)	14 400
- Coût des marchandises vendues évaluées au coût de remplacement (800x 12 €)	- 9 600
= Résultat courant opérationnel (a)	4 800
+ Gains de détention réalisés ou économies de coûts réalisées) (800 x 2 €) (2) (b)	1 600
+ Gains de détention non réalisés ou économies de coûts non réalisées (200 x 2) (c)	1 200
= Résultat global (a +b +c)=	7 600

Le résultat comptable en coût historique est déterminé ainsi :

Chiffres d'affaires : 14 400

- Coûts des marchandises vendues (800 x 10) = - 8000

= Résultat comptable = 6 400

L'articulation entre le résultat comptable et le résultat global est bien vérifiée (6 400 + 1200 = 7 600)

Edwards et Bell (1961) sont sans doute les premiers à proposer une mise en application pratique d'un concept de résultat¹³⁰ inspiré de l'approche hicksienne. La réconciliation proposée entre résultat d'affaires et résultat comptable, le non-rejet du coût historique, témoignent de leur volonté de proposer un modèle applicable par les praticiens de la comptabilité, ce que certains ne manqueront pas de leur reprocher¹³¹.

¹³⁰ Nous avons limité notre présentation aux deux mesures de résultat essentielles introduites par Edwards et Bell (1961) mais les auteurs introduisent d'autres concepts de résultat : le résultat réalisable (« realizable profit », le vrai résultat d'affaires (« real business profit », le résultat d'affaires monétaire (« money business profit »)

¹³¹ Selon Chambers (1965), le coût de remplacement n'est qu'une concession d'Edwards et Bell (1961) au principe du coût historique auquel ils sont pourtant opposés. Il reproche aussi à Edwards et Bell (1961) de ne pas s'intéresser au bilan qui constitue pourtant selon lui le document principal. « *we seem to have forgotten that as between figures appearing in balance sheets and income accounts, only the former can be authenticated by reference to facts beyond the firm, and that such facts are the only facts relevant to its dealing with others* ».

L'apport d'Edwards et Bell (1961) à la « théorisation » du résultat comptable aborde deux éléments essentiels qui ont fortement influencé praticiens et théoriciens de la comptabilité :

- 1) l'utilisation du coût de remplacement comme base d'évaluation ;
- 2) la distinction entre résultat opérationnel et autres pertes ou gains¹³².

Revsine (1981) rappelle ainsi que cette distinction est communément admise dans la littérature et par les normalisateurs comptables¹³³.

Certains envisagent qu'Edwards et Bell (1961) sont les premiers à envisager réellement l'idée d'un résultat global ou *comprehensive income* (Saghroun et Simon, 1999, cf *infra*).

Dans la ligne des travaux d'Edwards et Bell (1961), plusieurs chercheurs proposent d'autres modèles de détermination du résultat remettant en cause le principe de réalisation. (Chambers, 1966 ; Sterling, 1970)

2.3. Détermination du résultat en prix de sortie

L'utilisation du coût de remplacement comme base d'évaluation, proposée par Edwards et Bell (1961), est contestée par Chambers (1966) et Sterling (1970) qui lui préfèrent le prix de sortie ou « *exit price* ». Ces chercheurs proposent une mesure du résultat en prix de sortie, connue sous la dénomination « résultat réalisable ».

2.3.1. Le prix de sortie comme convention d'évaluation (« *exit value* »)

Dans un papier consacré au résultat d'affaires d'Edwards et Bell (1961), Chambers (1965) montre que ces auteurs ne sont pas très cohérents dans leur choix du coût de remplacement comme base d'évaluation. Le concept de « *saving costs* » (ou « *opportunity costs* » selon la terminologie de Chambers, 1966) est défini par référence au prix de vente d'un actif :

¹³² Diewert (1996) cite Marshall comme l'un des précurseurs d'une approche du résultat proche du *current operating income* d'Edwards et Bell (1961) : «*When a man is engaged in business, his profits for the year are the excess of receipts from his business during the year over his outlay for business. The difference between the value of his stock plant, material, etc. at the end and at the beginning of the year is taken as part of receipts or as part of his outlay, according as there has been an increase or decrease of value. What remains of his profits after deducting interest on his capital at the current rate (allowing, where the necessary, for insurance) is generally called his earnings of undertaking management*» Principles of Economics, 8th edition, The Macmillan, 1920

¹³³ Elle cite Sprouse & Moonitz (1962), le FASB (1976), le UK's inflation Accounting Committee (1975).

« the values [presumably prices] that could currently be realized if assets...were sold...outside the firm at the best prices immediately obtained »¹³⁴ p 79

Tandis que le coût de remplacement correspond à un coût d'acquisition :

« the cost currently of acquiring the inputs which the firm used to produce the asset being valued »¹³⁵ p 79

Edwards et Bell (1961) utilisent le coût de remplacement pour évaluer les coûts d'opportunité alors que selon Chambers (1965) il s'agit de deux concepts différents.

En fait, dans la première partie de leur ouvrage, Edwards et Bell (1961) font bien état de l'intérêt d'une valorisation en prix de vente pour la détermination du profit à court terme (« *short-term profit* ») mais ils démontrent par la suite que l'utilisation du coût de remplacement est plus pertinent pour une mesure « long-terme » du résultat (« *long-term profit* »)¹³⁶, autant pour les managers que pour les utilisateurs externes.

Selon Chambers (1965) les raisons de l'utilisation d'une convention d'évaluation différente ne sont pas clairement explicitées par Edwards et Bell (1961). Il s'interroge aussi sur la pertinence des deux indicateurs de mesure du résultat proposés, le « long-term profit » et le « short-term profit » dont la définition reste obscure.¹³⁷

Chambers (1966) introduit la distinction, aujourd'hui couramment utilisée¹³⁸, entre le prix d'entrée (« *entry price* »), qui correspond au coût de remplacement et le prix de sortie (« *exit price* ») qui seul permettrait de déterminer les coûts d'opportunité.

Dans son modèle de résultat « *continuously contemporary income* » Chambers propose (1965) d'utiliser les prix de sortie comme seule base d'évaluation.

“Opportunity costs (market resale prices) are relevant to the firm always. In stating this conclusion we assert a principle. If in any particular circumstance market resale

¹³⁴ « la valeur, [supposée correspondre au prix de vente], qui pourrait être obtenue si les actifs étaient vendus à l'extérieur de l'entreprise aux meilleures prix immédiats ».

¹³⁵ « le coût actuel d'acquisition des éléments utilisés par l'entreprise pour produire l'actif à évaluer ».

¹³⁶ “We shall develop the position in Chapter II that the change in market value, appropriately defined, is much more than an approximation ; it is the ideal concept of short-run profit itself; in Chapter III this concept will be modified for long-run purposes” p 25

¹³⁷ « It is difficult to see what this short-run long-run profit is ; at least it is difficult if the the short run is regarded as part of the long run » Chambers (1965) p 735

¹³⁸ Les travaux des normalisateurs sur la juste valeur font explicitement référence à ces deux concepts. Ainsi, le Discussion Paper (*Fair Value Measurements* , Part 1) publié par l'IASB en avril 2007 précise « The definition in SFAS 157 is explicitly an exit (selling) price. The definition in IFRS is neither an explicitly an exit price nore an entry (buying) price”(§ 10).

prices are unobtainable, it seems not unreasonable to take an entry price as an approximation; it is the best available. But entry or replacement prices are not thereby elevated to the rank of principle”¹³⁹ P 736

Adoptant une approche « hicksienne » du résultat, Sterling (1970) considère comme Chambers (1965) que la mesure du résultat doit être déterminée en utilisant des prix de sortie :

« Income is the difference between wealth at two points in time » p 19¹⁴⁰

A partir de l'exemple simple d'une entreprise de négoce de céréales, Sterling (1970)¹⁴¹ envisage quatre possibilités d'évaluation de l'accumulation de richesses et donc du résultat et montre que seule l'évaluation au prix de sortie permet d'obtenir une mesure correcte de la valeur des richesses à une date donnée :

« The present price is the proper and correct valuation for the measurement of wealth at a point in time. Other prices are irrelevant and/or are not measurements. Income, then, is the difference between the sums of the quantity of money and the quantity of the trading assets times the present price at two points in time, the time being determined by the desire of information » Chap 9¹⁴².

2.3.2. Le résultat réalisable

Le résultat réalisable est une mesure de la variation du capital d'une entité, constatée sur une période donnée, déterminée en utilisant la valeur de vente.

Le résultat réalisable de Chambers (1966) a deux composantes :

¹³⁹ « Les coûts d'opportunité (prix de revente sur le marché) sont toujours pertinents pour l'entreprise. Par cette conclusion, nous posons un principe. Si, dans certaines circonstances particulières, les prix de revente sur le marché ne peuvent pas être obtenus, il ne semble pas déraisonnable d'utiliser un prix d'entrée, qui constitue alors la meilleure approximation disponible. Cependant, les prix d'entrée ou de remplacement ne constituent pas des principes d'évaluation ».

¹⁴⁰ « Le résultat correspond à l'accumulation de richesses entre deux périodes »

¹⁴¹ A l'inverse d'Edwards et Bell (1961) et de Chambers (1966) qui proposent des modèles d'états financiers assez précis.

¹⁴² « Le prix actuel constitue un coefficient correct et adapté pour mesurer l'accumulation de richesses à une date donnée. Les autres prix ne sont pas pertinents ou ne constituent pas des mesures. Le résultat correspond donc à la différence entre la somme d'une quantité d'argent et d'une quantité d'actifs évalués au prix actuel à la fin d'une période et la même somme en début de période ».

- 1) le résultat réalisé égal au revenu de la période, déduction faite des coûts correspondants évalués sur la base des prix de sorties ;
- 2) le résultat de détention non réalisé égal à la variation des prix de sortie des actifs constatée sur la période.

Nous proposons dans l'exemple simplifié suivant une mise en pratique du concept de résultat réalisable (d'après Lee, 1985 p 94)

Une entité acquiert un stock de marchandises pour un montant de 1 000 en début d'année N.

60% du stock est vendu pour 1 300 en milieu d'année N. Au 31/12/N, le prix de sortie des marchandises restantes est estimé à 500.

Le **résultat réalisable** de la période s'élève à : $1\,300 + 500 - 1\,000 = 800$

et se décompose ainsi : **résultat réalisé** : $1\,300 - 600 = 700$

résultat de détention : $500 - 400 = 100$

L'utilisation de l'« *exit value* » comme convention d'évaluation des actifs, et donc base de détermination du résultat, présente selon ses partisans plusieurs avantages (Lee, 1985, p 92). L'évaluation au prix de sortie permet d'obtenir une mesure économique des coûts d'opportunité. La valeur de vente d'un actif représente le sacrifice économique réalisé par l'entité dans ses choix de détention d'actifs et permet d'envisager d'autres alternatives d'allocation d'actifs, ce que Lee (1985, p 92) résume ainsi « *Realizable values are measures of current sacrifices and alternative choices* »¹⁴³. Le coût de remplacement étant fondé sur l'hypothèse sous-jacente de continuité de l'exploitation, il ne permet pas d'appréhender cette mesure du sacrifice consenti par l'entité. L'évaluation au prix d'entrée permet aux parties prenantes de décider ou non de la poursuite de l'activité de l'entreprise sous sa forme actuelle.

L'utilisation des prix de sortie permettrait ensuite d'obtenir une meilleure comparabilité de l'information élaborée par différentes entités. Le prix de sortie est en effet objectif alors que le coût de remplacement, par nature propre à l'entité, peut rester empreint d'une certaine subjectivité.

¹⁴³ « *Les valeurs de réalisation constituent des mesures des sacrifices actuels et des alternatives* ».

La valorisation au prix de sortie serait aisée à mettre en pratique et facilement explicable et justifiable aux yeux des utilisateurs puisqu'elle peut être obtenue par référence à des prix de marché. Chambers (1966) montre d'ailleurs que la pratique comptable actuelle utilise déjà la valeur de marché dans certains cas particuliers¹⁴⁴.

Les détracteurs du prix de sortie soutiennent qu'il conduit à n'envisager l'entreprise que sous l'angle d'une liquidation. Ijirii (1975) reproche ainsi à Chambers (1971) d'assimiler l'entreprise à un ensemble d'actifs vendables indépendamment les uns des autres.

L'argument de la facilité de mise en pratique est aussi très controversé. La détermination du prix de sortie s'avère en effet difficile dans le cas de certains actifs pour lesquels il n'existe pas de valeur de marché disponible¹⁴⁵.

Les critiques rencontrées par le résultat de réalisation nous ramènent pour partie au débat plus récent entre partisans de et opposants à l'utilisation de la juste valeur¹⁴⁶. Même si certains, à l'instar d'Ijiri (1975), remettent en cause la conception de l'entreprise sous-jacente au résultat réalisable de Chambers (1966) et Sterling (1970), c'est surtout sa difficulté de mise en œuvre qui pose problème à l'époque. Certains auteurs et praticiens¹⁴⁷ proposent alors une approche plus pragmatique consistant à utiliser différentes conventions d'évaluation en fonction des actifs concernés. Cette approche mixte est mise en pratique dans de nombreux pays et reste celle retenue par le FASB et l'IASB dans leurs cadres conceptuels (cf *infra*).

* * *

¹⁴⁴ Il cite ainsi la règle du « *lower of cost market* », les exigences de publication de la valeur de marché des biens immobiliers et des placements financiers en vigueur au Royaume-Uni à l'époque.

¹⁴⁵ Boussard (1983, p 48) soutient que sur le plan pratique, le coût de remplacement peut s'avérer plus simple à mettre en œuvre que la valorisation au prix du marché. En effet, le coût de remplacement ne nécessite pas nécessairement une évaluation directe des éléments concernés, des indices de prix spécifiques pouvant être utilisés.

¹⁴⁶ Nous discutons le concept de juste valeur et ses implications quant à la mesure du résultat dans le 2^{ème} chapitre de cette partie.

¹⁴⁷ Lee (1985, p 103) cite les auteurs suivants : Sprouse and Moonitz (1962) , « *Accounting Research Study 3* », AICPA.); Arthur Andersen and Co (1972, « *Objectives of Financial Statements for Business Enterprises* »); Ross (1969, « *Financial Statements- A Crusade for Current Values*, Pitman 1969).

Une synthèse des différents modèles théoriques de résultat comptable est présentée dans le tableau n°3.

	Alexander	Edwards et Bell	Chambers
Définition du résultat	Résultat économique = Résultat variable + gains et pertes inattendus	Résultat global = Résultat opérationnel courant + Gains et pertes de détention réalisés + gains et pertes de détention latents	Résultat réalisable = Résultat réalisé + pertes et gains de détention latents
Convention d'évaluation	Non précisée	Coût de remplacement	Prix de sortie

Tableau n°3: Synthèse des différents modèles théoriques de résultat comptable

Ces modèles ont pour base conceptuelle commune le résultat économique de Hicks (1946). Leurs auteurs ont eu pour souci de rendre opérationnel le concept de Hicks (1946) dans le contexte de l'entreprise. Ils se réfèrent donc implicitement ou explicitement au concept de maintien du capital (« *capital maintenance* »), concept repris par les cadres conceptuels de l'IASB et du FASB. Nous proposons donc de discuter dans la section suivante les différentes approches de maintien du capital et leur lien avec les différentes conceptions du résultat de l'entreprise.

3. Concept de maintien du capital et mesure du résultat comptable

Selon l'approche « hicksienne », le profit n'existe qu'à partir du moment où le capital d'une entité est maintenu. Fisher (1930, chapitre 20 p 3) définit le capital comme un stock de richesses existant à une date donnée. Hicks, avec son concept d'aisance économique (*well-offness*) conçoit le capital en terme de *cash flow* futurs actualisés (cf *supra*).

Dans une perspective plus comptable, le capital d'une entité à une date donnée est habituellement considéré comme un résidu correspondant à l'ensemble des actifs monétaires et non monétaires détenus, dont sont déduites les dettes¹⁴⁸ (Lee, 1985, p 9).

Hicks (1946) établit donc un lien implicite entre les concepts de résultat (*profit*) et de maintien du capital. La mise en pratique de ces concepts doit permettre d'établir une distinction entre ce qui relève du résultat et ce qui relève du seul maintien du capital (3.1). Praticiens et théoriciens de la comptabilité admettent plusieurs approches du concept de maintien du capital (*capital maintenance*) qui s'avèrent déterminantes pour la définition du résultat comptable (3.2), et auxquelles se réfèrent les normalisateurs américain et international dans leur cadre conceptuel (3.3).

3.1. La distinction entre le résultat et le maintien du capital

Distinguer ce qui relève du résultat de ce qui relève du seul maintien du capital nécessite pour les théoriciens de la comptabilité d'établir une différenciation entre le rendement du capital d'une entreprise (« *return of capital* ») et son rendement sur capital (« *return on capital* »)¹⁴⁹.

L'exemple suivant permet d'appréhender ces deux notions¹⁵⁰.

¹⁴⁸ C'est la définition retenue par l'IASB et par le FASB dans leur cadre conceptuel (cf *infra*)

¹⁴⁹ Les cadres conceptuels du FASB et de l'IASB font toujours référence à cette distinction (cf *infra*)

¹⁵⁰ D'après un exemple développé par Shwayder (1969).

Une entreprise au capital de 100 000 K (unité fictive) est créée en début de période t. 10 000 unités de marchandises sont acquises au prix unitaire de 10 K en début de période t. En fin de période t, les marchandises sont vendues au prix unitaire de 20K et immédiatement rachetées au même prix unitaire. Le niveau général des prix a augmenté de 5% sur la période.

On suppose que l'entreprise prend en compte l'augmentation du niveau général des prix pour évaluer ses actifs.

Les actifs nets ou le capital total ont augmenté de 100 000 K sur la période t.

Le **rendement du capital** correspond à l'augmentation du capital existant en début de période t due à l'évolution du niveau général des prix, soit $100\,000 \times 5\% = 5\,000\text{ K}$

Le **rendement sur capital** s'élève donc à $100\,000 - 5\,000 = 95\,000\text{ K}$ et constitue le résultat de la période selon la définition de Hicks (1946)

Pour établir la distinction entre le rendement du capital et le rendement sur capital, nous avons choisi, dans l'exemple précédent, une convention d'évaluation des actifs et admis implicitement une définition du concept de maintien du capital (« *capital maintenance* »).

Or ce concept peut être appréhendé selon des approches différentes, dont dépendra la mesure du résultat comptable.

Les modèles de détermination du résultat que nous avons présentés précédemment font tous référence, implicitement ou explicitement, à une approche du concept de « *capital maintenance* ». Edwards et Bell (1961) introduisent ainsi le concept de « *real capital* » qui correspond à l'ensemble des actifs évalués au coût de remplacement, déduction faite des dettes¹⁵¹.

La définition du concept de capital permet de définir l'approche de maintenance du capital choisie et constitue donc un préalable essentiel à toute mesure du résultat (Revsine 1981, p 383).

¹⁵¹ «But price level adjustments themselves can ensure only that a firm will no unwilling disperse its real historic cost, which is quite different from its real capital(...) The [underlying capital]cannot be determined unless the current values of the firm's assets, not juts their historical costs, are recognized (...) A comparison of real capital at two different dates can only be done by comparing current values at the two dates, one adjusted to the dollar in which the other is stated» p 22

3.2. Les différentes approches du concept de maintien du capital

Deux grandes approches du concept de maintien du capital sont généralement admises par les praticiens et les théoriciens de la comptabilité : le maintien du capital financier (« *financial maintenance* ») et le maintien du capital physique (« *physical maintenance* »). Les cadres conceptuels américain et international continuent de faire référence à ces deux approches (cf *infra*).

Le phénomène inflationniste de la décennie 70 du siècle dernier a cependant conduit les chercheurs à proposer des approches plus sophistiquées du concept de maintien du capital, prenant en compte notamment l'évolution du niveau général des prix.

Même si le phénomène inflationniste n'a plus la même vigueur que dans les années 70, les réflexions menées à cette époque restent pertinentes dans le contexte actuel. En effet, au problème de l'inflation, s'est substitué celui de la volatilité induite par une valorisation à la juste valeur. Se pose alors la question de la prise en compte de cette volatilité dans la mesure de la performance financière. Nous verrons ultérieurement que les normalisateurs comptables américain et international, en imposant le *comprehensive income*, considèrent que la mesure de la performance financière doit intégrer cette volatilité, alors que les utilisateurs professionnels de l'information financière cherchent plutôt à déterminer une performance opérationnelle récurrente, à partir de laquelle ils peuvent réaliser des extrapolations.

Nous présentons ci-dessous la typologie proposée par Belkaoui (1992, p 271), qui propose de distinguer quatre concepts de maintien du capital auxquels il est fréquemment fait référence dans la littérature¹⁵²:

- 1) **Maintien du capital en numéraire** (« *money maintenance* ») : le capital est mesuré en unités monétaires courantes. L'entreprise réalise un profit si la valeur de son actif net évalué en coûts historiques, et déduction faite de tout apport ou retrait

¹⁵² D'autres typologies auraient pu être envisagées. Ramond (2006) cite ainsi les modèles de maintien du capital développés par l'économiste George Break (1954). Break (1954) propose 4 modèles de maintenance du capital, les trois premiers correspondent aux trois premières approches de Belkaoui (1992). Le quatrième modèle développé par Break (1954) définit le résultat comme le montant pouvant être consommé au cours d'une période donnée en conservant un capital capable de générer des résultats équivalents dans les périodes futurs. Ce modèle de maintenance du capital correspond à une approche économique du résultat. Shwayder (1969) présente une classification proche de celle proposée par Belkaoui (1992). Gynther (1970) propose une typologie proche de celle de Break (1954).

supplémentaire des actionnaires, s'est accrue. Selon Belkaoui (1992), il s'agit du résultat comptable tel qu'il est habituellement appréhendé.

2) **Maintien du pouvoir d'achat** (« *general purchasing-power money maintenance* ») : l'entreprise réalise un profit si la valeur de son actif net, évalué en unités monétaires constantes, s'est accrue (déduction faite de tout apport et retrait supplémentaire des actionnaires). Les effets de l'évolution générale des prix sont donc pris en compte.

3) **Maintien de la capacité physique de production** (« *productive-capacity maintenance* ») : un profit existe si la capacité physique de production mesurée en unités monétaires est maintenue. Selon cette approche, les actifs doivent être évalués en coût de remplacement. La mesure de la capacité physique de production s'avère cependant difficile et plusieurs solutions peuvent être envisagées¹⁵³.

4) **Maintien du pouvoir d'achat et de la capacité physique de production** (« *general purchasing-power, productive-capacity maintenance* ») : la capacité physique de production doit être mesurée en intégrant les effets de l'évolution générale des prix.

Belkaoui (1992 p 273) propose l'exemple simple ci-dessous pour illustrer les différentes mesures du résultat obtenues selon ces quatre approches :

¹⁵³ Belkaoui (1992, p 272) cite les trois définitions de la capacité physique de production données par le rapport Sandilands, (rapport sur la comptabilité d'inflation publié au Royaume-Uni en 1975) :

- la capacité physique de production correspond aux actifs physiques détenus par l'entreprise ; le profit réalisé correspond à montant maximum distribuable après constitution d'une réserve (ou provision) suffisante pour remplacer les actifs consommés durant la période.
- La capacité physique de production est définie en terme de volume de biens et services produits. Elle est maintenue lorsque le volume produit sur la période suivante pourra être au moins équivalent à celui de la période qui vient de s'achever.
- La capacité physique de production est définie en terme de valeur de biens et services produits. Elle est maintenue lorsque la valeur des biens et services de la période suivante pourra être au moins équivalente à celle de la période qui vient de s'achever.

Soit une entreprise dont les actifs nets sont évalués sur la base du coût historique à 2 000 K (unité monétaire fictive) en début de période t et à 3 000 K en fin de période t. La valeur de remplacement de la capacité physique de production existante en début de période t s'élève à 2 500 K en fin de période t. Le niveau général des prix a augmenté de 5% au cours de la période t.

Approche de maintien du capital »	<i>Money Maintenance</i>	<i>General purchasing-power maintenance</i>	<i>Productive-capacity maintenance</i>	<i>General purchasing-power/ productive capacity maintenance</i>
Capital nécessaire en fin de période pour que le capital initial soit maintenu	2 000	2 000 x 1,05 = 2 100	2 500	2 500 x 1,05 = 2 625
Résultat de la période t	3 000 – 2 000 = 1 000 K	3 000 – 2 100 = 900 K	3 000 – 2 500 = 500 K	3 000 – 2 625 = 375 K

Le choix d'un concept de maintien du capital est donc déterminant pour la mesure du résultat. Certains chercheurs considèrent que les cadres conceptuels du FASB et de l'IASB prennent explicitement ou implicitement position en faveur du concept de maintien du capital financier, justifiant ainsi une évaluation des actifs et passifs à leur juste valeur. Nous proposons de discuter ce point de vue dans la partie suivante.

3.3. Le concept de maintien du capital dans les référentiels américain et international

La notion de maintien du capital est explicitement évoquée dans les cadres conceptuels américain et international.

3.3.1. Le maintien du capital dans le référentiel comptable américain

L'importance du concept de « *capital maintenance* » est soulignée au § 46 du SFAC n° 5:

«Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises: An enterprise receives a return only after its capital has been maintained or recovered. The concept of capital maintenance, therefore, is critical in distinguishing an enterprise's return on investment from return of its investment. Both investors and the enterprises in which they acquire an interest invest financial resources with the

expectation that the investment will generate more financial resources than they invested»¹⁵⁴.

Les deux concepts de maintien du capital sont évoqués¹⁵⁵ mais le normalisateur choisit explicitement l'approche « maintien du capital financier » qu'il considère comme traditionnellement acceptée en tant que base d'établissement des états financiers :

«The full set of articulated financial statements discussed in this Statement is based on the concept of financial capital maintenance» § 45

«The financial capital concept is the traditional view and is the capital maintenance concept in present financial statements»¹⁵⁶ § 47

L'impact sur le résultat du modèle de maintien du capital choisi est ensuite précisé (§48). Selon la conception « *financial capital maintenance* », si les effets des variations de prix des actifs sont effectivement reconnus en comptabilité, ils constituent des pertes et des gains. Ils font donc partie intégrante du résultat alors que dans une approche « *physical capital maintenance* » ils sont reconnus directement en capitaux propres¹⁵⁷.

Il est donc clair pour le normalisateur américain que l'approche « maintien du capital financier » habituellement utilisée, impose que le résultat intègre les variations de valeur des actifs, à condition qu'elles soient comptabilisées. Le cadre conceptuel américain

¹⁵⁴ «Pour une entreprise, un retour sur investissement existe lorsque le capital a été maintenu ou recouvré. Par conséquent, le concept de maintien du capital est critique dans le sens où il distingue le retour sur investissement d'une entreprise du retour sur son investissement. Les investisseurs et les entreprises dans lesquelles ils prennent des intérêts investissent des ressources financières en espérant que cet investissement générera des ressources financières supplémentaires. »

¹⁵⁵ «A return on financial equity results only if the financial (money) amount of an enterprise's net assets at the end of a period exceeds the financial amount of net assets at the beginning of the period after excluding the effects of transactions with owners (...) In contrast, a return on physical capital results only if the physical productive capacity of the enterprise at the end of the period (or the resources needed to achieve that capacity) exceeds the physical productive capacity at the beginning of the period, also excluding the effects of transactions with the owners».

¹⁵⁶ «L'ensemble des états financiers dont il est question dans cette norme est établi selon le concept de maintenance du capital financier».

«Le concept de maintien du capital financier constitue la vision traditionnelle est utilisé comme base pour la présentation des états financiers».

¹⁵⁷ SFAC n° 5 § 48 « Under the financial capital concept, if the effects of those prices changes are recognized, they are conceptually holding gains and losses (...) and are included in the return on capital. Under the physical capital concept, those changes would be recognized but conceptually would be capital maintenance adjustments that would included directly and not included in return on capital». Le SFAC n° 6 § 71 reprend des arguments similaires.

n'affirme pas que l'application de l'approche « maintien du capital financier » implique une méthode d'évaluation spécifique pour les actifs. Le concept de capital financier tel qu'il est défini par le FASB correspond à la fois aux approches n° 1 et n° 2 de la typologie de Belkaoui (1992), qui entraînent pourtant des mesures du résultat différentes (*cf supra*). Le lien supposé de cause à effet entre choix d'un concept de maintien du capital et définition du résultat n'apparaît donc pas aussi clairement.

Les références à différents types de résultat dans le cadre conceptuel américain, dont nous discuterons dans le quatrième chapitre de cette partie, ajoutent à la confusion¹⁵⁸.

3.3.2. Le maintien du capital selon le référentiel IFRS

Le cadre conceptuel de l'IASB rappelle que le concept de *capital maintenance* (§105) est essentiel car il permet d'établir un lien entre les notions de capital et de résultat¹⁵⁹.

Alors que le référentiel américain privilégie explicitement le concept de capital financier, le cadre conceptuel de l'IASB ne marque pas de préférence¹⁶⁰ mais prescrit le choix de l'approche répondant la mieux aux besoins des utilisateurs :

«The selection of the appropriate concept of capital by an entity should be based on the needs of the users of its financial statements. Thus, a financial concept of capital should be adopted if the users of financial statements are primarily concerned with the maintenance of nominal invested capital or purchasing power of invested capital. If, however, the main concern of users is with the operating capability of an entity, a physical concept of capital should be used. The concept chosen indicates the goal to be attained in determining profit, even though they may be some measurement difficulties in making the concept operational»¹⁶¹ § 103

¹⁵⁸ Le SFAC n° 5 (§48) précise ainsi : « *Both earnings and comprehensive income as set forth in this Statement, like present net income, include holding gains and losses that would be excluded from income under a physical capital maintenance concept* ».

Le SFAC n° 6 (§ 72) (1985) ajoute: « *Comprehensive income as defined in paragraph 70 is a return on financial capital* »

¹⁵⁹ « *The concept of capital is concerned with how an entity defines the capital it seeks to maintain. It provides the linkage between the concepts of capital and the concepts of profit because it provides the point of reference by which profit is measured* » (§105)

¹⁶⁰ Il est cependant précisé (§102) que la plupart des entités adoptent le concept de capital financier lors de l'établissement de leurs états financiers.

¹⁶¹ « *Le choix d'un concept de capital approprié devrait être effectué en fonction des besoins des utilisateurs des états financiers. Ainsi, si les utilisateurs sont d'abord concernés par le maintien du capital investi en valeur nominale ou en pouvoir d'achat, il convient d'adopter le concept de capital financier. Si leur préoccupation principale est la capacité opérationnelle d'une entité, le concept de capital physique doit être*

Le paragraphe 110 précise que le choix de l'une ou l'autre des deux approches détermine le modèle comptable utilisé pour l'établissement des états financiers mais que le cadre conceptuel n'entend pas imposer un modèle comptable particulier¹⁶².

Il est précisé (§ 106) que l'adoption du concept de capital physique impose une évaluation des actifs au coût de remplacement tandis que l'approche « maintien du capital financier » ne nécessite pas l'application d'un mode d'évaluation particulier.

Le cadre conceptuel de l'IASB est aussi plus précis que celui du FASB quant à la définition du résultat selon le type de maintenance du capital choisi par l'entité.

Il propose de définir le capital financier selon deux approches (§108). Une première possibilité consiste à évaluer le capital en unités monétaires nominales, ce qui correspond au « *monetary capital* » de Belkaoui (1992). Le paragraphe 108 postule implicitement que dans ce cas le coût historique est la seule convention d'évaluation utilisée. Les gains liés à la variation du prix des actifs sont donc une composante du résultat mais ne sont reconnus que lorsque la cession intervient¹⁶³.

Selon une seconde approche, le capital financier correspond au *general purchasing power* de Belkaoui (1992). Le résultat est égal à la fraction de l'augmentation de la valeur des actifs qui excède la partie liée à l'évolution du niveau général des prix¹⁶⁴.

Le résultat obtenu lorsqu'une entité choisit d'appliquer l'approche « capital physique » est défini selon les mêmes critères que ceux retenus par le FASB et présentés précédemment¹⁶⁵.

retenu. Le concept de capital choisi détermine l'objectif à atteindre en terme de profit, même si certaines difficultés peuvent exister lors de la mise en pratique du concept ».

¹⁶² «The selection of the measurement bases and concept of capital maintenance will determine the accounting model used in the preparation of the financial statements. Different accounting models exhibit different degrees of relevance and reliability and, as in other areas, management must seek a balance between relevance and reliability. (...) At the present time, it is not the intention of the Board of IASC to prescribe a particular model other than in exceptional circumstances, such as for entities reporting in the currency of a hyperinflationary economy».

¹⁶³ «Thus, increases in the prices of assets held over the period conventionally referred to as holding gains, are, conceptually, profits. They may not be recognized as such, however, until the assets are disposed of in an exchange transaction».

¹⁶⁴ «Thus, only part of the increase in the prices of assets that exceeds the increase in the general level of prices is regarded as profit. The rest of the increase is treated as capital maintenance adjustment and, hence, as part of equity» (§108)

Si nous reprenons les données de l'exemple développé par Belkaoui (1992) et analysé précédemment, nous obtenons les chiffres suivants dans l'hypothèse *general purchasing power* :

Variation des capitaux propres de l'année t : 1 000

Variation de valeur des actifs liée à l'augmentation générale de prix = 2 000 x 0,05 = 100, directement comptabilisée en capitaux propres comme un ajustement lié au maintien du capital (« *capital maintenance adjustment* »)

Variation de valeur excédant la fraction liée à l'évolution générale des prix = résultat de la période = 900.

Le concept de *capital maintenance* est donc étroitement lié aux mesures choisies pour l'évaluation des actifs et à la détermination des composantes du résultat. Dans sa version actuelle¹⁶⁶, le cadre conceptuel de l'IASB n'impose aucune approche de maintien du capital. Certains considèrent cependant que l'obligation de publication du *comprehensive income* imposée par la révision d'IAS 1, objet de notre recherche, constitue implicitement une prise de position en faveur d'une approche financière du concept de capital. Giordano-Spring et Lacroix (2007) soutiennent que le cadre conceptuel établit des liens logiques entre le concept de capital, la convention d'évaluation des actifs et la définition du résultat (figure n°4).

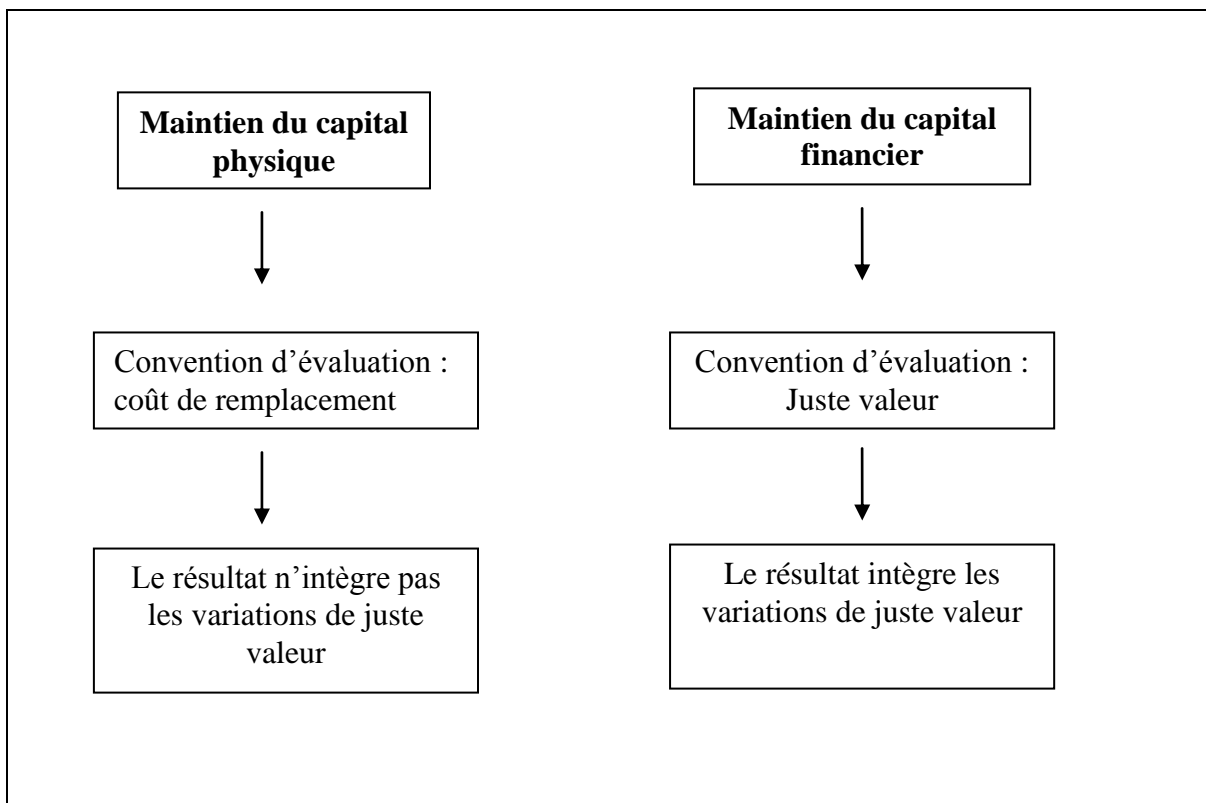


Figure n°4 : Maintien du capital et variations de juste valeur
(D'après Giordano-Spring et Lacroix (2007))

Selon Giordano-Spring et Lacroix (2007), « ces logiques conceptuelles constituent la justification majeure de l'IASB pour promouvoir l'adoption d'un *comprehensive income* ».

¹⁶⁵ « All price changes affecting the assets and liabilities of the equity are viewed as changes in the measurement of the physical productive capacity of the entity; hence, they are treated as capital maintenance adjustments that are part of equity and not as profit » (§109)

¹⁶⁶ Dans le cadre de la convergence entre le référentiel américain et celui de l'IASB, le cadre conceptuel est en cours de révision. Le projet de révision est découpé en plusieurs phases. A ce jour, seules deux phases ont donné lieu à publication d'un « Discussion Paper » ou « Exposure Draft », mais le problème de la définition du concept de « capital maintenance » n'y est pas abordé.

Nous discuterons ultérieurement l'adoption de la juste valeur comme convention d'évaluation privilégiée et de ses incidences sur le concept de résultat. Cependant, la cohérence interne du cadre conceptuel mise en évidence par Giordano-Spring et Lacroix (2007) est discutable pour ce qui concerne le lien logique entre concept de capital financier et évaluation à la juste valeur. Dans sa version actuelle, le cadre conceptuel n'impose pas que les actifs soient évalués à leur juste valeur¹⁶⁷ lorsque l'approche financière du capital est retenue, le coût historique pouvant être également utilisé (*cf supra*).

* * *

Le choix d'une approche de maintien du capital (« *capital maintenance* ») est un préalable essentiel à toute proposition de définition du résultat comptable. Les théoriciens de la comptabilité ont identifié différentes approches.

Les cadres conceptuels, américain et international, ne se réfèrent qu'à deux grandes approches du maintien du capital, l'approche financière et l'approche physique, auxquelles plusieurs définitions du résultat peuvent être associées. Leur lecture ne permet donc pas d'envisager une mesure unique du résultat comptable fondée sur des bases conceptuelles solides.

Le cadre conceptuel de l'IASB ajoute à la confusion puisqu'il ne prend pas position en faveur de l'une ou l'autre des approches, tandis que le cadre conceptuel américain privilégie explicitement une approche financière du capital.

¹⁶⁷ Le cadre conceptuel ne fait pas référence au concept de « fair value » mais évoque une augmentation de pouvoir d'achat (« purchasing power »), *cf supra*.

CONCLUSION DU CHAPITRE 3

Dans ce chapitre, nous avons montré en quoi le résultat comptable, habituellement considéré comme un indicateur essentiel de mesure de la performance financière de l'entreprise, trouve ses fondements conceptuels dans des approches économiques.

En effet, les premières bases conceptuelles du résultat sont issues des réflexions de chercheurs en économie (Fisher, 1930 ; Hicks 1946) intéressés par la définition du revenu d'un individu en tant qu'agent économique.

Des chercheurs pluri-disciplinaires (Alexander, 1950 ; Edwards et Bell, 1961 ; Chambers, 1966) ont cherché à mettre en application les concepts développés en économie et ont proposé de véritables modèles théoriques de détermination du résultat comptable. Aucun de ces modèles n'a réellement été adopté en pratique mais ils ont fortement inspiré les normalisateurs comptables américain et international.

Les cadres conceptuels de l'IASB et du FASB font ainsi référence aux différentes approches de maintien du capital et établissent un lien entre l'approche retenue et la mesure du résultat comptable. En ne prenant pas position en faveur d'une convention d'évaluation des actifs et des passifs, les cadres conceptuels maintiennent une certaine ambiguïté quant aux composantes de ce résultat comptable.

Nous revenons dans le chapitre suivant sur cette difficulté à appréhender le concept de résultat comptable à la lecture des cadres conceptuels.

CHAPITRE 4: LE DEBAT AUTOUR DU RESULTAT
COMPTABLE

INTRODUCTION DU CHAPITRE 4

Le projet conjoint de l'IASB et du FASB sur la présentation de l'information financière initié en 2005 a relancé les discussions sur le concept de résultat. Le *comprehensive income* (résultat global), dont la publication est imposée par les deux normalisateurs, n'est pas nouveau et renvoie à un débat ancien. Depuis plus d'un siècle en effet, praticiens, théoriciens, normalisateurs et utilisateurs peinent à trouver un consensus sur la définition du résultat.

Ce chapitre propose un éclairage sur ce débat afin de mettre en évidence les arguments avancés par les normalisateurs comptables pour promouvoir le concept de résultat global, et identifie les raisons pour lesquelles certains s'opposent à ce concept.

Une première partie est consacrée à l'évolution du concept de résultat dans les textes normatifs anglo-saxons et montre comment le *comprehensive income* s'est progressivement imposé.

Dans une seconde partie, nous proposons une typologie de la littérature portant sur le concept de résultat global, articulée autour du lien entre la définition du résultat et les concepts de cohérence et de pertinence.

Afin d'appréhender dans quelle mesure le *comprehensive income* constitue un indicateur de performance financière significativement différent du résultat net habituellement publié par les entreprises, nous présentons dans une troisième partie une étude empirique menée sur les sociétés du CAC 40.

1. L'histoire du résultat comptable à travers les textes normatifs

Nous avons discuté précédemment les modèles théoriques de détermination du résultat comptable inspirés pour la plupart du concept de résultat économique. Nous présentons dans cette section de l'histoire du concept de résultat du point de vue normatif et pratique.

La mise en pratique du concept de résultat comptable nécessite de répondre aux questions suivantes :

- Comment définir le résultat comptable ?
- Quelles doivent être les composantes du résultat comptable ?
- Comment présenter le résultat comptable dans les états financiers ?

Depuis le 19^{ème} siècle, textes normatifs et pratiques comptables oscillent entre deux grandes approches de détermination du résultat comptable, l'approche actifs-passifs et l'approche charges-produits (1.1). A partir des années 1940, ces deux approches donnent naissance à deux concepts de résultat qui font débat aux Etats-Unis, le « *current operating income* » et le « *all inclusive income* » (1.2). La prise de position récente et explicite du FASB et de l'IASB en faveur d'un résultat *all inclusive* semble être liée à l'affirmation d'une vision bilantielle de la comptabilité financière, dont l'une des conséquences majeures serait l'utilisation croissante de la juste valeur dans les normes qu'ils publient (1.3). Au delà de la définition du résultat comptable, son format de présentation est aussi source de débat entre normalisateurs et préparateurs (1.4).

1.1. Deux approches conceptuelles pour la détermination du résultat comptable: l'approche actifs-passifs et l'approche charges-produits

Le profit ou résultat généré par une entité peut être appréhendé selon deux approches en comptabilité (Deegan et Unerman, 2006, p. 188). Selon une première approche, dite bilantielle ou actifs-passifs, il est déterminé par les variations enregistrées sur l'actif net, tandis que selon une seconde approche, dite charges-produits, il correspond à la différence entre les produits de la période et les charges engagées pour générer ces produits.

1.1.1. Principales divergences entre les deux approches

Ces deux approches divergentes impliquent des modes différents de comptabilisation des opérations.

Dans une approche actifs-passifs, le document financier essentiel est le bilan. Les transactions sont comptabilisées en fonction de leur impact sur les actifs et les passifs de l'entreprise. La comptabilisation de charges ou de produits découle uniquement des règles applicables aux actifs et aux passifs. Le résultat ainsi obtenu est en quelque sorte résiduel. Les normes comptables s'attachent alors essentiellement aux règles de comptabilisation et d'évaluation des actifs et des passifs.

L'approche charges-produits, également nommée approche par les transactions, se focalise sur la comptabilisation d'une transaction en charges ou produits, en respectant les principes d'indépendance des exercices et de prudence, et n'accorde que très peu d'importance aux variations de valeur des actifs et des passifs. Le compte de résultat est alors le document essentiel tandis que le bilan devient une sorte d'état résiduel regroupant les actifs et les passifs considérés comme des éléments liés aux exercices futurs.

L'exemple de la comptabilisation des frais de recherche et développement illustre les différences conceptuelles entre les deux approches.

Dans une approche bilantielle, on s'interrogera sur la nature de ces frais. S'ils répondent à la définition d'un actif, ils seront comptabilisés comme tels (actifs incorporels) et n'impacteront le résultat de l'entité que par le biais de l'amortissement.

Dans une approche charges-produits, les frais de recherche et développement seront comptabilisés en charges pour la partie pouvant être rattachés aux produits de l'exercice, le solde étant considéré comme un actif différé.

Dans le second cas, la mesure du résultat est obtenue directement alors qu'elle est déterminée indirectement dans le premier cas.

Aujourd'hui, les référentiels comptables américain et international privilégient une approche bilantielle mais en a-t-il toujours été ainsi ?

1.1.2. L'approche retenue dans les référentiels comptables de l'IASB et du FASB

La comptabilité a longtemps oscillé entre les deux approches. Le bilan et le compte de résultat apparaissent en tant que documents distincts au 17^{ème} siècle (Schroeder *et al*, 2008, p 3). L'objectif des états financiers est alors principalement d'obtenir des informations concernant le capital. Le bilan est donc considéré comme essentiel, le compte de résultat ne revêtant qu'une importance secondaire.

Cette situation perdure pendant plus de deux siècles. L'émergence des sociétés cotées au Royaume-Uni au 19^{ème} siècle fait apparaître de nouveaux besoins en matière d'information financière. Les actionnaires veulent appréhender périodiquement leur retour sur investissement. La distinction entre capital et profit devient cruciale.

Il faut cependant attendre 1929 pour que le « *Companies Act* » impose aux sociétés cotées l'établissement d'un compte de résultat en complément du bilan en Grande-Bretagne. Aucun format de présentation n'est imposé et le compte de résultat, contrairement au bilan, n'est pas nécessairement audité. Les sociétés cotées se contentent donc de publier un compte de résultat fournissant très peu d'informations.

A la même période, la crise de 1929 aux Etats-Unis a posé le problème d'une comptabilité bilantielle. Le premier texte de normalisation comptable rédigé en 1918 par l'organe de contrôle des banques s'intitule : « *Approved Methods for the Preparation of Balance-Sheet Statements* »¹⁶⁸ (Saghroun et Simon, 1999, p 64) mais devient en 1929 : « *Verification of financial statements* ».

La SEC interdit les réévaluations d'actifs à la fin des années 30. Cette pratique, couramment utilisée par des entreprises faisant appel à de nouveaux financements, est en effet accusée d'être à l'origine de la crise de 29 par la puissante Federal Trade Commission (Holthausen et Watts, 2001, p 35)¹⁶⁹.

Praticiens et théoriciens de la comptabilité manifestent alors un intérêt croissant pour le compte de résultat au détriment du bilan. L'information financière, auparavant essentiellement destinée aux créanciers et aux managers, se tourne alors vers les

¹⁶⁸ Méthodes agréées d'élaboration des bilans

¹⁶⁹ Holthausen et Watts (2001) citent l'ouvrage de Finney (1935, *Principles of Accounting*, Vol 2, Prentice-Hall, New York), lequel montre comment la pratique de la réévaluation d'actifs à l'époque était liée à l'émission de nouveaux emprunts, de façon tout à fait logique puisque les capitaux propres comptables étaient déterminants pour la négociation des conditions d'emprunt.

Plusieurs recherches empiriques ont ensuite montré que l'argument de la Federal Trade Commission n'était pas validé. L'interdiction de réévaluer a été suspendue par la SEC au début des années 70.

investisseurs, plus intéressés par des indicateurs de résultat, comme le bénéfice par action, que par le patrimoine ou la liquidité de l'entreprise (Robinson, 1991). Le résultat comme base de détermination des dividendes et de calcul de l'impôt sur les bénéfices devient essentiel, tant pour les managers que pour les investisseurs et les autres parties prenantes. Le compte de résultat semble donc devenir le document principal, le bilan perdant quelque peu de son intérêt.

Des critiques commencent cependant à émerger aux Etats-Unis sur l'absence d'une véritable formulation des objectifs assignés à la comptabilité (Belkaoui, 1984, p. 143). L'AICPA forme alors un comité chargé de rédiger un rapport sur les objectifs de la comptabilité, connu sous le nom de « Trueblood Report » publié en 1973¹⁷⁰.

Ce rapport sert de base à la rédaction du cadre conceptuel américain. Le SFAC n° 1 (premier texte constitutif du *conceptual framework*, 1978) affirme explicitement la priorité accordée au résultat¹⁷¹.

Cependant deux ans plus tard, le SFAC n° 3 (1980, remplacé en 1985 par le SFAC n° 6) (§14) insiste sur l'existence de deux catégories d'éléments dans les états financiers, une première catégorie incluant les actifs, dettes et capitaux propres et une seconde comprenant les effets des transactions et événements affectant l'entreprise sur une période donnée. L'articulation entre ces deux catégories d'éléments est considérée comme essentielle.¹⁷² Les actifs et passifs font l'objet de paragraphes détaillés alors que les concepts de produits, charges, pertes et gains ne sont définis que par référence aux actifs et aux passifs (§19). Durant la période de rédaction du cadre conceptuel, la position du normalisateur américain a donc évolué d'une priorité accordée au compte de résultat vers une primauté du bilan. Johnson (2004) a rappelé récemment que le cadre conceptuel du FASB privilégiait une

¹⁷⁰ American Institute of Certified Public Accountants, "Objectives of financial statements", New York, A.I.C.P.A., 1973

¹⁷¹ SFAC 1 § 43 « *The primary focus of financial reporting is information about an enterprise's performance provided by measures of earnings and its components* ». Le cadre conceptuel de l'IASB ne fait pas état de cette primauté des informations relatives à la performance financière sur les autres informations financières.

¹⁷² « *Elements of financial statements are of two different kinds of classes, which are sometimes explained as being analogous to photographs and motion pictures. The elements defined in this Statement include three of one class and seven of the other. Assets, liabilities and equity describe levels or amounts of resources or claims to resources at a moment of time. All other elements describe effects of transactions and other events and circumstances that affect an enterprise during interval of time (periods)... They result in financial statements that are fundamentally interrelated so that statements that show elements of the second class depend on statement that show elements of the first class and vice versa* ». (SFAC n° 3 § 14 et 15). Ces éléments sont repris dans le SFAC n° 5 (§ 20 et 21).

approche actifs-passifs, seule capable de répondre aux objectifs de l'information financière¹⁷³. Il souligne aussi que la SEC s'est explicitement prononcée en faveur de cette approche en 2003¹⁷⁴.

Le cadre conceptuel de l'IASB (1989), écrit 10 ans plus tard, retient une approche similaire. La primauté du bilan n'est pas explicitement formalisée, l'intérêt des différents états financiers et leur interrelation étant clairement mentionnés¹⁷⁵. Les charges et produits sont cependant définis en référence aux concepts d'actifs et de passifs¹⁷⁶.

L'essentiel des normes du référentiel IFRS traite de problèmes liés à la reconnaissance et à l'évaluation d'actifs et de passifs. Les rares normes évoquant des problèmes de type charges-produits sont d'ailleurs jugées incohérentes avec le reste du référentiel et devraient à terme être révisées¹⁷⁷.

Les différences entre les deux approches d'établissement des états financiers présentées dans cette partie pourraient sembler purement conceptuelles si elles étaient sans incidence sur le résultat obtenu. Or elles divergent sur la nature même de la performance à mesurer et donc du résultat comptable (Saghroun et Simon, 1999).

¹⁷³ «*Understanding the conceptual Framework*» in The FASB report, December 28, 2004

¹⁷⁴ «*We believe that the revenue/expense view is inappropriate for use in standard-setting(...) from an economic perspective, income represents a flow of, or change in, wealth during a period(...) The accounting equivalent to identifying wealth is identifying the assets and liabilities related to the class of transactions*». SEC (2003), *Study Pursuant to Section 108(d) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 on the Adoption by the United States Financial Reporting System of Principles-Based Accounting System*.

¹⁷⁵ «*The component part of the financial statements interrelate because they reflect different aspects of the same transactions or other events ... For example, an income statement provides an incomplete picture of performance unless it is used in conjunction with the balance sheet and the statement of changes in financial position* » (§ 20)

¹⁷⁶ «*The elements of income and expenses are defined as follows :*

- (a) *Income is increases in economic benefits during the accounting period in the form of inflows or enhancements of assets or decreases of liabilities that result in increases in equity, other than those relating to contributions from equity participants*
- (b) *Expenses are decreases in economic benefits during the accounting period in the form of outflows or depletions of assets or incurrences of liabilities that result in decreases in equity other than those relating to distributions to equity participants*». (§ 70)

¹⁷⁷ Nous faisons référence aux normes IAS 18 et IAS 11 qui traitent de la comptabilisation des revenus. Dans leur version actuelle, ces normes anciennes posent le problème de l'évaluation directe des revenus sans référence aux actifs concernés. Le *Board* envisage de modifier ces normes afin que soit privilégiée une approche bilantielle.

1.2. “*Current operating income*” versus “*all inclusive concept of income*”.

Deux courants théoriques dominent le débat sur la définition du résultat à partir des années 40. Le premier s’inscrit dans l’approche charges-produits (Belkaoui, 1992, Zeff et Dahran, 1994) et prône une définition restrictive du résultat (*current operating concept of income*) tandis que le second lui préfère une définition élargie (*all inclusive concept of income*) cohérente avec l’approche actifs-passifs. Le concept de résultat net utilisé dans la pratique se situe entre ces deux approches conceptuelles (Kieger et Williams, 1977).

1.2.1. Une approche restrictive du concept de résultat : le « *current operating income* »

Selon ses défenseurs, le « *current operating income* » n’inclut que les conséquences des opérations ordinaires et normales de la période en cours (Saghroun et Simon, 1999, p. 65), les opérations ne concernant pas l’activité normale de l’entreprise étant enregistrées directement en réserves, c’est-à-dire dans un compte de capitaux propres autre que le résultat de l’exercice.

Le terme « *dirty surplus accounting* » est généralement associé à cette conception du résultat. En effet, le résultat n’incluant pas l’ensemble des variations des capitaux propres (hors apports et retraits des associés), l’articulation entre le bilan et le compte de résultat n’est pas parfaite.

Le « *current operating income* » peut être considéré comme une mesure de l’efficacité de l’activité de l’entreprise. Il permet d’évaluer la capacité de l’entreprise à générer des bénéfices par l’exercice de son activité normale. Il est par nature récurrent et permet de prévoir la performance future de l’entreprise.

Les utilisateurs ayant tendance à se focaliser sur la dernière ligne du compte de résultat, celle-ci doit faire apparaître un résultat qu’ils peuvent utiliser facilement et sans retraitements. En effet, les utilisateurs ne sont pas capables d’établir une distinction entre les transactions courantes opérationnelles et les autres, alors que les managers sont réputés l’être.

Le « *current operating income* » est aussi une mesure de la performance des managers. Il est en effet le résultat des opérations sur lesquelles les managers exercent un contrôle.

Ce concept de résultat restrictif permet donc de répondre à deux objectifs essentiels traditionnellement assignés à la comptabilité financière :

- fournir des informations utiles pour les différents utilisateurs lors de leur processus de prise de décision ;
- évaluer la performance des managers.

Ces deux fonctions essentielles de la comptabilité sont reprises dans les cadres conceptuels de l'IASB et du FASB (cf *infra*).

1.2.2. Une approche « élargie » du résultat : le « *all inclusive income* »

Le résultat global (*all inclusive income*) est défini comme la variation des capitaux propres entre deux périodes, à l'exclusion des apports et retraits des associés. Edwards et Bell (1961) peuvent être considérés comme les précurseurs de ce concept (cf *chapitre 3*).

Les partisans du résultat global (Hendrikson et Van Brenda, 1992, p. 327) avancent plusieurs arguments essentiels pour justifier sa supériorité sur le *current operating income* :

- 1) la somme des résultats ainsi définis sur la durée de vie de l'entreprise correspond au résultat total de cette entreprise, cohérence arithmétique impossible à obtenir avec un résultat restrictif. Le résultat global permet ainsi l'articulation parfaite entre le bilan et le compte de résultat.
- 2) Le résultat global rend non nécessaire la distinction entre l'opérationnel et le non opérationnel (*operating* et *non operating*), facilitant ainsi l'élaboration du compte de résultat, qui n'est pas soumise à la subjectivité de ses producteurs. La frontière entre l'opérationnel et le non opérationnel n'est pas facile à établir, certains éléments opérationnels pour une entité ne l'étant pas pour une autre. Laisser la définition de l'opérationnel à la discrétion des managers peut entraîner des comportements de manipulation du résultat.
- 3) Un compte de résultat présentant l'ensemble des charges et produits permet à l'utilisateur de déterminer son propre niveau de résultat, en fonction de ses besoins propres qui ne sont pas forcément correctement appréhendés par les préparateurs de l'information.

Le résultat global évite l'établissement discrétionnaire d'une frontière entre l'opérationnel et le non opérationnel (*operating* et *non operating*) et permet donc d'obtenir une articulation parfaite entre le bilan et le compte de résultat. Le terme *clean surplus accounting* est généralement associé à cette conception du résultat.

Pour certains (Schroeder et al, 2008), le débat « *current operating income* » versus « *all-inclusive income* » ne porterait pas sur la nature du résultat comptable mais seulement sur son format de présentation, les mêmes éléments étant présentés selon les deux approches. Nous verrons, d'une part, que le concept de résultat choisi est indirectement lié à la convention d'évaluation des actifs retenue et d'autre part, que plusieurs chercheurs montrent en quoi le format de présentation de l'information financière est susceptible d'impacter le processus de décision de l'investisseur (cf *infra*).

1.2.3. Le concept de résultat dans les référentiels comptables du FASB et de l'IASB

Au cours du 20^{ème} siècle, les organismes de normalisation comptable américain et international vont progressivement prendre tour à tour position pour l'une des deux grandes approches de résultat définies précédemment, pour finalement retenir un « *all inclusive income* ». Le concept de résultat n'est pas défini précisément dans le cadre conceptuel de l'IASB, mais la révision récente d'IAS 1 entérine le choix d'un résultat global.

L'évolution du concept de résultat aux Etats-Unis

Aux Etats-Unis, l'AAA (American Accounting Association) publie en 1936 son rapport « *A tentative Statement of Accounting Principles Affecting Annual Corporate Reports* », destiné à la SEC, dans lequel elle met en évidence les différences entre les deux concepts de résultat, « *current operating income* » et « *all inclusive income* ». Elle prend position en faveur d'un concept de résultat global en définissant le compte de résultat ainsi :

« *the income statement for any given period should reflect all revenues properly given accounting recognition and all costs written off during the period, regardless of whether or not they are the results of operations of that period* »¹⁷⁸,

A la même période, l'AIA (American Institute of Accountants¹⁷⁹), qui représente les professionnels de la comptabilité, prend cependant parti pour un concept de résultat restrictif, proche du « *current operating income* ». Selon l'AIA, les actionnaires souhaitent avant tout évaluer la capacité de l'entreprise à générer des résultats ou « *earning power* », cette dernière correspondant à un résultat ordinaire dont sont exclus les éléments exceptionnels (Hendrikson et Van Brenda, 1992, p 71)

Le successeur de l'AIA, l'AICPA conserve cette approche restrictive du résultat¹⁸⁰ jusqu'en 1966, date à laquelle elle prend position en faveur d'un résultat global avec l'APB Opinion n°9 (1966) qui précise :

« *The Board has concluded that net income should reflect all items of profit and loss recognised during the period with the sole exception of the prior period adjustments* » (APB 9 § 17)¹⁸¹

Quelques années plus tard, le FASB confirme cette position en faveur d'un résultat « *all inclusive* » tout en maintenant une certaine ambiguïté. Le SFAC n° 3 (1980) introduit le concept de « *comprehensive income* » défini ainsi (§56) :

¹⁷⁸ « *Le compte de résultat d'une période donné doit refléter la totalité des revenus constatés au cours de la période et la totalité des coûts engagés au cours de la période, qu'ils résultent ou non d'opérations de la période* » Cité par Wolk et al (1992).

¹⁷⁹ L'AIA était depuis 1916 l'association professionnelle des comptables américains. En 1937, après sa fusion avec l'American Society of Certified Public Accountants, l'AIA devient l'AICPA.

L'ancêtre de l'AAA, l'AAUIA (American Association of the University Instructors in Accounting) avait été créée en 1916 également dans le but de rationaliser l'enseignement de la comptabilité aux Etats-Unis. Lorsque cette association est devenue l'AAA en 1935, elle a annoncé sa volonté ses activités à la recherche et au développement des principes et normes comptables.

¹⁸⁰ L'ARB 43 (§11) (1953) recommande ainsi de considérer l'ensemble des pertes et gains comme des composantes du résultat net mais propose de comptabiliser les éléments extraordinaires directement dans un compte de surplus et pas en résultat dans la mesure où leur inclusion en résultat net réduirait la significativité du résultat net.

Gellein (1994, p 155) précise que le CAP (Committee on Procedure Accounting) de l'AICPA s'exprime plutôt en faveur d'un résultat *all -inclusive*, mais ne met pas cette position conceptuelle en pratique puisqu'il maintient la comptabilisation de certains éléments directement au capitaux propres.

¹⁸¹ « *Le Board conclut que le résultat net doit prendre en compte l'ensemble des charges et produits comptabilisés durant la période à l'exclusion de ceux liés à des ajustements relatifs aux périodes antérieures* ».

*«Comprehensive income is the change in equity (net assets) of a entity during a period from transactions and the other events and circumstances from non-owner sources. It includes all changes in equity during a period except those resulting from investments by owners and distributions to owners ».*¹⁸²

Il est précisé (§51) que les composantes du *comprehensive income* sont les revenus et les charges (*revenues and expenses*) et les pertes et profits (*gains and losses*). Les revenus et les charges sont définis par référence à l'activité normale de l'entité (§63) tandis que les pertes et profits sont considérés comme résultant de transactions moins ordinaires¹⁸³. Par ces précisions, le SFAC n°3 laisse supposer l'existence de deux résultats différents. Le terme «*earnings*» est d'ailleurs mentionné en introduction, mais n'est volontairement pas défini¹⁸⁴.

Le SFAC n° 5 (1984) confirme l'existence de ces deux résultats et en précise leurs contenus et leurs différences. Le résultat (*earnings*) est, ainsi, défini comme la différence entre des produits et des charges¹⁸⁵, et comme partie intégrante du résultat global (*comprehensive income*), lui-même toujours défini par référence aux variations de l'actif net¹⁸⁶. La relation entre le résultat net et le résultat global est pour la première fois ainsi formulée (§ 44) :

¹⁸² « *Le comprehensive income* » est égal à la variation des capitaux propres de la période résultant de transactions et d'autres événements et circonstances non liés aux propriétaires. Il inclut toutes les variations de capitaux propres de la période, à l'exclusion de celles résultant d'apports des propriétaires ou de distributions de dividendes aux propriétaires ».

¹⁸³ « *Gains are increases in equity (net assets) from peripheral or incidental transactions of an entity and from all other transactions and other events and circumstances affecting the entity during a period except those that result from revenues or investments by owners* » (§ 67)

« *Losses are decreases in equity (net assets) from peripheral...* » (§68)

¹⁸⁴ « *The Statement does not define the term of earnings, which is reserved for possible use to design a significant intermediate measure or component that is a part of comprehensive income* »

¹⁸⁵ « *Earnings focus on what the entity has received or reasonably expects to receive for its output (revenues) and what it sacrifices to produce and distribute that outputs (expenses)* » (SFAC n° 5 § 38).

¹⁸⁶ « *Comprehensive income is a broad measure of the effects of transactions and other events on an entity, comprising all recognised changes in equity (net assets) of the entity during a period from transactions and other events and circumstances except those resulting from investments by owners and distribution to owners* » SFAC n° 5 § 39.

<p>+ Produits (<i>revenues</i>)</p> <p>- Charges (<i>expenses</i>)</p> <p>+ Profits (<i>gains</i>)</p> <p>- Pertes (<i>losses</i>)</p> <p>= Résultat Net (<i>Earnings</i>)</p> <p>- Effets cumulés d'ajustements relatifs aux périodes antérieures (1)</p> <p style="padding-left: 40px;">(<i>Cumulative accounting adjustments</i>)</p> <p>+ Autres variations des capitaux propres non liées aux transactions avec les actionnaires (<i>Other non owner changes in equity</i>)</p> <p>= Résultat global (<i>Comprehensive Income</i>)</p>
--

(1) Les *cumulative accounting adjustments* correspondent aux corrections d'erreurs relatives aux exercices antérieurs.

Cette formulation reste cependant difficile à mettre en pratique, le contenu des « *Other non-owner changes in equity* » n'étant pas explicite.

Le FASB n'utilise pas le concept de résultat net (« *net income* ») mais la définition qu'il propose pour le terme « *earnings* » est assez proche de celle assignée à l'habituel « *net income* ». La définition du concept « *earnings* » fait plutôt référence à une approche charges-produits, tandis que celle du résultat global s'inscrit toujours dans une approche bilantielle.

La juxtaposition de ces deux concepts de résultat ne remet pas en cause l'approche bilantielle prise par le FASB mais permet sans doute d'obtenir un consensus temporaire entre les partisans des deux approches (Saghroun et Simon, 1999, p. 69)¹⁸⁷.

¹⁸⁷ Il est ainsi précisé (§ 35) que des conflits peuvent exister entre un compte de résultat construit selon une approche « *all inclusive* » et le compte de résultat traditionnellement utilisé. Le FASB souligne cependant qu'un état de résultat global évite tout comportement discrétionnaire quant à la présentation de la performance. Il ajoute cependant, que le compte de résultat doit aussi permettre aux utilisateurs d'évaluer les *cash flows* futurs, ce qui justifie l'existence du résultat (« *earnings* »). Le SFAC n°5 permet donc de maintenir une approche conceptuelle « *all inclusive* » tout en prenant en compte les critiques des opposants à cette approche. Schroeder et al (2008) soutiennent qu'une prise de position en faveur du seul *comprehensive income* aurait, à l'époque, soulevé des inquiétudes chez les praticiens qui l'auraient sans doute interprété comme le signe d'un mouvement irréversible vers l'évaluation des actifs en valeur courante.

Le SFAC n° 5 est le seul « *concept* » du cadre conceptuel américain n'ayant pas été approuvé à l'unanimité par les membres du FASB (Gore, 1992). John March¹⁸⁸ a en effet refusé de voter en faveur du SFAC n°5. Il s'est opposé au concept de résultat utilisé dans le SFAC, le *comprehensive income*, fondé sur une approche bilantielle plutôt que sur une approche charges-produits¹⁸⁹. Cet incident montre qu'au sein du *Board* lui-même, l'approche bilantielle et ses implications sur le concept de résultat ne faisaient pas l'unanimité à l'époque¹⁹⁰.

Plusieurs textes normatifs postérieurs à la publication du cadre conceptuel vont d'ailleurs déroger à la conception « *all inclusive* » du résultat pourtant explicitement requise par le SFAC n°5. Plusieurs normes publiées au cours des décennies 80 et 90 imposent en effet la comptabilisation de certaines opérations directement en capitaux propres¹⁹¹. Ces exceptions n'ayant pas de justifications conceptuelles, elles semblent témoigner d'une absence de consensus au sein du *Board*, certains membres n'ayant accepté de voter pour certaines normes qu'à condition que les impacts fussent comptabilisés directement en capitaux propres sans passer par le compte de résultat (Johnson et al, 1995)¹⁹².

La comptabilisation directe en capitaux propres de certains éléments ne permet plus de respecter l'articulation parfaite entre le bilan et le compte de résultat, pourtant essentielle et réaffirmée dans le SFAC n° 6 (1985)¹⁹³. Elle pose donc un véritable problème de cohérence du référentiel américain et relance le débat sur le concept de résultat.

¹⁸⁸ Avant d'être membre du FASB, John March était auditeur chez Arthur Andersen. Selon Gore (1992, p 113), March fut parmi les plus « conservateurs » des membres du *Board* durant la période de rédaction du cadre conceptuel.

¹⁸⁹ “ *it uses a concept of income that is fundamentally based on measurements of assets, liabilities, and changes in them, rather than adopting the Statement's concept of earnings as the definition of income*”(SFAC n°5, § 91)

¹⁹⁰ Gore (1992) souligne que la prise de position de John March est étonnante puisqu'il avait accepté quelques années auparavant le SFAC n° 3 introduisant le *comprehensive income*. Gore (1992) suggère qu'il n'en avait peut être pas compris toutes les implications à l'époque.

¹⁹¹ Notamment le SFAS 87 (1985) relative aux engagements de retraite et le SFAS 115 (1993) concernant l'évaluation de certains actifs et passifs financiers.

¹⁹² Le FASB est très explicite à ce sujet (SFAS 87 § 107) “*The Board believes it would be conceptually appropriate and preferable to recognize a net pension liability or asset measured as the difference between the projected benefit obligation and plan assets either with no delay in recognition of gains and losses, or perhaps with gains and losses reported currently in comprehensive income but not in earnings. However, it concluded that those approaches would be too great a change from past practise to be adopted at the present time*”

¹⁹³ Le paragraphe 20 reprend ainsi les paragraphes 14 et 15 du SFAC n°3, cités précédemment.

En 1993, l'AIMR¹⁹⁴, devenue en 2004 le CFA Institute (Chartered Financial Analysts Institute), puissante organisation professionnelle regroupant des analystes financiers, provenant essentiellement des Etats-Unis, du Canada et du Royaume Uni, publie un rapport intitulé « *Financial Reporting in the 1990s and Beyond* », dans lequel elle préconise des règles plus strictes d'établissement du compte de résultat et demande clairement au normalisateur américain de développer son concept de *comprehensive income*. (Johnson et al, 1995).

Il faut cependant attendre 1997 et le SFAS 130 « *Comprehensive Income* » pour que le résultat global devienne une information à publier obligatoirement aux Etats-Unis. Le rapport de l'AIMR a fortement incité le FASB à normaliser plus strictement le *comprehensive income*¹⁹⁵.

Alors que les SFAC se limitaient à une définition conceptuelle du *comprehensive income*, le SFAS 130 en donne une définition pratique.

Le *comprehensive income* est donc égal au résultat net, c'est-à-dire le résultat auquel il est habituellement fait référence dans les GAAP, augmenté des *other comprehensive income*, qui correspondent aux ajustements imputés directement en capitaux propres conformément à ce que requièrent certaines normes du référentiel américain. Le concept de *net income*, pourtant abandonné dans le SFAC n°5, reparaît mais n'est défini qu'en référence aux *other comprehensive income*:

“*This Statement uses the term net income to describe a measure of financial performance resulting from the aggregation of revenues, expenses, gains and losses that are not items of other comprehensive income as identified in this Statement. A variety of other terms such as net earnings or earnings may be used to describe that measure*” (footnote 4)¹⁹⁶.

¹⁹⁴ Association for Investment Management and Research.

¹⁹⁵ Le SFAS 130 précise ainsi (§ 40) « *Users of financial statements expressed concerns about the practise of reporting some comprehensive income directly within a balance shown as a separate component of equity. Among those expression concerns was the Association for Investment Management and Research (AIMR). In its 1993 report, (...), the AIMR urged the Board to implement the concept of comprehensive income for several reasons. Two of those reasons were to discontinue the practise of taking certain items of comprehensive income directly to equity and to provide a vehicle for addressing future accounting issues, such as the display of unrealized gains and losses associated with financial instruments. In that report, the AIMR noted that it has long supported the all-inclusive income concept*».

¹⁹⁶ « *Le terme résultat net est utilisé dans cette norme pour décrire une mesure de la performance financière résultant de l'agrégation de revenus, charges, profits et pertes qui ne sont pas considérés comme d'autres*

L'objectif de la norme SFAS 130 semble donc bien être de donner une cohérence au référentiel américain. Il s'agit en effet d'imposer le concept de *comprehensive income* du cadre conceptuel tout en maintenant les pratiques de comptabilisation de certaines opérations directement en capitaux propres imposées par quelques normes. Le SFAS 130, en introduisant pour la première fois le concept de *comprehensive income* dans une norme, marque une nouvelle étape dans l'adoption, par le FASB, d'une conception «*all inclusive*» du résultat.

Le concept de résultat dans le référentiel comptable de l'IASB

Le cadre conceptuel de l'IASB (1989) est nettement moins précis que celui du FASB sur la définition du concept de «*résultat*». Le résultat y est simplement défini (§69) comme une mesure de la performance fréquemment utilisée et dont la détermination est liée à celle des revenus et des charges¹⁹⁷. Il est précisé (§81) que les réévaluations d'actifs et de passifs peuvent être ou ne pas être considérées comme des charges ou des produits selon l'approche de maintien du capital retenue (cf *chapitre 3*). Ces imprécisions quant à la définition du résultat et au traitement des écarts de réévaluation s'inscrivent dans la stratégie de recherche de consensus utilisée par l'IASC-IASB à ses débuts (cf *chapitre 1*).

Le concept de «*résultat global*» n'apparaît donc pas dans le cadre conceptuel de l'IASB. Nous avons vu précédemment qu'un lien est établi entre approche de maintien du capital et composants du résultat, mais à aucun moment le résultat global comme variation des capitaux propres n'est envisagé.

Dans le cadre de la convergence entre leurs deux référentiels, le FASB et l'IASB mènent depuis 2005 un projet relatif à la présentation des états financiers¹⁹⁸. La première phase de ce projet s'est traduite par la publication d'une révision de la norme IAS 1 *Présentation des états financiers*. L'IASB introduit dans cette norme deux concepts de résultats ainsi définis :

composants du résultat global tels qu'ils sont définis dans cette norme. D'autres termes peuvent être utilisés, tels que bénéfice net ou bénéfice ».

¹⁹⁷ «*Profit is frequently used as a measure of performance or as the basis for other measures, such as return on investment or earnings per share. The elements directly related to measurement of profit are income and expenses* » (§69).

¹⁹⁸ cf chapitre 6 pour l'historique détaillé du projet.

«Profit or loss is the total of income less expenses, excluding the components of other comprehensive income....

Total comprehensive income is the change in equity during a period resulting from transactions and other events, other than those changes resulting from transactions with owners in their capacity as owners

Total comprehensive income comprises all components of 'profit or loss' and of 'other comprehensive income» (§7)¹⁹⁹.

Les autres composantes du résultat global (“*other comprehensive income*”, OCI) sont définies comme des charges ou des produits ne faisant pas partie du résultat ainsi que l'exigent ou le permettent certaines normes du référentiel.

Contrairement à la norme américaine SFAS 130, IAS 1 fournit une liste exhaustive des ces composantes. Il s'agit des éléments suivants (§7) :

- les variations des écarts de réévaluation d'actifs corporels et incorporels ; les normes IAS 16 *Immobilisations corporelles* et IAS 38 *Immobilisations incorporelles* autorisent en effet sous condition la réévaluation des actifs cités.
- les pertes et les gains actuariels reconnus en application d'IAS 19 *Avantages au personnel*.
- les pertes et les gains liés à la conversion des états financiers libellés en devises, conformément à IAS 21.
- les pertes et les gains liés à la réévaluation des actifs financiers disponibles à la vente conformément à IAS 39
- les pertes et les gains liés aux opérations de couverture de flux de trésorerie en application d'IAS 39.

Comme le soulignent Thinggaard et al (2006), la distinction entre d'une part, les composantes du résultat net, et d'autre part les *other comprehensive income*, imposée par la norme IAS 1 révisée, ne repose sur aucune base conceptuelle mais résulte du contenu des autres normes du référentiel. Tout comme le FASB avec SFAS 130, l'IASB cherche à

¹⁹⁹ L'ancienne norme IAS 1 (§78) précisait simplement que « tous les éléments des produits et charges comptabilisés au cours d'une période doivent être inclus dans le résultat sauf si une norme ou une interprétation impose un autre traitement ».

rendre sa définition du résultat comptable cohérente avec les normes imposant ou autorisant la comptabilisation d'éléments en capitaux propres.

Le normalisateur américain, suivi ensuite par l'IASB, a depuis longtemps privilégié le concept de résultat global au détriment d'un résultat restrictif. On peut alors se demander pourquoi autant de temps s'est écoulé entre la normalisation de ce concept et sa mise en pratique. Il nous semble que ce «retard» tient à deux raisons: le peu de signification des OCI et les difficultés rencontrées par les normalisateurs pour faire accepter aux parties prenantes le concept de *comprehensive income*.

Les *other comprehensive income*, vraisemblablement restreints lors de la rédaction des cadres conceptuels du FASB et de l'IASB, ont sans aucun doute pris de l'ampleur au fur et à mesure de l'évolution des normes. L'introduction progressive de l'évaluation à la juste valeur de certains actifs et passifs, que nous détaillons dans la section suivante, a eu pour effet l'émergence d'*other comprehensive income* plus importants, posant ainsi le problème de leur prise en compte dans l'appréciation de la performance financière de l'entreprise. Le passage progressif du coût historique à la juste valeur a sans doute incité les normalisateurs à mettre en pratique le concept de résultat global, remettant ainsi au centre des débats le concept de résultat en tant que mesure de la performance d'une entreprise.

Nous verrons plus loin (cf *chapitre 6*) que le FASB et l'IASB ont inscrit dès 2001 un projet «*Performance Reporting*» à leur agenda. Les fortes critiques rencontrées par ces projets ont contraint les normalisateurs à les abandonner avant de démarrer conjointement, en 2003, un nouveau projet dont la phase finale n'est pas prévue avant fin 2011.

1.3. Résultat comptable et conventions d'évaluation des actifs

Nous n'avons pas pour objectif de débattre du concept de valeur en comptabilité, de discuter des avantages et inconvénients des différents modes d'évaluation envisageables, débat qui nous éloignerait trop de notre problématique de thèse, mais souhaitons mettre en perspective les principes de valorisation des actifs et des passifs avec les deux approches de résultat présentées dans la partie précédente. Nous cherchons à comprendre si le choix d'un mode d'évaluation des actifs ou des passifs plutôt qu'un autre a une incidence sur la conception du résultat du point de vue du normalisateur.

Les conventions d'évaluation des actifs et des passifs ne sont pas conceptuellement liées à une approche particulière de résultat. Robinson (1991) rappelle qu'une approche bilantielle

n'implique pas forcément l'évaluation des actifs au coût de remplacement. De même, la détermination du « *current operating income* » n'implique pas forcément l'utilisation du coût historique. Cependant, les modèles de résultat comptable présentés dans le chapitre 3 font référence à une convention d'évaluation particulière.

1.3.1. Les conventions d'évaluation des actifs et des passifs

Le résultat courant opérationnel d'Edwards et Bell (1961) est déterminé en appliquant le coût de remplacement. Le résultat réalisable de Chambers (1966) impose quant à lui que les actifs et les passifs soient évalués au prix de vente. S'interroger sur le concept de résultat pose donc inévitablement le problème de l'évaluation des actifs et des passifs.

Dans leur version actuelle, les cadres conceptuels du FASB et de l'IASB n'imposent pas une convention d'évaluation spécifique. L'IASB rappelle simplement que le choix du concept de maintien du capital a une incidence sur le mode d'évaluation des actifs et des passifs (cf *infra*). Le SFAC n° 5 du FASB envisage les cinq modes d'évaluation suivants, en fonction de l'actif ou du passif concerné : le coût historique, le coût de remplacement (« *current cost* »), la valeur de marché (« *current market value* »), la valeur nette de réalisation (« *net realizable value* ») et la valeur actuelle (« *present value* »).

En fait, ces différents modes d'évaluation peuvent être synthétisés en trois conventions d'évaluation principales :

- 1) le coût historique
- 2) le coût de remplacement
- 3) la juste valeur (« *fair value* »)

La valeur de marché, la valeur nette de réalisation et la valeur actuelle du cadre conceptuel américain constituent en effet différentes expressions de la juste valeur (cf *infra*).

Le coût historique a longtemps dominé la pratique comptable²⁰⁰. A partir des années 1960, la poussée inflationniste entraîne une mise en cause du coût historique accusé d'aboutir à

²⁰⁰ Jacques Richard (2001) précise cependant, que « si l'évaluation au coût semble l'emporter dans les premières réglementations européennes de 1673 à 1 800 environ, l'évaluation à la juste valeur a été

des bilans sous-évalués. C'est alors l'émergence du concept de coût de remplacement que nous avons déjà évoqué précédemment. Pour la plupart des praticiens et des théoriciens, l'utilisation du coût de remplacement permet de pallier les carences du coût historique en prenant en compte les effets de l'inflation. Dans la pratique, le coût de remplacement était le plus souvent conçu comme un coût historique indexé en fonction de l'évolution du niveau général des prix.

Le concept de juste valeur ou « *fair value* » est utilisé pour la première fois en 1953 par la revue *Accounting Research* dans un article sur la réévaluation de bilans (Simon, 2009, p 1423). A partir des années 80, les organismes de normalisation prennent conscience, selon Escaffre (2001), de l'inadaptation du cadre comptable traditionnel au traitement des instruments financiers. Dès 1982, le FASB a ainsi envisagé une évaluation à la valeur de marché de tous les instruments dérivés, proposition refusée par les banques américaines à l'époque. Le concept de juste valeur est finalement introduit en 1984 avec le SFAS 80, *Accounting for future contracts* (amendé depuis), imposant la comptabilisation des variations de juste valeur de certains instruments dérivés. Plusieurs normes imposant ou proposant la juste valeur comme mode d'évaluation sont ensuite publiées par le FASB et l'IASB²⁰¹. Dans leur version actuelle, les deux référentiels ne proposent pas la même définition de la juste valeur. Ainsi, le FASB fait clairement référence à un prix de sortie en précisant que la juste valeur est :

« *the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date* » (SFAS 157 §5)²⁰²,

préconisée par les juristes et a marqué les réglementations comptables de l'Allemagne et de la France pendant tout le 20^{ème} siècle et même au-delà ».

²⁰¹ On peut citer pour le FASB : SFAS 87, *Employers' accounting for pension* (1985), SFAS 105, *Disclosure of Information about Financial Instruments with off-balance sheet Risk and Financial Investments with Concentrations of Credit Risk*, (1990), SFAS 107, *Disclosure about Fair Value of Financial Instruments* (1991), SFAS 115, *Accounting for certain Investments in Debt and Equity Securities* (1993), SFAS 119, *Disclosure about Derivative Financial Instruments and Fair Value of Financial Instruments* (1994) et pour l'IASB : IAS 16, *Property Plant and Equipment* (1982) , IAS 38, *Intangible Assets*, IAS 39, *Financial Instruments: Recognition and Measurement* (1998), IAS 40, *Investment Property* (2000). Le terme « *fair value* » apparaît 4182 fois dans le référentiel IFRS au 31/12/2007 (source: Xavier Paper, Paper Audit et Conseil)

²⁰² « *le prix qui sera reçu pour vendre un actif ou payé pour transférer un passif dans une transaction normale entre participants du marché à la date d'évaluation* ».

alors que l'IASB considère qu'elle peut être un prix de sortie ou un prix d'entrée :

“Fair value is the amount for which an asset could be exchanged, or a liability settled, between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction” IAS 32 § 11²⁰³

Les différentes normes concernées donnent cependant des précisions sur la mise en application concrète du concept. La juste valeur est ainsi définie par référence à un marché actif mais peut être appréhendée en utilisant d'autres critères lorsqu'il n'existe pas de marché actif²⁰⁴. Cependant, la mise en pratique de l'évaluation à la juste valeur pose de véritables problèmes lorsqu'il n'existe pas de valeur de marché, comme en témoigne l'actualité récente.

Même si nous ne souhaitons pas entrer dans un débat sur la pertinence de la juste valeur, il nous semble, ainsi que le soutient Escaffre (2001), que le concept a été introduit dans les normes du FASB et de l'IASB sans qu'une véritable réflexion théorique approfondie et une analyse de ses implications pratiques aient été menées²⁰⁵.

1.3.2. De l'interrelation entre la juste valeur et une conception « *all inclusive* » du résultat

Lorsque le débat entre les tenants du *current operating income* et les partisans du concept de *all inclusive income* émerge aux Etats-Unis, il n'est pas fait explicitement référence aux conventions d'évaluation des actifs et des passifs.

Cependant, les défenseurs de l'approche charges-produits et donc du « *current operating income* », sont pour la plupart des tenants du coût historique. Puisque le bilan n'est pas la composante principale des états financiers, la question du mode d'évaluation des actifs et des passifs présente peu d'intérêt. La performance financière de l'entreprise est traduite par le résultat des transactions réalisées durant la période, et non par l'augmentation de l'actif

²⁰³ « La juste valeur est le prix auquel un actif pourrait être échangé entre deux parties consentantes n'ayant aucun lien de dépendance et agissant en toute liberté ». Cette définition est reprise dans les normes proposant ou imposant une évaluation à la juste valeur.

²⁰⁴ La norme IAS 40 relative aux immeubles de placement préconise ainsi, en l'absence de marché actif, de se référer aux prix récents constatés sur des marchés moins actifs et en dernier recours à une valeur obtenue en actualisant les flux de trésorerie futurs prévus.

²⁰⁵ Face aux critiques, l'IASB a décidé de mener un travail de réflexion sur le concept de juste valeur. Un DP, s'inspirant fortement de la norme américaine SFAS 157, a ainsi été publié en novembre 2006. Un ED a été publié en mai 2009

net. Le coût historique s'impose alors comme principe d'évaluation des actifs et des passifs.

(cf *infra*).

L'émergence de la juste valeur dans les textes normatifs américains et internationaux suit de peu l'adoption de l'approche bilantielle affirmée dans les cadres conceptuels. Très rapidement, l'utilisation de la juste valeur pose le problème de la présentation des variations de juste valeur dans les états financiers.

Les différentes normes du FASB et de l'IASB concernées déjà citées requièrent, selon les cas, que les ajustements de juste valeur soient comptabilisés en capitaux propres ou en résultat sans réelle justification conceptuelle. L'utilisation croissante de la juste valeur a donc remis au centre des débats la question de la définition du résultat comptable ainsi que l'explique Barker (2004, p 129): «*This lack of conceptual clarity is growing practical importance because standard setting is moving inexorably toward a fair value model, making the concept of earnings increasingly difficult to interpret*»²⁰⁶.

Le FASB précise d'ailleurs dans le SFAS 130 (§ 45) que le projet sur l'évaluation des instruments financiers à la juste valeur²⁰⁷, risquant de se traduire par de nouveaux éléments comptabilisés en capitaux propres, l'a incité à accélérer le processus de normalisation du *comprehensive income*²⁰⁸.

A ce jour cependant, les variations de juste valeur des actifs et des passifs ne sont pas traitées de façon homogène par les référentiels du FASB et de l'IASB, rendant difficile l'appréhension du résultat comptable pour les utilisateurs.

1.3.3. Un manque de cohérence dans le traitement comptable de la juste valeur dans les référentiels comptables

Selon les cas, les variations de juste valeur sont considérés comme des produits ou des charges et apparaissent au compte de résultat, ou sont considérés comme faisant partie des

²⁰⁶ « Ce manque de clarté conceptuelle prend de plus en plus d'importance sur le plan pratique car la normalisation comptable tend inexorablement vers l'adoption d'un modèle comptable fondé sur la juste valeur, ce qui rend de plus en plus difficile l'interprétation du résultat ».

²⁰⁷ Il s'agit d'un projet en cours à la date de publication de SFAS 130 (1997) et qui aboutit en 1998 à SFAS 133, *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*.

²⁰⁸ « In that regard, a recent motivating factor for adding comprehensive income project to the Board's technical agenda was the Board's financial instruments project, which is expected to result in additional comprehensive income items » (§45)

other comprehensive income et sont comptabilisés directement en capitaux propres, à la fois dans le référentiel comptable américain et dans celui de l'IASB.

Il est alors difficile de trouver une cohérence à ces traitements comptables différents qui rendent complexe la lecture des états financiers. Johnson et al (1995) insistent sur l'absence de base conceptuelle permettant aux normalisateurs de décider de la comptabilisation en capitaux propres plutôt qu'en résultat.

Bertoni et De Rosa (2005) soulignent que c'est l'intention des managers qui détermine le mode de comptabilisation des actifs financiers dans le référentiel IFRS. Ils rappellent ainsi que la norme IAS 39 impose une classification des titres selon l'intention des managers. Or il s'avère que de cette classification dépend la comptabilisation ou non des ajustements de juste valeur et la comptabilisation de ces ajustements en résultat ou en capitaux propres. Les variations de juste valeur des titres de transaction (*trading*) impactent le résultat net tandis que celles relatives aux titres disponibles à la vente (*available for sale*) impactent les capitaux propres. La mesure du résultat net serait donc soumise à des comportements discrétionnaires. L'assouplissement récent de la norme IAS 39 permettant aux entreprises de modifier l'affectation initiale de leurs titres afin de limiter le volume d'actifs financiers considérés comme des titres de *trading* (cf *chapitre 1*) constitue d'ailleurs une acceptation implicite de ces comportements de la part de l'IASB, justifiée par le contexte économique et financier actuel.

Dans la plupart des cas, les OCI font l'objet d'un recyclage en résultat lorsque les actifs et les passifs concernés sont réalisés, mais le recyclage est parfois interdit. Ainsi, dans le référentiel IFRS, la norme IAS 16 permet de retenir comme mode d'évaluation des immobilisations corporelles le mode de réévaluation, qui consiste à réévaluer périodiquement les actifs et à enregistrer les écarts de réévaluation positifs directement en capitaux propres. Si ces actifs sont ultérieurement cédés, la fraction du résultat de cession déjà comprise dans les capitaux propres ne sera pas recyclée en résultat.

A l'inverse, IAS 39 impose le recyclage des écarts de réévaluation antérieurement constatés sur des titres disponibles à la vente (*available for sale*) lorsque ceux-ci sont cédés. Ce mécanisme de recyclage partiel pose actuellement deux problèmes aux utilisateurs des états financiers. D'une part, ils n'ont pas forcément conscience de l'existence de différentes catégories d'écart de juste valeur, les recyclables et ceux qui ne le sont pas. D'autre part, le recyclage signifie qu'un même écart de variation de juste valeur peut impacter deux fois les capitaux propres à des moments différents: lors des

ajustements périodiques durant la durée de détention et lors de la cession de l'actif concerné par la comptabilisation en résultat (dans ce cas, les ajustements antérieurement comptabilisés en capitaux propres sont annulés, l'intégralité du gain ou du produit de cession étant comptabilisée en résultat net).

Le tableau n°4 présente les traitements comptables des variations de juste valeur imposés par le référentiel comptable de l'IASB au 31/12/2008 et illustre la difficulté pour les utilisateurs d'appréhender correctement le résultat de la période.

Normes	Actifs/Passifs concernés	Utilisation de la juste valeur	Comptabilisation des variations de juste valeur	Recyclage en cas de sortie
IAS 16	Actifs corporels	Sur option	Capitaux propres	Non
IAS 38	Actifs incorporels	Sur option	Capitaux propres	Non
IAS 39	Titres de <i>trading</i> (*)	Obligatoire	Résultat	N/A
IAS 39	Titres disponibles à la vente	Obligatoire	Capitaux propres	Oui
IAS 39	Instruments de couverture de type « juste valeur »	Obligatoire	Résultat	N/A
IAS 39	Instrument de couverture de type « flux de trésorerie »	Obligatoire	Capitaux propres	Oui
IAS 39	Instrument de couverture de type « investissements nets dans des entreprises étrangères »	Obligatoire	Capitaux propres	Oui
IAS 40	Immeubles de placement	Sur option	Résultat	N/A

(*) le terme exact utilisé dans la norme IAS 39 est « actifs évalués en juste valeur par le résultat »

Tableau n°4: Traitement comptable des variations de juste valeur selon le référentiel IFRS

Si le résultat net disparaissait au profit du *comprehensive income* devenant alors le seul indicateur de performance publié et normé, le recyclage n'aurait plus lieu d'être et la lecture des états financiers s'en trouverait simplifiée. Dans sa version actuelle, la norme IAS1 révisée maintient le concept de résultat net et permet aux préparateurs de présenter le résultat global selon différents formats.

1.4. La présentation du résultat dans les états financiers

L'hypothèse d'efficience des marchés implique que toute information publiée est appréhendée par le marché, quel que soit son format de présentation. Le marché a la capacité de générer et d'utiliser toutes les informations pertinentes (cf *chapitre 1*). Une norme comptable qui aurait pour seul objectif de présenter différemment une information déjà présente dans les états financiers ne présenterait donc que peu d'intérêt

Les recherches sur l'impact de la présentation de l'information financière obtiennent cependant des résultats contradictoires. Hopkins (1996) montre ainsi que le fait de classer un instrument financier hybride en dettes ou en capitaux propres au bilan impacte la valorisation de l'action effectuée par les analystes. A l'inverse, Dehning et al. (2004) affirment que l'application de SFAS 130 n'a pas modifié la prise en compte par le marché du résultat global dont les composantes étaient auparavant publiées dans les notes annexes. Si les travaux de recherche ne permettent pas de valider ou d'invalider l'hypothèse selon laquelle le format de présentation d'une information financière est déterminant pour sa prise en compte par les utilisateurs, elle semble être acceptée par l'IASB et le FASB.

1.4.1. Les formats de présentation du résultat imposés par le FASB et l'IASB

Lorsqu'on adopte une conception restrictive du résultat, un état de performance unique est nécessaire. Le résultat défini apparaît sur la dernière ligne de cet état de performance. Les éléments enregistrés directement en capitaux propres (OCI) ne sont pas recyclés. Cette présentation permet aux utilisateurs de se focaliser sur un seul niveau de résultat.

Le résultat global pose en revanche de véritables problèmes de présentation, comme en témoignent les réactions des utilisateurs et préparateurs au projet conjoint de l'IASB et du FASB. Une application stricte du concept de résultat global devrait se traduire dans la pratique par un seul état de performance dont la dernière ligne serait ce résultat global. C'était d'ailleurs la volonté du FASB lors de la rédaction de SFAS 130. L'exposé sondage de SFAS 130 prévoyait en effet un état de performance unique²⁰⁹. Le FASB a finalement pris en compte les nombreuses réponses critiques qui lui ont été adressées sur ce point et la norme définitive prévoit trois formats de présentation de la performance de l'entreprise :

- 1) Une première possibilité consiste à conserver un compte de résultat classique, c'est-à-dire dont la dernière ligne est le résultat net, et à présenter les éléments du résultat global dans le tableau de variation des capitaux propres.

²⁰⁹ Le SFAS 130 précise ainsi : « *Most respondents to the Exposure Draft asserted that requirement to report comprehensive income and its components in a statement of financial performance would result in confusion* » (§60)

« *In response to constituents' concerns about the requirement in the Exposure Draft to report comprehensive income and its components in a statement of financial performance, the Board considered three additional approaches in its deliberations* » (§ 62)

- 2) Une seconde possibilité est la présentation de deux états de performance, un compte de résultat classique et un état des pertes et gains détaillant les composantes du résultat global.
- 3) Enfin, il est possible de présenter un seul état de performance dans lequel le résultat net apparaît comme résultat intermédiaire auquel sont ensuite ajoutés les *other comprehensive income* pour constituer le résultat global.

L'IASB souhaitait également imposer un état de performance unique dans sa version révisée de la norme IAS 1. Il a cependant tenu compte de l'opposition des différentes parties prenantes (cf *partie 3*) et laisse le choix, pour le moment, entre les deux derniers formats de présentation autorisés par SFAS 130. La présentation des éléments du résultat global dans un tableau de variation des capitaux propres est exclue. Le *Discussion Paper* publié en octobre 2008²¹⁰ prévoit cependant la publication d'un état de performance unique (*statement of comprehensive income*) dans lequel apparaîtrait un sous- total correspondant au résultat net (*net income* ou *profit or loss*) et dont la dernière ligne serait le *comprehensive income*.

La figure n° 5 présente une synthèse des différents modes de présentation du résultat et leurs liens avec l'approche de résultat choisie.

Il semble évident pour les *Boards* que le format de présentation du *comprehensive income* a une incidence sur la façon dont il est appréhendé par les utilisateurs. Cette assertion semble partagée par les préparateurs de comptes, comme en témoignent les résultats des études présentées dans le paragraphe suivant.

²¹⁰ Ce *Discussion Paper* correspond à la phase B du projet relatif à la présentation des états financiers (cf *chapitre 6*)

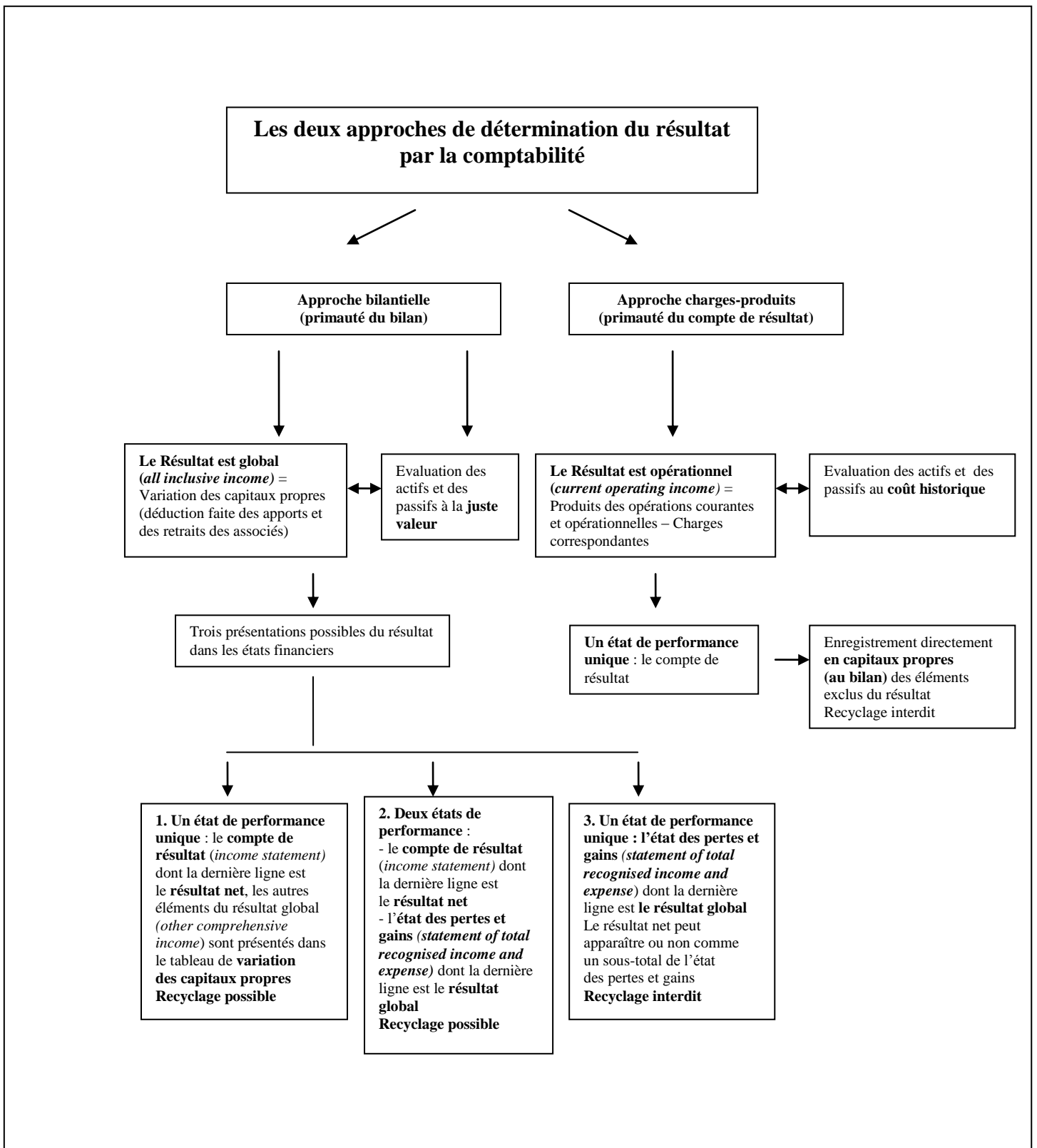


Figure n°5 : Les deux approches du résultat comptable : définitions, composantes, et présentation dans les états financiers

1.4.2. Les études sur le format de présentation du résultat comptable

Dans une étude de type laboratoire²¹¹ portant sur l'utilisation des états financiers par les investisseurs, Hirst et Hopkins (2000) ont montré que les analystes financiers *buy-side* se fiaient au résultat net publié au compte de résultat mais semblaient peu intéressés par le tableau de flux de trésorerie et le bilan. Une information publiée dans les états financiers serait donc plus facilement prise en compte par les utilisateurs si elle est présentée au compte de résultat. Le format de présentation de l'information financière serait ainsi important pour la perception de l'utilisateur. Plusieurs recherches se sont intéressées à cette question dans le cadre de la publication du *comprehensive income*.

Une première catégorie d'études porte sur l'analyse du comportement des préparateurs de comptes aux Etats-Unis après la publication de SFAS 130. Elles montrent pour la plupart qu'une majorité d'entreprises choisissent de publier le *comprehensive income* dans le tableau de variation des capitaux propres, document souvent considéré comme le moins regardé par les utilisateurs.

Campbell et al. (1999) analysent le comportement de publication de 73 entreprises appliquant SFAS 130 par anticipation. Plus de 50% des firmes choisissent de présenter le *comprehensive income* dans le tableau de variation des capitaux propres. Pour la plupart des entreprises choisissant ce format de publication, les OCI sont à la fois significatifs et négatifs.

Sur un échantillon aléatoire de 100 sociétés, Jordan et Clark (2002) constatent que 63% d'entre elles choisissent la présentation en capitaux propres et en concluent que l'objectif du FASB d'imposer le résultat global comme une mesure de la performance n'est pas atteint.

Pandit et al. (2002) mènent une étude similaire à partir d'un échantillon de 100 sociétés cotées au NASDAQ et constatent que 87% d'entre elles choisissent la publication en capitaux propres sans qu'une corrélation avec le montant et le signe des *other comprehensive income* » soit établie.

Dans une étude menée sur un échantillon de 82 compagnies d'assurance cotées aux Etats-Unis, Lee et al (2006) établissent un lien entre le format de présentation du *comprehensive*

²¹¹ Les études de type laboratoire, également dénommées expérimentation, consistent à soumettre les participants à l'expérience un ou plusieurs scénarii afin d'observer d'éventuelles relations de causalité entre des variables.

income et les comportements de gestion des résultats des managers. Ils montrent que les sociétés ayant tendance à adopter de tels comportements choisissent plus souvent que les autres de publier le *comprehensive income* dans le tableau de variation des capitaux propres.

Ces recherches suggèrent que les préparateurs de comptes choisissent le format de présentation qui, selon eux, focalisera le moins possible l'attention des utilisateurs sur le résultat global. Elles ne permettent pas de conclure à propos des processus de prise en compte de l'information, différents selon son format de présentation.

Deux études utilisant une méthodologie de type laboratoire cherchent à analyser si le format de présentation du *comprehensive income* influence sa prise en compte par les utilisateurs.

Hirst et Hopkins (1998) montrent que les analystes financiers professionnels intègrent plus facilement les éléments du résultat global lorsqu'ils sont présentés distinctement dans un état de performance unique.

Maines et MacDaniel (2000) obtiennent des résultats similaires auprès d'une population d'utilisateurs non professionnels. Les OCI sont plus facilement intégrés dans le jugement que portent les utilisateurs sur la performance de l'entreprise, lorsqu'ils sont présentés dans un état de performance unique.

Tarca et al. (2008) cherchent à vérifier l'argument des opposants au projet de de compte de résultat sous forme matricielle, que l'IASB a finalement abandonné en 2003 (cf *chapitre 6*), selon lequel ce format de présentation serait perturbant pour les utilisateurs. Ils montrent en fait que les participants à leur expérimentation, 477 personnes, analystes financiers, auditeurs et étudiants en MBA, ont une meilleure compréhension des états financiers lorsque la forme matricielle, envisagée un temps par l'IASB, est utilisée.²¹²

²¹² L'étude de Van Cauwenberge (2007) est assez proche de celle de Tarca et al (2008). Il teste auprès d'un public d'utilisateurs non professionnels deux formats de présentation du compte de résultat, inspirés des propositions de l'IASB en 2003 depuis abandonnées, mettant en évidence les ajustements de juste valeur dans une colonne distincte. Il constate que si les participants considèrent que les informations relatives aux variations de juste valeur sont utilisées pour évaluer les managers mais présentent peu d'intérêt pour l'élaboration de prévisions de revenus et pour l'évaluation des risques. La prise en compte des ajustements de valeur pour l'évaluation des managers est plus importante lorsque les participants disposent d'un état de performance en 2 colonnes (Une colonne « *Net income* », et une colonne « *Remeasurements* »), que lorsqu'ils disposent d'un état de performance en 3 colonnes faisant apparaître le *comprehensive income* en dernière colonne

Ces recherches confirment l'opinion du FASB et de l'IASB selon laquelle les composantes du *comprehensive income* sont mieux prises en compte par les utilisateurs lorsqu'elles sont présentées distinctement dans un état de résultat global.

* * *

Durant plus d'un siècle, la comptabilité anglo-saxonne a oscillé entre deux grandes approches de détermination du résultat comptable : une approche par les transactions et une approche bilantielle. De fait, chaque approche implique une définition et une composition du résultat différentes. Dans le premier cas, le résultat ne comprend que les conséquences des opérations ordinaires et normales (« *current operating income* ») alors que dans le deuxième cas, il traduit l'intégralité des variations de capitaux propres, à l'exclusion de celles résultant des apports et retraits des actionnaires (« *all inclusive income* »).

Après quelques décennies d'hésitation, le normalisateur américain, suivi ensuite par l'IASB, s'est finalement clairement prononcé en faveur d'une approche bilantielle et d'un résultat *all inclusive*. L'utilisation de plus en plus fréquente de la juste valeur comme convention d'évaluation des actifs et des passifs dans les normes du FASB et de l'IASB a sans doute accéléré la mise en pratique de ce concept de résultat « *all inclusive* » (*comprehensive income*) au cours des dix dernières années.

Les options de présentation proposées par les normes SFAS 130 et IAS 1 révisée résultent d'un statu quo temporaire nécessaire dans un premier temps. Les praticiens, peu enclins à abandonner le résultat net, demandent en effet aux *Boards* de justifier la supériorité du résultat global. Ce débat sur la pertinence du résultat global par rapport à d'autres concepts de résultat fait l'objet d'une littérature abondante que nous présentons dans la partie suivante.

2. Pertinence et cohérence du résultat global dans la littérature

L'histoire de la normalisation comptable du résultat présentée brièvement dans la partie précédente suggère que définir un concept de résultat pose deux questions essentielles :

- 1) Faut-il retenir une approche élargie (« *all inclusive income* ») ou une approche restrictive (« *current operating income* ») du résultat ?

- 2) Faut-il privilégier la cohérence ou la pertinence pour les utilisateurs de l'information financière dans le choix d'une définition du résultat ?

La littérature sur le thème du *comprehensive income* peut être analysée au prisme de ces deux concepts, pertinence et cohérence qui sont définis au préalable (2.1). Certains auteurs mettent en avant la cohérence pour justifier la primauté du résultat global (2.2) ou au contraire celles d'un résultat restrictif (2.3). Plusieurs études empiriques mettent en évidence la pertinence du résultat global comme indicateur de performance (2.4), tandis que d'autres montrent au contraire qu'un résultat plus restrictif s'avère plus utile (2.5). Cette absence de résultats probants incite certains chercheurs à remettre en cause les méthodologies fréquemment utilisées dans les études empiriques (2.6).

2.1 Définition des concepts

Les termes « cohérence » et « pertinence » apparaissent essentiels à la compréhension du débat sur le *comprehensive income*. Ils reviennent systématiquement dans les écrits consacrés au *comprehensive income*, qu'il s'agisse des textes normatifs, de la littérature ou même des réponses à l'ED de révision d'IAS 1 (cf *chapitre 6*).

Nous avons retenu le terme « *cohérence* » comme traduction du terme anglais « *consistency* ». La cohérence est « la liaison d'un ensemble d'idées, de faits, formant un tout logique » (Petit Larousse). Nous entendons donc par cohérence de la définition du résultat, la liaison logique entre le concept de résultat et l'ensemble du référentiel comptable, américain ou international selon les cas.

Le terme « pertinence » a été retenu comme traduction du terme anglais « *relevance* ». La pertinence est la « qualité de ce qui convient à l'objet dont il s'agit » (Petit Robert). Une

information pertinente pour l'utilisateur est une information qui convient à l'usage qu'il a l'intention d'en avoir.

Le terme « utilisateur » des états financiers regroupe en principe l'ensemble des tiers extérieurs à l'entreprise susceptibles d'utiliser les états financiers. Les études empiriques présentées dans cette partie entendent par utilisateurs, aussi bien les investisseurs professionnels (analystes financiers) que les investisseurs individuels. Ce choix peut sembler restrictif mais correspond à la position des normalisateurs comptables. Nous avons rappelé précédemment (cf *chapitre 1*) que les investisseurs en capitaux étaient considérés comme les destinataires privilégiés de l'information financière dans les cadres conceptuels du FASB et de l'IASB.

Ces deux textes précisent explicitement que les états financiers doivent fournir aux utilisateurs des informations utiles à la prise de décisions économiques :

«The objective of financial statements is to provide information about the financial position, performance and changes in financial position of an entity that is useful to a wide range of users in making economic decision »²¹³ (Cadre conceptuel de l'IASB, § 12)

«The role of financial reporting in the economy is to provide information that is useful in making business and economic decisions, not to determine what those decisions should be »²¹⁴(SFAC n°1, §33)

Les deux cadres conceptuels proposent cependant une définition légèrement différente de ce qu'est une information pertinente.

²¹³ «L'objectif des états financiers est de fournir des informations sur la situation financière, la performance et les changements intervenus dans la situation financière qui soient utiles à une grande variété d'utilisateurs dans leur processus de prise de décisions ». Le cadre conceptuel fait référence à une grande variété d'utilisateurs mais nous avons vu précédemment (cf *chapitre 1*) que l'article 10 consacre la primauté de l'investisseur sur les autres utilisateurs potentiels.

²¹⁴ «Le rôle des états financiers dans l'économie est de fournir des informations qui utiles à la prise de décisions économiques, pas de déterminer quelles devraient être ces décisions ».

Pour l'IASB une information est pertinente lorsqu'elle influence les décisions économiques des utilisateurs²¹⁵ tandis que selon le SFAC n° 2, l'information comptable doit être susceptible d'influencer une décision²¹⁶.

La définition de l'IASB est plus restrictive. Elle suppose de démontrer qu'une information a été, est ou sera effectivement utilisée pour pouvoir la qualifier de pertinente. Les recherches que nous évoquons dans cette partie témoignent de la difficulté à vérifier empiriquement l'utilisation effective d'une information financière.

Dans l'ED relatif au projet de cadre conceptuel commun, l'IASB et le FASB proposent d'attribuer le qualificatif « pertinente » à une information lorsqu'elle est susceptible d'influencer les décisions prises par des utilisateurs en tant que fournisseurs de capitaux (§ QC 3). Pour être pertinente, il n'est pas nécessaire qu'elle ait effectivement contribué à une action passée ou qu'elle le fera. Une information peut être pertinente même si certains utilisateurs choisissent de ne pas s'en servir.

Pour la suite de notre recherche, nous proposons de définir la pertinence comme la caractéristique attribuée à une information susceptible d'intervenir dans le processus de décision de l'utilisateur, quel qu'il soit.

La recherche d'un consensus sur la définition du résultat semble donc s'articuler autour de ces deux notions de cohérence et de pertinence.

Il nous a donc semblé intéressant de lire les différents textes normatifs et de recherche académique au prisme de ces deux notions et de leurs implications en termes de définition du résultat comptable.

Nous proposons alors une classification de la littérature selon la matrice suivante :

Objectif principal	Résultat global	Résultat restrictif
Cohérence conceptuelle	Type A	Type B
Pertinence de l'information financière	Type C	Type D

²¹⁵ «*To be useful, information must be relevant to the decision-making needs of users .Information has the quality of relevance when it influences the economic decisions of users by helping them evaluate past, present or future events or confirming, or correcting their past evaluations* » Cadre conceptuel (§ 26).

²¹⁶ «*To be relevant to investors, creditors and others for investment, credit and similar decisions, accounting information must be capable of making a difference in a decision by helping users from predictions about the outcomes of past, present and future events or to confirm or correct expectations* » (SFAC n° 2, § 47)

Les écrits défendant une approche de type « cohérence conceptuelle » sont plutôt de nature normative. Leurs auteurs défendent une approche de résultat qu'ils jugent la plus cohérente avec les objectifs de la comptabilité ou avec l'ensemble du référentiel comptable. Les écrits qui mettent en avant le concept de pertinence relèvent d'une approche empirique et cherchent à mettre en évidence l'utilisation pratique d'un concept de résultat.

2. 2. La cohérence comme justification du résultat global

Nous proposons de classer dans cette catégorie (type A) les travaux académiques et les textes normatifs, nord-américains pour la plupart, pour lesquels la justification essentielle à une approche élargie du résultat est avant tout sa cohérence avec une approche actifs-passifs de la performance financière. Certains auteurs défendent une mise en pratique du concept de résultat global au nom de la cohérence du référentiel américain dans son ensemble, tandis que d'autres privilégient une cohérence conceptuelle entre le principe de juste valeur et le concept de résultat global.

2.2.1. Résultat global et cohérence du référentiel comptable

Alors que le cadre conceptuel américain privilégie le concept de résultat global dans un souci de cohérence des états financiers, le FASB publie à partir de 1982 plusieurs normes imposant la comptabilisation directe de certaines opérations en capitaux propres. Assez rapidement des chercheurs reprochent au FASB le manque de cohérence de son référentiel. A la suite de la publication du SFAS 52²¹⁷, Norton (1982) montre que cette nouvelle norme est incohérente avec la définition du *comprehensive income* du cadre conceptuel.

Robinson (1991) lance un véritable appel à la publication du résultat global, non imposée par le SFAC n°5, afin d'obtenir une meilleure cohérence entre le cadre conceptuel et les récentes normes adoptées par le FASB.

La publication de normes imposant la comptabilisation de certaines opérations directement en capitaux propres accélère les prises de position en faveur d'un résultat en cohérence avec les derniers textes du FASB. Johnson et al. (1995), Cope et al. (1996) soulignent la nécessité urgente de définir un résultat global selon des bases conceptuelles solides et cohérentes avec l'ensemble du référentiel américain.

²¹⁷ SFAS 52 impose la comptabilisation de certains écarts de conversion directement en capitaux propres.

Linsmeier et al. (1997), dans un article écrit au nom de l'American Accounting Association prennent parti pour le *comprehensive income* qui permet d'obtenir une articulation parfaite (« *a clean articulation* ») entre le bilan et le compte de résultat qui ne se limite pas à un effet esthétique. La comptabilisation de « *dirty surplus items* » peut en effet laisser croire que certains éléments sont cachés. L'utilisation d'un concept unique de résultat, le *comprehensive income* permet d'obtenir une meilleure transparence des états financiers.

Ces textes ne mettent pas en cause le concept de résultat global dont l'existence est définitivement entérinée par le cadre conceptuel. Ils souhaitent que le FASB impose la mise en pratique effective de ce concept afin que la comptabilisation d'opérations en capitaux propres imposée par certaines normes cesse d'être source d'incohérence avec le cadre conceptuel.

2.2.2. Le résultat global comme seul concept de résultat cohérent avec l'utilisation de la juste valeur

Nous avons montré dans la première partie de ce chapitre comment l'utilisation progressive de la juste valeur a conduit normalisateurs et théoriciens à s'interroger de nouveau sur le concept de résultat global.

Le lien de cause à effet entre la juste valeur et le résultat global peut cependant se concevoir dans les deux sens.

Ainsi, Newberry (2003) soutient que le cadre conceptuel préconise avec SFAS n° 5 une approche globale du résultat dans le but de mesurer la valeur créée pour l'actionnaire, mais reste incohérent quant aux méthodes de valorisation utilisées. La coexistence de l'évaluation au coût historique et de l'évaluation à la juste valeur est difficilement conciliable avec un résultat global. C'est donc, selon elle, la conception du résultat retenue par le FASB qui doit le pousser à étendre l'application de la juste valeur.

Batsch (2005) envisage à moyen terme une application de la juste valeur à l'ensemble des actifs et des passifs, volonté affichée de l'IASB et du FASB. Dans ce cas, le résultat global (ou intégral) est l'écart entre deux stocks de capitaux propres mesurés à la valeur de marché et peut être rapproché du revenu des actions détenues par les actionnaires. Le résultat ainsi défini correspond donc à la variation de la valeur de marché de la firme. C'est

alors l'application étendue de la juste valeur qui impose cette nouvelle définition du résultat.

Nul ne peut nier que l'utilisation accrue de la juste valeur par les normalisateurs, américain et international, a relancé le débat, pourtant ancien, sur le concept de résultat et pousse les normalisateurs à imposer un résultat global. A ce jour, il n'est pas envisageable cependant que la comptabilité puisse donner la valeur boursière d'une entreprise ne serait-ce que parce que le *goodwill* généré en interne ne peut pas être activé.

2.3. La cohérence comme justification d'une approche restrictive du résultat

Plusieurs auteurs défendent une approche plutôt restrictive du résultat car elle est cohérente avec les objectifs assignés à la comptabilité.

Deux fonctions essentielles sont habituellement assignées à la comptabilité dans les pays anglo-saxons :

- 1) fournir une information utile aux différents utilisateurs (*decision-useful*, cf *supra*) ;
- 2) permettre d'évaluer comment les managers ont utilisé les ressources qui leur ont été confiées par les différents apporteurs de capitaux.

Cette deuxième fonction de reddition des comptes est plus connue sous le terme de *stewardship*.

Ces deux objectifs figurent dans le rapport Trueblood de 1973 (Belkaoui 1994, p 144) et sont repris dans les cadres conceptuels du FASB et de l'IASB :

« Financial reporting should provide information about how management of an enterprise has discharged its stewardship responsibility to owners (stockholders) for the use of enterprise resources entrusted to it. Management of an enterprise is periodically accountable to the owners not only for the custody and safekeeping of enterprise resources but also for their efficient and profitable use and for protecting them to the extend possible from unfavourable economic impact of factors in the

economy such as inflation or deflation and technological and social changes»²¹⁸
SFAC n° 1 § 50

«Financial Statements also show the results of the stewardship of management, or the accountability of management for the resources entrusted to it. Those users who wish to assess the stewardship or accountability of management do so in order that they may make economic decisions»²¹⁹ Cadre conceptuel de l'IASB, § 14.

Birnberg (1980)²²⁰ montre que l'évolution de la fonction de *stewardship* assignée à la comptabilité au cours des siècles s'accompagne d'un accroissement de l'information comptable produite. Dans une première phase, qu'il nomme « *pure custodial period* », les managers ont pour seule mission la préservation des actifs qui leur ont été confiés. Le bilan apparaît alors comme un document suffisamment informatif aux yeux des investisseurs. La responsabilité et l'autonomie des managers se sont ensuite progressivement accrues, le bilan s'est alors avéré insuffisant, ce qui a entraîné, selon Birnberg (1980), l'émergence du compte de résultat.

2.3.1. Le « *stewardship* », fonction essentielle de la comptabilité

Après la crise de 1929 aux Etats-Unis, plusieurs théoriciens de la comptabilité soutiennent que la fonction de *stewardship*²²¹ de la comptabilité est essentielle et mettent en perspective cet objectif prioritaire et le concept de résultat permettant d'y répondre. Cette crise a en effet mis en évidence le problème de la responsabilité des managers vis-à-vis des actionnaires et l'évaluation de leur activité devient dans les années qui suivent l'un des objectifs essentiels de la comptabilité. Plusieurs théoriciens de la comptabilité (Paton et Littleton, 1940, Ijirii, 1975, Kohler (1963) défendent alors une approche du résultat permettant de répondre à cet objectif, fondée sur trois éléments essentiels :

²¹⁸ « *Les états financier doivent permettre d'évaluer comment le management a utilisé les ressources qui lui ont été confiées par les actionnaires. Le management est périodiquement responsable envers les actionnaires, non seulement de la garde et de la protection des ressources économiques qui lui ont été confiées, mais aussi de leur utilisation efficace et profitable. Le management doit aussi, dans la mesure du possible, protéger les ressources qui lui ont été confiées des effets défavorables de facteurs économiques, tels que l'évolution des prix et les changements économiques et sociaux* »

²¹⁹ « *Les états financiers montrent aussi comment les managers ont utilisé les ressources qui leur ont été confiées. Les utilisateurs qui souhaitent évaluer la gestion des managers le font afin de pouvoir prendre des décisions économiques* »

²²⁰ Cite par O'Connell (2007). Birnberg, "The role of accounting in financial disclosure" Accounting, Organizations and Society Vol 5, 1, p 71-80

²²¹ Cormier et al (2007) proposent de traduire « *stewardship* » par reddition.

- 1) la comptabilité doit être le reflet des transactions passées ;
- 2) le résultat comptable doit permettre l'évaluation de l'activité des managers ;
- 3) le coût historique est la seule convention d'évaluation acceptable.

Le modèle de détermination du résultat développé par Paton et Littleton (1940) s'inscrit dans cette perspective. Ces auteurs préconisent de déterminer le résultat selon une approche par les transactions²²². Afin de permettre l'évaluation de l'activité des managers, la comptabilité doit calculer un résidu, nommé résultat, égal à la différence entre les coûts et les produits générés sous le contrôle des managers²²³. Le compte de résultat montre comment les managers ont utilisé les ressources qui leur ont été confiées sur une période donnée. Il est le véritable reflet de l'efficacité managériale. Le principe de rattachement des charges aux produits (« *matching principle* ») devient fondamental, ainsi que le principe du coût historique qui seul permet de respecter le « *matching principle* ». Selon l'approche par les transactions, le résultat est « la différence entre les revenus réalisés des transactions de la période et les coûts historiques liés »²²⁴.

Ce modèle de détermination du résultat comptable est soutenu par plusieurs théoriciens de la comptabilité tels que Mautz, Kohler (Belkaoui 1992, p 269) et Ijirii (1975) considéré comme l'un des plus ardents défenseurs de la comptabilité en coûts historiques.

Ijirii (1975) reconnaît deux objectifs essentiels à la comptabilité : la fonction d'*accountability* (ou *stewardship*, c'est à dire redditionnelle) et celle d'aide à la prise de décisions.

La comptabilité a d'abord une fonction d'*accountability*, c'est-à-dire qu'elle doit permettre de rendre compte aux différentes parties prenantes des opérations liées à la vie de l'entité dans le détail. Selon cette approche, trois parties sont en présence :

- « *the accountant* » celui qui doit rendre des comptes ; dans le cas de la firme, il s'agit du management ;

²²² Il s'agit de l'approche charges- produits présentée précédemment (cf *supra*)

²²³ « *Accounting exists primarily as a mean of computing a residuum, a balance, the difference between costs (as efforts) and revenues (as accomplishments). The difference reflects managerial effectiveness and is a particular significance to those who furnish the capital and take the ultimate the responsibility* » Paton et Littleton, 1940 p. 16

²²⁴ « *Accounting income is operationally defined as the difference between the realized revenues arising from the transactions of the period and the corresponding historical costs* » (Belkaoui, 1992, p. 268)

- « *the accountee* » : celui à qui l' « *accountor* » rend des comptes ; il peut s'agir des actionnaires, des créanciers, de l'administration fiscale, des autorités de régulation ;
- « *the accountant* » : il assiste l' « *accountor* » pour le production de l'information comptable destinée à l' « *accountee* ». Il désigne aussi bien le comptable de la firme, que l'auditeur ou le normalisateur comptable.

Le comptable peut ainsi se retrouver en situation d'arbitre d'un conflit d'intérêts entre le management et les destinataires des données comptables, ce qui l'oblige à privilégier une information la plus objective possible.

La comptabilité a aussi une fonction d'aide à la décision. Or selon, Ijiri (1975), la comptabilité peut difficilement remplir cette fonction simultanément avec celle d' « *accountability* ». Une comptabilité orientée vers la prise de décision privilégie le rôle informationnel des données comptables publiées pour les personnes décisionnaires au détriment de leur traçabilité et de leur objectivité, caractéristiques essentielles d'une approche « *accountability* ». Face à cette contradiction, Ijiri (1975) constate que la fonction d' « *accountability* » constitue le fondement social et organisationnel de la comptabilité depuis des siècles²²⁵. Il privilégie cette fonction de la comptabilité dans son approche de la mesure comptable.

Reconnaître ce rôle essentiel de reddition de la comptabilité implique pour Ijiri (1975) de retenir le coût historique comme convention d'évaluation.

2.3.2. Le choix du coût historique comme convention d'évaluation

Tout en lui reconnaissant quelques faiblesses, Ijiri (1975) considère que le coût historique permet de déterminer une mesure objective et fiable de la performance économique de l'entité et invoque plusieurs arguments en ce sens :

²²⁵ «Viewed in this manner, accountability has clearly been the social and organizational backbone of accounting for centuries. Modern society and organizations depend upon intricate networks of accountability which are based on the recording of these activities. This process of accounting is essential for the proper functioning of society and organizations (...) We are not making a policy statement that accountability should or should not be the primary objective of accounting. We are emphasizing here that current accounting practise can be better interpreted if we view accountability as the underlying goal. We are also suggesting that unless accounting is viewed in this manner much of the current practise would appear to be inconsistent and irrational». (Ijiri, 1975, p 32)

- 1) le coût historique permet d'obtenir une information objective : les transactions sont enregistrées à leur coût, seuls les revenus effectivement réalisés sont comptabilisés ;
- 2) il rend possible l'évaluation de l'efficacité des managers (*accountability*). Ijiri (1975) explique que seul le coût historique permet aux managers de montrer qu'ils ont utilisé efficacement les ressources qui leur ont été confiées par les propriétaires²²⁶;
- 3) seul le coût historique permet de respecter l'égalité de la partie double, assurant ainsi une véritable traçabilité de toutes les transactions²²⁷ ;
- 4) le coût historique intervient dans le processus de prise de décisions. Ijiri (1981) montre ainsi que les données passées servent à estimer le futur. La prise en compte des contraintes légales liées à la fiscalité et à la répartition des bénéfices implique une connaissance des coûts historiques pour le décisionnaire.

La fonction d'«*accountabilty*» assignée à la comptabilité imposerait donc le coût historique comme principe universel :

« (...) in so far as accountability remains the key function of accounting, it is inconceivable that historical cost will be replaced by another valuation method in the future »²²⁸ (Ijiri, 1975, p 87).

Plus récemment, Cormier et al (2007) affirment que la fonction redditionnelle de la comptabilité nécessite l'utilisation du coût historique. Reconnaisant cependant, l'utilisation de la juste valeur dans le référentiel IFRS, ils préconisent la scission du résultat comptable en trois composantes : le résultat redditionnel déterminé à partir des coûts

²²⁶ « *Without historical cost data a manager will have a difficult time demonstrating that he has properly utilized the resources entrusted to him by the shareholders* » (Ijiri, 1975 p. 86).

²²⁷ Ijiri (1981) distingue le principe de l'identité de la partie double du principe de l'égalité de la partie double. Le principe d'identité est toujours respecté lorsque débit égal crédit, mais il peut être obtenu en créant un débit ou crédit si nécessaire. Si un actif est réévalué, on utilisera un compte de produit ou de capitaux propres pour respecter le principe d'identité de la partie double. Pour Ijiri, le processus de la partie double va au delà de ce simple équilibre « *...the identity is so trivial that it cannot represent the true spirit of double-entry book keeping* » (Ijiri 1981, p 21). Le principe d'égalité signifie que « *the value of the item on the right of the equality sign is assigned to the value of the item on the left* » (Ijiri 1981, p 21). Seul le coût historique permet de respecter ce principe d'égalité. Ijiri (1981) ajoute que Pacioli se réfère implicitement au coût historique lorsqu'il décrit le principe de la partie double.

²²⁸ « *Aussi longtemps que la fonction de reddition sera l'une des fonctions essentielles de la comptabilité, il est inconcevable que le coût historique soit remplacé par une autre méthode d'évaluation dans le futur* ».

historiques, le résultat réalisé fondé sur la juste valeur et le résultat global qui intègre aussi les éléments non réalisés.

Selon les partisans d'une approche restrictive, le résultat comptable constitue donc une mesure de la performance de l'entreprise réalisée sous le contrôle des managers, ce qui justifie l'utilisation du coût historique pour évaluer les actifs et des passifs.

Dans leur version actuelle, les cadres conceptuels de l'IASB et du FASB reconnaissent les fonctions précédemment explicitées aux états financiers (cf *supra*), sans qu'une hiérarchie semble exister. L'ED de révision du cadre conceptuel semble cependant privilégier la fonction « *decision-useful* », mais précise que l'utilité décisionnelle des états financiers implique à la fois utilité pour l'évaluation des perspectives de flux de trésorerie et utilité pour l'évaluation de la gestion des ressources confiées (§ OB9 à § OB12)²²⁹.

S'ils reconnaissent les fonctions de « *stewardship* », les normalisateurs considèrent que la performance de l'entreprise ne se limite pas à une performance sous contrôle des managers.

Le SFAC n° 1 (§ 5 3) précise ainsi qu'il est impossible de distinguer la performance des managers de celle de l'entreprise. La performance de l'entreprise peut en effet résulter d'évènements non intégralement contrôlés par les managers. Ainsi, une baisse des cours sur les marchés financiers aura pour effet une diminution de la valeur des actifs financiers de l'entreprise, dont la responsabilité ne peut pas être attribuée aux managers. Il revient donc aux utilisateurs d'estimer le résultat généré par les actions des managers. L'exposé-sondage conjoint de l'IASB et du FASB sur le cadre conceptuel réaffirme que l'évaluation de l'activité des managers est l'un des objectifs de l'information financière, mais suggère une définition assez large de leur responsabilité, très proche de celle de l'actuel cadre conceptuel américain²³⁰. Cette conception quelque peu « élargie » de la performance des

²²⁹ Dans le DP (*Preliminary View on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting*) publié antérieurement à l'ED (juillet 2006), l'objectif de *stewardship* n'était pas considéré comme un objectif à part entière des états financiers, les *Boards* considérant que cet objectif est contenu dans celui de servir aux décisions d'allocation de ressources. 78% des répondants au DP avaient cependant souhaité que l'objectif de *stewardship* soit explicitement maintenu, conformément à l'avis de deux membres de l'IASB ayant émis une opinion alternative (*Alternative View*) (Lennard, 2007, Marion, 2007).

²³⁰ «Management is accountable to the entity's capital providers for the custody and safekeeping of the entity's economic resources and for their efficient and profitable use. Management's responsibilities include, to the extent possible, protecting the entity's economic resources from unfavourable effects of economic factors such as price changes and technological and social changes», § OB 12 ED "An improved conceptual framework," Mai 2008.

managers permet de concilier l'objectif de « *stewardship* » des états financiers avec une mesure de la performance financière globale. Le résultat global permettrait ainsi d'évaluer la performance de l'entité et celle de ces managers.

Les réflexions théoriques présentées dans cette section et la précédente cherchent à justifier l'utilisation d'un concept de résultat plutôt qu'un autre, en invoquant sa cohérence avec les objectifs assignés à la comptabilité ou la cohérence interne des référentiels comptables. La section suivante fait état des recherches empiriques mettant en évidence la pertinence du résultat global.

2.4. Le résultat global comme indicateur pertinent

Les cadres conceptuels, américain et international, considèrent que l'objectif essentiel des états financiers est de fournir des informations susceptibles d'intervenir lors du processus de décision des fournisseurs de capitaux (cf *chapitre 1*). Toute innovation des normalisateurs en matière de publication d'information financière incite les chercheurs à donner à celle-ci une validation empirique.

Les publications des normes relatives au *comprehensive income*, telle que FRS 3 au Royaume Uni, SFAS 130 aux Etats-Unis ou la révision d'IAS 1 par l'IASB, ont donc donné lieu à plusieurs recherches qui tentent de valider ou d'invalider empiriquement l'hypothèse de la pertinence pour l'utilisateur du résultat global. L'utilisateur est dans la plupart de ces travaux assimilé à l'investisseur.

Nous présentons dans cette partie les recherches concluant à une utilité du résultat global pour les utilisateurs. Une grande majorité de ces recherches utilisent une méthodologie d'association à partir de données observées ou reconstituées, les études de type laboratoire restant peu nombreuses.

2.4.1. Les études d'association

Les études d'association (« *value-relevance studies* ») se fondent sur une méthodologie utilisée pour la première fois par Ball et Brown (1968). Elles cherchent à déterminer la pertinence du résultat global en mesurant l'intensité de la relation qui le lie au cours de bourse ou à la rentabilité boursière de l'entreprise et en la comparant à celle d'autres indicateurs comptables, tels que le résultat net, le résultat opérationnel ou le *cash flow*.

Holthausen et Watts (2001) établissent une distinction entre les études d'association dites relatives, qui comparent la corrélation de différents indicateurs avec le cours de bourse ou la rentabilité boursière, et les études d'association incrémentales qui cherchent à déterminer si l'ajout de la variable testée à d'autres variables fixées a un impact sur le cours de bourse ou la rentabilité boursière²³¹.

Les recherches empiriques sur la pertinence du résultat global utilisent les deux méthodologies identifiées par Holthausen et Watts (2001). Leur objectif est de valider empiriquement l'hypothèse des normalisateurs selon laquelle le résultat global constitue un indicateur de performance pertinent, voire supérieur, aux autres indicateurs habituellement utilisés. Certaines études tendent à prouver que le *comprehensive income* en tant qu'indicateur global est pertinent, tandis que d'autres s'attachent à démontrer la pertinence de ses composantes non comprises dans le résultat net, les OCI.

Ainsi, la recherche menée par Chambers et al. (2006) ne vise pas à prouver que le résultat global est plus pertinent que d'autres indicateurs, mais d'abord qu'il est pris en compte par le marché, conformément au modèle d'Ohlson (1999)²³². Chambers et al (2006). concluent à une prise en compte des autres composantes du revenu global (OCI) par le marché conforme à leurs attentes, mais uniquement lorsque les données utilisées sont celles publiées. Ils montrent en effet que les résultats sont peu concluants lorsqu'on utilise des OCI reconstituées ce qui expliquerait que plusieurs recherches aboutissent à un manque de pertinence du résultat global et de ses composantes.

Cahan et al. (2000) puis Biddle et Choi (2003) montrent que le résultat global tel qu'il est défini par SFAS 130 est plus fortement corrélé à la rentabilité boursière que le résultat net. Ils en concluent que le résultat global est un indicateur plus pertinent que le résultat net. Biddle et Choi (2003) montrent cependant que le résultat net reste la meilleure variable explicative de la rémunération des dirigeants. Cette conclusion ne met pas en cause la

²³¹ Dans une étude relative, le niveau de résultat obtenant la corrélation la plus élevée est considéré comme le plus pertinent. Dans une étude incrémentale, une information supplémentaire est considéré comme pertinente si son ERC (« Earnings Response Coefficient) est différent de 0 ou si l'ajout de ce composant à un résultat existant augmente la corrélation.

²³² Ohlson (1999) établit une distinction entre un résultat principal (*core income*) considéré comme récurrent, et un résultat transitoire (*transitory income*) dont les caractéristiques sont les suivantes : imprévisibilité, sans intérêt pour la prédiction des revenus futurs mais utile à la valorisation de l'entité. Ohlson montre en effet que le résultat transitoire est une composante de la valeur comptable de l'entité (*book value*) et à ce titre a une incidence sur la valeur boursière de l'entité dans un rapport un pour un. Chambers et al. (2006) considèrent que les *other comprehensive income* sont des résultats transitoires et qu'ils sont donc corrélés à la valeur boursière.

pertinence du résultat global mais suggère que plusieurs indicateurs de performance peuvent être utilisés selon les besoins des utilisateurs.

2.4.2. Les études de type laboratoire

La méthodologie expérimentale mise en œuvre dans les études dites de laboratoire est encore peu utilisée par les chercheurs en comptabilité. Elle semble pourtant adaptée pour tester auprès des utilisateurs la pertinence de nouvelles normes envisagées par les normalisateurs. McDaniel et Hand (1996) soutiennent qu'une telle méthode peut être utilisée pendant le processus d'élaboration d'une norme (ex-ante) alors que les études d'association ne peuvent être réalisées qu'après sa mise en œuvre (ex-post). Les auteurs reconnaissent cependant que la mise en œuvre d'une telle méthodologie s'avère délicate et nécessite une grande vigilance quant aux biais possibles dans les réponses de participants conscients qu'il ne s'agit pas d'une situation réelle.

La seule étude de laboratoire concluant à la pertinence du résultat global a été menée par Hirst and Hopkins (1998) auprès d'analystes financiers répartis en 6 sous-groupes, chacun étant confronté à une version différente d'états financiers d'une même entreprise fictive. Les auteurs concluent à une détection des comportements de gestion des résultats par les dirigeants facilitée lorsque le résultat global est publié. Le résultat global semble, donc, être utilisé par les analystes financiers, ce qui en fait un indicateur pertinent.

Plusieurs recherches concluent donc à l'utilité du résultat global pour les destinataires de l'information financière.

2.5. Le résultat restrictif comme indicateur pertinent

Dans cette partie sont exposés d'une part, les recherches empiriques ou plus qualitatives qui concluent à une absence de pertinence du résultat global ou à une supériorité d'autres indicateurs de performance plus restrictifs sur le résultat global, et d'autre part des textes plus « polémiques » défendant un résultat restrictif considéré comme plus pertinent pour les utilisateurs.

2.5.1. La comptabilité en « *clean surplus* » n'est pas pertinente pour les utilisateurs.

Alors que les normalisateurs affirment leur position en faveur d'un résultat *all-inclusive* permettant une articulation parfaite entre le bilan et le compte de résultat, certains auteurs défendent l'existence des « *dirty surplus items* ».

Black (1980, 1993) soutient ainsi que les utilisateurs des états financiers veulent une donnée comptable permettant de mesurer la valeur de l'entreprise et non l'accroissement de valeur. Par exemple, les analystes financiers souhaitent pouvoir multiplier un résultat avec le PER pour obtenir une estimation de la valeur de l'entreprise. Le résultat net comptable tel qu'il est habituellement publié constitue en ce sens un meilleur indicateur que l'augmentation des capitaux propres. La comptabilisation de certains éléments, « *les dirty surplus items* », en dehors du résultat net s'avère donc tout à fait utile. Au contraire, l'inclusion de ces éléments dans le résultat comme le postulent les tenants d'une comptabilité en « *clean surplus* » rendrait impossible la valorisation de l'entreprise.

Skinner (1999) constate que, de façon tout à fait prévisible, la plupart des études empiriques échouent à mettre en évidence la supériorité d'un résultat global comme indicateur pertinent pour les investisseurs. Ces derniers cherchent essentiellement à effectuer des prévisions de *cash flows* et de trésorerie et se fondent pour ce faire sur des résultats opérationnels récurrents (dont sont exclus les éléments transitoires). Or selon Skinner (1999), il est peu probable que les OCI facilitent la prévision de *cash flows* ou de résultats. La publication de SFAS 130 serait d'ordre purement politique et résulterait d'un compromis entre le normalisateur et les préparateurs de comptes fortement opposés au projet de norme sur les instruments financiers (SFAS 133, cf *supra*).

2.5.2. Les études d'association

Deux types de recherche peuvent être distinguées. Une première catégorie comprend les études réalisées dans un contexte nord-américain ou européen à partir de données reconstituées, divulguées avant l'obligation de publier le *comprehensive income* et ses composantes. Une seconde catégorie d'études est réalisée à partir de données effectivement publiées.

Antérieurement à la publication de SFAS 130, Cheng et al. (1993) évaluent l'utilité du résultat opérationnel, du résultat net et du résultat global pour expliquer les rentabilités

boursières. Le résultat opérationnel obtient la corrélation la plus élevée. Ils constatent aussi que les composantes du résultat global ne faisant pas partie du résultat net (OCI) n'ont pas de valeur incrémentale, tandis que les éléments du résultat net exclus du résultat opérationnel en ont une. Ces observations suggèrent l'existence d'un phénomène d'habitude chez les utilisateurs. Ainsi, ils utilisent les composantes non opérationnelles du résultat net car ils sont habitués à leur publication. Cheng et al (1993) suggèrent qu'il pourrait en être de même avec les composantes du résultat global si une définition précise du résultat global était adoptée.

Ramond et al (2007) mènent une recherche comparée sur deux échantillons de sociétés cotées françaises et britanniques. Dans un premier temps, ils constatent sur les deux échantillons que les trois mesures de résultat testées, le résultat net, le résultat opérationnel et le *comprehensive income* reconstitué, sont associées de manière significative au rendement boursier, mais le *comprehensive income* obtient cependant une corrélation moins élevée que le résultat net. L'étude incrémentale qu'ils mènent ensuite montre cependant que les OCI véhiculent une information additionnelle par rapport au résultat net, tant pour les sociétés françaises que pour les britanniques.

Wang et al (2006) obtiennent des résultats similaires sur un échantillon de sociétés néerlandaises pour lesquelles ils reconstituent les OCI sur la période 1988-1997.

Dans une étude menée sur un échantillon de 92 sociétés australiennes sur la période 1988-1997, Brimble et Hodgson (2004) constatent que le *comprehensive income*, reconstitué à partir des données disponibles, est moins fortement corrélé à la rentabilité boursière que le résultat net.

Dhaliwal et al. (1999) sont les premiers à comparer les corrélations du résultat net et du résultat global, défini selon les critères de SFAS 130, à la rentabilité boursière. Ils obtiennent des résultats contradictoires. Ils constatent en effet, dans un premier temps, que la corrélation à la rentabilité boursière du *comprehensive income*, tel qu'il est défini par la norme SFAS 130, est supérieure à celle du résultat net. Mais, dans un second temps, ils observent que la corrélation (à la rentabilité boursière) du résultat net est plus élevée que celle d'un résultat global plus large (*comprehensive income broad*) que celui défini par SFAS 130²³³. D'autre part, le résultat net est plus fortement corrélé que les autres

²³³ SFAS 130 reconnaît trois catégories d'*other comprehensive income* : les écarts de conversion, les ajustements liés aux indemnités de retraite et les ajustements de valeur des actifs financiers disponibles à la vente. D'autres éléments impactant directement les capitaux propres ne sont pas considérés comme des *other*

indicateurs à la valeur boursière, aux flux de trésorerie futurs et aux résultats futurs. Ces résultats contradictoires ne permettent pas, selon les auteurs, de conclure à une supériorité du résultat global sur le résultat net, mais ne signifient pas pour autant que la publication du résultat global doit être abandonnée. L'utilisation de données reconstituées et non publiées peut être à l'origine de ces résultats contradictoires (Chambers et al., 2006).

Plus récemment, Kanagaretnam et al. (2005) constatent que les autres composantes du résultat global (OCI) définis par SFAS 130 sont toutes positivement corrélées à la rentabilité boursière et concluent, donc, à leur pertinence²³⁴. Le résultat net reste cependant plus pertinent que le résultat global pour prévoir le résultat net, le résultat global et le résultat opérationnel. La supériorité prédictive du résultat net aurait pour explication, selon les auteurs, le caractère transitoire des *other comprehensive income* (Ohlson, 1999). Mais si on admet qu'un résultat transitoire a moins d'utilité prédictive qu'un résultat opérationnel et récurrent (*core earnings* selon la terminologie d'Ohlson), le résultat net sera toujours plus pertinent que le résultat global pour l'élaboration de prévisions.

Les études d'association présentées ici concluent à une absence de pertinence du résultat global alors que les recherches utilisant une méthodologie similaire, présentées précédemment, aboutissent à une conclusion différente. La plupart des chercheurs cités admettent cependant que les résultats constatés ne permettent pas de tirer des conclusions définitives.

2.5.3. Les recherches qualitatives

Saghroun (2003) choisit de s'intéresser à la perception du résultat comptable par les analystes financiers en France. Elle mène donc une étude qualitative fondée sur des entretiens auprès d'un échantillon restreint d'analystes financiers. Pour la plupart des analystes interrogés, le résultat net comptable est une mesure de la performance des activités et non un indicateur de la variation de la valeur de la firme, et la notion de résultat

comprehensive income selon SFAS 130 § 106 à 118, par exemple les ajustements de résultats des exercices antérieurs.

Dhaliwal et al (1999) ont, donc, reconstitué le *comprehensive income* tel que défini par SFAS 130 et un *comprehensive income broad* intégrant les ajustements directs en capitaux propres exclus par SFAS 130, à partir de données COMPUSAT et CRSP des années 1994 et 1995.

²³⁴ Kanagartnam et al (2005) travaillent sur un premier échantillon de données émanant de sociétés américaines sur la période 1994 – 1997 et sur un deuxième échantillon sur la période 1998 – 2003. Les corrélations constatées sur la période 1998 – 2003 sont plus fortes que celles constatées sur la période 1994 – 1997.

global est inconnue. L'auteure pose alors la question de l'intérêt de la publication d'un résultat global pour les utilisateurs. Cette étude a le mérite de confronter directement les utilisateurs au concept de résultat global mais ne permet pas de conclure à l'inutilité d'un résultat global pour les analystes financiers. D'une part, le nombre de personnes interrogées est sans doute trop faible pour donner des résultats probants ; d'autre part, les entretiens ont été menés antérieurement à l'entrée en vigueur du référentiel IFRS en France. Les éléments comptabilisés directement en capitaux propres étant rares dans le PCG français, il n'est pas étonnant que des analystes financiers français ignorent le concept de résultat global.

La revue des études empiriques et expérimentales présentées ne permet donc pas de conclure sur la pertinence du résultat global pour l'utilisateur et soulève des critiques quant aux méthodologies utilisées.

2.6. Des méthodologies critiquées

Les critiques d'ordre méthodologique sont adressées tant aux études expérimentales qu'aux études d'association.

2.6.1. Critiques adressées aux méthodologies expérimentales

La réalisation des études expérimentales s'avère souvent complexe et se heurte à la difficulté de tester la pertinence d'une information nouvelle pour l'utilisateur. En effet, des recherches en psychologie soutiennent qu'une information n'est utilisée qu'à partir du moment où elle existe depuis un certain temps et est facilement disponible. Les utilisateurs mettraient donc un certain temps avant d'intégrer un nouveau type d'information. On peut donc se demander (Cheng et al., 1993) s'il est vraiment possible de mesurer l'utilité d'une information financière avant qu'elle soit publiée ou même très peu de temps après que sa publication ne devienne obligatoire. Admettre cette hypothèse reviendrait cependant à nier toute utilité aux recherches dont l'objectif est de déterminer si la publication d'un nouveau texte normatif présenterait un intérêt pour l'utilisateur. Or les normalisateurs sont demandeurs de ce type de recherches, utiles à l'élaboration de nouveaux textes (MacDaniel et Maines, 1996).

2.6.2. Critiques adressées aux études d'association

Les recherches empiriques utilisent des hypothèses, le plus souvent implicites, critiquables, rendant leurs conclusions discutables et d'un intérêt limité pour les normalisateurs. Selon Holthausen et Watts (2001), les études d'association admettent comme hypothèse implicite que l'objectif unique des états financiers est de fournir une information permettant de valoriser l'entreprise²³⁵. Restreindre ainsi le rôle de l'information financière à la valorisation de l'entreprise est en contradiction avec le cadre conceptuel américain, le SFAC n° 1 démentant explicitement que l'objectif des états financiers soit de permettre une valorisation directe de l'entreprise²³⁶. Les études d'association se focalisent ainsi sur la seule dimension *decision making* de l'information financière et ne prennent pas en compte la fonction *stewardship*, pourtant bien présente dans les cadres conceptuels du FASB et de l'IASB (cf *supra*). Elles présentent alors un intérêt limité pour les normalisateurs, selon Holthausen et Watts (2001)²³⁷.

Une deuxième hypothèse implicite de ces recherches est qu'une information est pertinente lorsqu'elle est utilisée par les destinataires de l'information financière, restreints aux investisseurs dans la plupart des cas. Or nous avons montré précédemment que pertinence ne se réduit pas à utilisation (cf *supra*).

Kanagratnam et al (2005) soulèvent le problème de la pertinence d'une information et de la confiance qu'elle inspire, difficiles à dissocier dans une étude d'association. Les tests d'association mesurent en effet à la fois, et sans distinction, la pertinence (*relevance*) d'une information comptable et la confiance (*reliability*) qu'elle inspire aux utilisateurs. Une information publiée peut ainsi être pertinente mais jugée peu fiable²³⁸ par les investisseurs, qui ne la prendront que faiblement en compte dans leur décision d'investissement. L'étude d'association conclura alors à une corrélation faible, et donc à une absence de pertinence. Pertinence et confiance (ou fidélité) sont des caractéristiques essentielles de l'information

²³⁵ Van Cauwenberge (2007) soutient, quant à lui, que les études d'association ne parviennent pas à mettre en évidence un éventuel lien entre le *comprehensive income* et des modèles de valorisation de l'entreprise et présentent un intérêt limité pour les normalisateurs.

²³⁶ « *Information (provided by financial reports) may help those who desire to estimate the value of a business enterprise but financial accounting is not designated to measure directly the value of an enterprise* » § 41.

²³⁷ « *We argue the literature's concentration on accounting's valuation role to the exclusion of its other roles impedes the development of a descriptive theory that is useful to standard setters* »

²³⁸ Kanagaretnam et al. (2005) prennent l'exemple des ajustements de valeur sur les actifs financiers sans donner plus de détails. Ces actifs financiers doivent être évalués à la juste valeur, qui dans certains cas n'est pas disponible sur le marché. La juste valeur obtenue peut alors être considérée comme peu objective par l'utilisateur, qui préférera ne pas tenir compte de cette information dans sa décision d'investissement.

financière selon les cadres conceptuels de l'IASB et du FASB. L'exposé-sondage de révision du cadre conceptuel de l'IASB et du FASB précise cependant que ces deux qualités doivent être interprétées comme étant étroitement liées.

Une information pertinente mais non présentée fidèlement n'aurait ainsi aucune utilité décisionnelle²³⁹.

Enfin certains chercheurs, à l'instar d' Hoarau et Teller (2007), portent un regard critique sur l'objet même des études dites de « *value relevance* ». Ces dernières cherchent à mettre en évidence le rôle informationnel, pour les utilisateurs, d'une nouvelle norme comptable en analysant la congruence entre les données comptables et le cours boursier, sans envisager que la comptabilité puisse avoir d'autres fonctions en termes de représentation de contrats, de mesure de la performance interne.

* * *

Nous avons proposé une typologie de la littérature sur le résultat global axée autour des concepts de cohérence et pertinence. Plusieurs chercheurs soutiennent que les normalisateurs souhaitent imposer le *comprehensive income* dans un souci de cohérence avec les objectifs de la comptabilité et l'ensemble du référentiel comptable. A contrario, les partisans d'un résultat restrictif avancent que la fonction essentielle de reddition des comptes impose l'utilisation d'un indicateur de la performance sous le contrôle des managers.

Les études empiriques cherchant à valider la pertinence du *comprehensive income* ou de ses composantes obtiennent des résultats contrastés, rendant difficile toute conclusion.

²³⁹ “A depiction that is a faithful representation of an irrelevant phenomenon is not decision useful, just as depiction that is an unfaithful representation of relevant phenomenon results in information that is not decision-useful (...) Together, relevance and faithful representation make a financial reporting information decision-useful” (QC 13)

3. Etude empirique menée sur les sociétés du CAC 40

La publication par l'IASB de l'*exposure draft* de révision de la norme IAS 1 a ravivé le débat, pourtant ancien, sur la définition du résultat comptable. En France, préparateurs et utilisateurs semblent peu convaincus par le projet de l'IASB²⁴⁰. La publication du *comprehensive income* peut être considérée comme gênante par les entreprises dans la mesure où elle risque d'attirer l'attention des utilisateurs sur des éléments qu'ils regardaient peu jusqu'à présent. Le *comprehensive income* est en effet souvent perçu comme étant plus volatil que le résultat net, car il intègre des éléments dont la valeur est fortement liée à l'évolution des cours sur les marchés financiers, à celle des taux d'intérêt et aux variations des parités de change. Il nous a donc semblé intéressant de mener une étude sur un échantillon de sociétés françaises afin de mettre en évidence la volatilité accrue supposée du *comprehensive income*.

3.1. Méthodologie de l'étude.

Cette étude vise trois objectifs. Il s'agit d'abord de mettre en évidence l'amplitude des différences entre résultat net et *comprehensive income*, puis de comparer la volatilité du *comprehensive income* avec celle du résultat net et enfin de comparer la volatilité des principales composantes des OCI.

L'échantillon retenu est constitué des sociétés du CAC 40, sur la période 2005-2008, soit quatre exercices comptables. L'année 2005 a été choisie comme point de départ car elle constitue la première année d'application des IFRS pour les sociétés du CAC 40. Cette période de quatre ans ayant connu de fortes fluctuations boursières, elle semble particulièrement propice à l'étude comparée des évolutions du résultat net et du *comprehensive income* des groupes français. Bien que nous soyons partis du CAC 40, l'échantillon final ne comporte 34 sociétés. Nous avons d'abord exclu cinq sociétés²⁴¹ ayant fait l'objet d'opérations de fusion durant la période étudiée, pour lesquelles il était donc impossible d'obtenir des variations de résultat et de *comprehensive income*

²⁴⁰ Jacques de Greling (2006), analyste financier et membre de la SFAF rappelle ainsi que le *comprehensive income* déjà disponibles aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne est peu utilisé par les analystes locaux. Il ajoute que si le normalisateur envisage de substituer au résultat net le *comprehensive income*, il devra d'abord apporter la preuve de sa supériorité sur le plan pratique.

Olivier Poupart-Lafarge (2006), administrateur du groupe Bouygues, écrit ainsi : « (...) avec le *comprehensive income*, l'IASB veut imposer d'urgence une définition de la performance simpliste, par différence de bilans (...) On veut, en réalité, remplacer un système de reporting de la performance par un système de reporting de la valeur, sans en mesurer toutes les conséquences ».

²⁴¹ Il s'agit de : Arcelor, Alcatel, GDF, Suez et Unibail.

comparables. La société STmicroelectronics a ensuite été éliminée car elle publie ses comptes en dollars américains.

Nous avons utilisé 136 rapports annuels pour obtenir les informations suivantes pour les 34 sociétés de l'échantillon final sur quatre ans²⁴² :

- résultat net total du groupe,
- charges et produits constatés directement en capitaux propres (OCI),
- *comprehensive income*.

Les OCI et le *comprehensive income* ont été obtenus de deux façons différentes, selon les cas. Certaines entreprises publient un *Statement of Recognised Income and Expense* (SORIE)²⁴³ car elles utilisent l'une des options d'IAS 19 permettant la comptabilisation des écarts actuariels sur engagements de retraites directement en capitaux propres²⁴⁴. Cet état correspond pratiquement au *Statement of comprehensive income* que publieront les sociétés françaises à compter de 2009, si elles optent pour la présentation de deux états de performance comme le permet la norme IAS 1 révisée²⁴⁵. Il a donc été facile dans ce cas d'identifier les OCI et le *comprehensive income*. Alors qu'au 31/12/05, une seule société de l'échantillon publiait un SORIE²⁴⁶, elles sont sept à le faire au 31/12/06²⁴⁷, treize au 31/12/07 et enfin quinze au 31/12/08²⁴⁸.

²⁴² La plupart des sociétés du CAC 40 clôturent à la date du 31/12. Nous avons donc obtenu dans ce cas les rapports annuels pour les exercices clos au 31/12/2005, 31/12/2006, 31/12/2007 et 31/12/2008.

Les sociétés Air France et Alstom clôturent leurs comptes au 31/3. Nous avons donc obtenu les rapports annuels pour les exercices clos au 31/3/2006, 31/3/2007, 31/3/2008 et 31/3/2009.

La société Pernod Ricard clôture ses comptes à la date du 30/06. Nous avons donc obtenu les rapports annuels pour les exercices clos au 30/6/05, 30/6/2006, 30/6/2007 et 30/6/2008.

²⁴³ Les traductions françaises utilisées par les sociétés de l'échantillon varient quelque peu. On trouve ainsi les appellations suivantes : « Etat des produits et charges comptabilisés » (appellation la plus fréquente), « Etat des produits et charges reconnus sur la période », « Etat des produits/charges comptabilisés directement en capitaux propres », « Etat des pertes et profits de la période ».

²⁴⁴ Cet amendement, publié par l'IASB en décembre 2004, s'applique aux exercices ouverts à compter du 1/1/06 mais peut être appliqué par anticipation.

²⁴⁵ A la différence du *Statement of Comprehensive Income* requis par la norme IAS 1 révisée, le SORIE ne prévoit pas la divulgation de la charge/produit d'impôt liée aux OCI.

²⁴⁶ Il s'agit de Schneider. Les sociétés PPR et AXA appliquent par anticipation l'amendement à IAS 19 dès l'année 2005, mais présentent les éléments du SORIE au sein du tableau de variation des capitaux propres. Ce faisant, elles ne respectent pas les exigences de la norme IAS 19, qui requiert (§ 93 B) que les OCI soient présentés dans un tableau distinct des capitaux propres. PPR publie un SORIE distinct à compter de 2006 et AXA à compter de 2007.

²⁴⁷ Dont Air France qui publie un SORIE alors qu'elle n'est pas tenue de le faire puisqu'elle n'applique pas l'option « comptabilisation des écarts actuariels en capitaux propres » d'IAS 19.

²⁴⁸ Vivendi n'applique pas l'option d'IAS 19 mais publie un « tableau des charges et produits comptabilisés » à compter du 31/12/08 car elle applique par anticipation la norme révisée IAS 1.

Les sociétés n'utilisant pas l'option « capitaux propres » d'IAS 19 ne publient pas de SORIE. Nous avons donc reconstitué les OCI et le *comprehensive income* à partir du tableau de variation des capitaux propres. Afin d'obtenir des données homogènes sur l'ensemble de l'échantillon, nous avons retenu la même composition des OCI que celle utilisée pour la présentation du SORIE. Les OCI comprennent donc :

- les variations de juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente ;
- les variations de juste valeur des actifs corporels et incorporels ;
- les écarts de conversion ;
- les éventuels écarts actuariels sur engagements de retraite,
- les pertes et les gains liés aux opérations de couverture de flux de trésorerie (partie efficace de la couverture).

A cette liste a été ajoutée un item « Autres », correspondant soit à des pertes ou produits comptabilisés directement en capitaux propres et dont la nature n'est pas précisée dans le rapport annuel, soit aux impôts comptabilisés directement en capitaux propres. La norme révisée IAS 1 impose que soient présentés distinctement les impôts liés aux OCI, ce que ne requiert pas la norme IAS 19. Sur la période étudiée, certaines sociétés distinguent la charge d'impôt au sein des OCI, mais la plupart ne le font pas et présentent de fait les différentes composantes des OCI nets d'impôt. Nous avons décidé de faire figurer la charge d'impôt, lorsqu'elle était présentée, dans la catégorie « Autres ».

Le *comprehensive income* obtenu à partir du SORIE, ou reconstitué à partir du tableau de variation des capitaux propres, intègre les éventuels intérêts minoritaires. En effet, le SORIE publié par les sociétés de l'échantillon ne permet pas toujours d'identifier la part des intérêts minoritaires attribuables à chacune des composantes du *comprehensive income*. Nous avons donc jugé préférable d'effectuer notre analyse à partir de résultats nets et de *comprehensive income* intégrant les intérêts minoritaires.

De façon plus surprenante, Pernod Ricard publie un « Etat des pertes et profits de la période » à compter du 30/06/08, alors qu'elle n'applique pas l'option d'IAS 19 et qu'il est précisé en annexe que la norme révisée IAS 1 n'a pas été appliquée par anticipation.

3.2. Les résultats

L'analyse comparée du résultat net, du *comprehensive income* et de leur évolution sur les quatre années étudiées est présentée synthétiquement dans le tableau n°5. L'ensemble des informations obtenues figure en annexe n°12.

		2005	2006	2007	2008	Sur 4 ans
1. Résultat net (millions d'euros)	Moyenne	2 287,815	2 550,185	2 722,194	1 695,512	2 313,926
	Médiane	1 359,000	1 571,000	1 598,500	1 380,500	1 541,000
	Ecart type	2 508,380	2 675,620	2 848,264	2 202,221	2 561,351
	Min	141,000	63,000	-437,000	-3 248,000	-3 248,000
	Max	12 643,000	12 135,000	13 535,000	10 953,000	13 535,000
	2. Variation du résultat net	Moyenne	N/A	17,24%	40,52%	-46,60%
Médiane		N/A	6,05%	11,27%	-21,77%	6,05%
Ecart type		N/A	45,31%	227,44%	96,05%	147,45%
Min		N/A	-93,64%	-480,00%	-465,45%	-480,00%
Max		N/A	107,80%	1211,11%	72,88%	1211,11%
3. Comprehensive Income (millions d'euros)		Moyenne	3 051,865	2 192,729	2 104,253	-9,441
	Médiane	1 729,000	1 421,500	1 074,150	250,000	1 047,750
	Ecart type	3 525,590	2 304,728	2 381,766	3 818,455	3 238,809
	Min	-2 276,000	25,000	-433,000	-15 581,000	-15 581,000
	Max	15 720,000	9 459,000	10 528,000	10 181,000	15 720,000
	4. Variation du comprehensive income	Moyenne	N/A	-78,26%	107,47%	-3,99%
Médiane		N/A	-33,05%	6,25%	-67,65%	-15,36%
Ecart type		N/A	346,57%	534,07%	696,85%	542,28%
Min		N/A	-1996,00%	-116,76%	-1811,76%	-1996,00%
Max		N/A	176,45%	3084,00%	3498,38%	3498,38%

(1) Il s'agit de la moyenne des variations constatées pour chaque société

Tableau n°5: Synthèse de l'analyse comparée du résultat net et du comprehensive income

Sur l'ensemble de la période étudiée, le *comprehensive income* est en moyenne inférieur au résultat net. C'est le cas pour chacune des années étudiées, à l'exception de l'année 2005.

En moyenne, sur les quatre années, le *comprehensive income* connaît de plus fortes amplitudes que le résultat net, (écart type plus élevé, t maximum et minimum plus extrêmes). L'analyse annuelle révèle cependant que pour les années 2006 et 2007, le résultat net connaît de plus fortes disparités que le *comprehensive income*.

Pour ce qui concerne les variations des deux indicateurs, elles sont plus fortes pour le *comprehensive income* sur l'ensemble des trois années²⁴⁹ et pour chacune d'entre elles, à l'exception de l'année 2008 pour laquelle la variation moyenne du résultat net est de - 46,60% tandis qu'en moyenne le *comprehensive income* ne diminue que de 3,99%. Les amplitudes sont plus fortes pour le *comprehensive income* sur l'ensemble des trois années. Les divergences entre les variations du résultat net et celles du *comprehensive income* sont plus marquées pour l'année 2008 que pour les autres années. La faible variation moyenne du *comprehensive income* citée précédemment cache en fait des situations individuelles très contrastées, alors que l'évolution du résultat net à la baisse est plus homogène sur l'ensemble de l'échantillon.

Le tableau n°6 propose une synthèse de l'analyse des différents composants des OCI des sociétés de l'échantillon sur l'ensemble de la période étudiée. Pour chacune des quatre années étudiées, les variations de juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente et les écarts de conversion constituent, en valeur absolue, les deux composantes les plus importantes des OCI. Sur l'ensemble des quatre années, elles constituent aussi les deux composantes les plus volatiles. A l'inverse, les variations de juste valeur des actifs corporels et incorporels sont quasi-inexistantes, conséquence logique du choix d'évaluer ces actifs selon le modèle du coût, retenu par l'ensemble des sociétés de l'échantillon²⁵⁰.

²⁴⁹ Les variations ont été étudiées sur 3 périodes (et non 4) : 2006 par rapport à 2005, 2007 par rapport à 2006 et 2008 par rapport à 2009.

²⁵⁰ IAS 16 et 38 autorisent deux modèles d'évaluation pour les actifs corporels et incorporels après la comptabilisation initiale : le modèle du coût et le modèle de la réévaluation. Dans notre échantillon, seule AXA mentionne une variation de juste valeur des actifs corporels 2005 d'un montant de 3 millions d'euros, sans explication sur ce montant.

		2005	2006	2007	2008	Sur 4 ans
1. OCI (millions d'euros)	Moyenne	764,05	-357,46	-617,94	-1 704,95	-479,08
	Médiane	501,50	-151,60	-172,90	-639,00	-139,75
	Ecart type	1 430,80	775,54	1 178,56	2 595,84	2 128,20
	Min	-3 986,00	-2 981,00	-3 959,00	-12 333,00	-12 333,00
	Max	3 991,00	444,00	1 288,00	1 161,00	3 991,00
2. Variation de juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente	Moyenne	296,96	45,24	-264,61	-978,09	-225,13
	Médiane	33,00	0,00	0,00	-60,00	0,00
	Ecart type	614,97	270,52	835,10	2 207,34	1 304,63
	Min	-87,00	-847,00	-3 160,00	-10 475,00	-10 475,00
	Max	2 393,00	729,00	809,00	302,00	2 393,00
3. Variation de juste valeur des actifs corporels et incorporels	Moyenne	0,09	0,00	0,00	0,00	0,19
	Médiane	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Ecart type	0,51	0,00	0,00	0,00	1,99
	Min	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Max	3,00	0,00	0,00	0,00	23,00
4. Ecart de conversion	Moyenne	569,96	-435,10	-483,97	-350,90	-175,00
	Médiane	289,05	-232,50	-220,00	-169,00	-98,75
	Ecart type	886,34	698,73	712,59	637,97	850,67
	Min	-171,00	-3 197,00	-3 013,00	-1 930,00	-3 197,00
	Max	4 287,00	292,00	67,00	1 010,00	4 287,00
5. Ecart actuariels	Moyenne	-7,99	2,43	53,30	-120,08	-18,09
	Médiane	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Ecart type	356,77	172,08	155,31	222,50	245,74
	Min	-459,00	-690,00	-84,00	-829,00	-829,00
	Max	1 878,00	346,00	628,00	0,00	1 878,00
6. Couverture de flux de trésorerie (partie efficace)	Moyenne	-166,29	30,71	83,95	-304,29	27,93
	Médiane	-0,50	1,00	1,30	0,00	0,00
	Ecart type	1 005,42	408,53	253,65	1 120,59	274,27
	Min	-5 724,00	-1 131,00	-146,00	-5 427,00	-662,00
	Max	1 059,00	1 863,00	1 273,00	680,00	2 203,00
7. Autres	Moyenne	70,65	-0,74	-6,61	48,41	27,93
	Médiane	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Ecart type	386,22	189,21	37,62	342,00	274,27
	Min	-345,00	-662,00	-119,00	-338,00	-662,00
	Max	2 203,00	843,00	90,00	1 722,00	2 203,00

Tableau n°6: Analyse des OCI des sociétés du CAC 40 sur la période 2005-2008

* * *

L'étude empirique que nous avons menée sur un échantillon composé de 34 sociétés françaises appartenant au CAC 40 n'avait pas pour vocation de valider des hypothèses de recherche, mais simplement d'illustrer par des données concrètes les divergences qui peuvent exister entre le résultat net, indicateur de mesure de la performance financière utilisé par les praticiens depuis des décennies et le *comprehensive income* que souhaite imposer l'IASB. Sur la période étudiée (2005 à 2008), il apparaît que le *comprehensive income* est en moyenne inférieur au résultat net. L'écart le plus significatif est constaté en 2008, avec un *comprehensive income* moyen négatif tandis que le résultat net moyen reste positif, conséquence prévisible de la crise financière qui a démarré en juillet 2007.

Sur notre échantillon, le *comprehensive income* apparaît plus volatil que le résultat net, ainsi que le craignaient nombre de praticiens.

CONCLUSION DU CHAPITRE 4

Après une longue période d'hésitations, de revirements, le normalisateur américain a définitivement opté pour une approche bilantielle de la détermination du résultat avec la publication du SFAC n°3 en 1980, position ensuite adoptée par l'IASC-IASB. Une telle approche implique que le résultat comptable soit *all inclusive*, c'est-à-dire qu'il intègre l'ensemble des variations de capitaux propres de la période, à l'exclusion de celles résultant des apports et retraits des actionnaires. Ce choix du FASB est cependant resté une position de principe pendant plus de 15 ans, avant que soit publiée la norme SFAS 130 imposant la publication du *comprehensive income*.

Le SFAS 130 autorise la présentation du *comprehensive income* dans le tableau de variation des capitaux propres et ce format de présentation est choisi par une majorité d'entreprises américaines²⁵¹. Ce comportement suggère que leurs managers considèrent que les utilisateurs prêtent beaucoup moins d'attention au *comprehensive income* s'il est présenté dans le tableau de variation des capitaux propres plutôt que dans un état de performance.

C'est aussi la position de l'IASB, qui, dix ans après le FASB, impose la divulgation du résultat global mais exclut la possibilité de le présenter dans le tableau de variation des capitaux propres. Le normalisateur souhaite donc explicitement attirer l'attention de l'utilisateur sur le *comprehensive income*.

La revue de la littérature montre que les raisons à l'origine de la décision des normalisateurs d'imposer la publication du *comprehensive income* relèvent avant tout d'une recherche de cohérence de leurs référentiels comptables. La divulgation de cet indicateur de performance semble être devenue indispensable face au recours de plus en plus fréquent à une évaluation à la juste valeur rendue peu compréhensible par des traitements comptables complexes et peu homogènes.

Les études empiriques peinent cependant à mettre en évidence l'intérêt du *comprehensive income* pour les utilisateurs. L'absence de résultats concluants de ces recherches est

²⁵¹ Nous avons recensé 4 études sur le format de publication du *comprehensive income* par les entreprises américaines selon lesquelles la présentation dans le tableau de variation des capitaux propres est choisi dans plus de 50% des cas : Campbell et al. (1999), Bahmornsiri et Wiggins (2001), Jordan et Clark (2002), Pandit et al. (2006).

évidemment susceptible de constituer un argument pour les détracteurs du *comprehensive income*.

L'étude empirique que nous avons menée sur les sociétés de CAC 40 semblent justifier les craintes des détracteurs du *comprehensive income* quant à sa volatilité qui apparaît en effet nettement plus importante que celle du résultat net. Cette étude n'a cependant pas vocation à être généralisée et permet simplement d'appréhender dans quelle mesure l'utilisation du *comprehensive income* comme indicateur essentiel de la performance financière pourrait conduire les sociétés concernées à revoir leur communication financière.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

L'objectif de cette partie était d'apporter un éclairage le plus complet possible sur le concept de résultat comptable afin de mieux appréhender les enjeux relatifs à sa normalisation.

Le résultat comptable trouve ses fondements conceptuels dans des approches économiques développées durant la première moitié du 20^{ème} siècle. La mise en pratique de ces approches se heurte cependant à une difficulté essentielle: le résultat économique est une mesure ex-ante, tandis que le résultat comptable est déterminé ex-post.

Plusieurs chercheurs ont cependant proposé des modèles de détermination du résultat comptable directement inspirés des approches économiques. Ces modèles n'ont pas donné lieu à une transposition directe dans des textes normatifs mais ont sans nul doute influencé le travail des normalisateurs (américain, puis international). Ces derniers ont cependant maintenu une certaine confusion quant à la définition exacte du concept de résultat pendant une assez longue période (1973-1997). La prise de position des normalisateurs en faveur du *comprehensive income* marque la fin de cette période mais a remis la question de la définition du résultat comptable au centre des débats.

Alors que la position des normalisateurs apparaît essentiellement justifiée par une recherche de cohérence de leur référentiel comptable, certains leur reprochent de ne pas prendre suffisamment en compte l'intérêt du *comprehensive income* pour les utilisateurs. L'EFRAG²⁵² soutient ainsi que le débat sur le résultat global ne doit pas prendre en compte la cohérence du référentiel comptable de l'IASB, ce dernier devant évoluer en cas de besoin, mais doit se focaliser sur l'utilité et la mise en pratique d'un nouveau concept de résultat. Les résultats des recherches empiriques pourraient permettre à l'IASB de justifier sa position par la pertinence pour l'utilisateur. Or à ce jour, l'absence de résultats probants des études empiriques consacrées à la mise en évidence de la pertinence du *comprehensive income* rend difficile l'utilisation de cet argument par l'IASB.

²⁵² Dans son DP intitulé « *What is wrong, if any, with the good old income statement ?* », publié en novembre 2006.

**TROISIEME PARTIE: ETUDE DU
PROCESSUS DE NORMALISATION DU
RESULTAT COMPTABLE PAR L'IASB**

INTRODUCTION DE LA TROISIEME PARTIE

Cette partie a pour vocation d'exposer notre démarche de recherche et de discuter les résultats obtenus.

La revue de la littérature présentée dans le chapitre 4 a mis en évidence que la publication du *comprehensive income* se justifie, soit par la recherche d'une pertinence accrue de l'information financière, soit par la volonté d'une plus forte cohérence interne du référentiel comptable et des états financiers. La pugnacité dont fait preuve le normalisateur comptable international pour imposer le *comprehensive income*, alors même que préparateurs et utilisateurs semblent trouver peu d'intérêt à cet indicateur de performance, dont l'utilité peine à être démontrée, suggère qu'il cherche avant tout à améliorer la cohérence de son référentiel. L'IASB a d'ailleurs été plusieurs fois accusé de privilégier une approche dogmatique lors du processus de production des normes, reléguant les besoins des parties prenantes au second plan²⁵³. Batsch (2005) écrit ainsi à propos du projet de publication du *comprehensive income* de l'IASB :

« La relativisation, sinon la dilution, du compte de Résultat procède plus d'une démarche systématique et dogmatique que de la requête des grands investisseurs et utilisateurs »

Notre travail sur le terrain a pour objectif de vérifier dans quelle mesure cette assertion peut être validée.

Nous avons souhaité, dans cette 3^{ème} partie, rendre compte de l'intégralité de notre démarche de recherche. Les difficultés rencontrées lors de nos premières approches du terrain ont, d'une part permis de faire évoluer notre questionnement de recherche, et d'autre part soulevé la question de l'intérêt des utilisateurs professionnels pour la normalisation comptable. Il nous a donc semblé important de les relater.

Un premier chapitre est donc consacré à notre démarche de recherche (chapitre 5). Nous y exposons notre positionnement épistémologique et méthodologique, le cheminement

²⁵³ Dans un compte-rendu de la commission des finances, de l'économie générale et du Plan, daté du 30 octobre 2008, Gael Yanno, chargé par la commission d'une mission d'information sur les enjeux des nouvelles normes comptables, écrit : « *Il faut promouvoir une vision concurrente de la comptabilité, plus pragmatique que celle portée par l'IASB, qui pêche par son dogmatisme, en particulier s'agissant de la juste valeur* ».

intellectuel ayant conduit à la reformulation de notre question de recherche, nos hypothèses et les méthodes de collecte et d'analyse de données mises en œuvre.

Dans le chapitre 6, nous présentons et discutons les résultats des différentes études menées sur le terrain (chapitre 6).

<u>TROISIEME PARTIE</u>	
Etude du processus de normalisation du résultat comptable par l'IASB	
<u>Chapitre 5</u>	<u>Chapitre 6</u>
De la démarche de recherche	Les résultats de la recherche

CHAPITRE 5: DE LA DEMARCHE DE RECHERCHE

INTRODUCTION DU CHAPITRE 5

Ce chapitre propose un compte-rendu de notre démarche de recherche. Il a pour objectif d'éclairer nos choix épistémologique et méthodologique.

Une démarche de recherche s'inscrit rarement dans un processus linéaire mais résulte plutôt d'allers et retours entre question de recherche, la littérature et parfois le terrain.

Notre travail de recherche est bien le résultat d'une telle démarche itérative.

Le choix du thème général de ce travail de recherche, le *comprehensive income*, s'est fait très tôt. Nous souhaitons que notre objet de recherche fût en lien avec des problématiques actuelles au sein de notre champ disciplinaire, telles que la mesure de la performance financière par la comptabilité, la définition du résultat comptable, l'utilité de l'information financière et la normalisation comptable internationale.

Au sein de ce thème général, nous avons envisagé d'axer notre travail sur le seul sujet de la pertinence du *comprehensive income* pour les utilisateurs dans le contexte français. Notre question de recherche a ensuite évolué vers l'analyse du processus de normalisation du résultat comptable par l'IASB.

Dans ce chapitre 5, nous souhaitons rendre compte des différentes étapes ayant conduit au canevas de notre recherche.

La première section est consacrée au positionnement épistémologique et méthodologique de notre recherche.

Dans une deuxième section sont présentés les différents modes d'accès au terrain envisagés et les raisons ayant conduit à les abandonner.

Enfin le canevas de notre recherche est détaillé dans une troisième section.

1. Le positionnement épistémologique

Les compte-rendus des travaux en sciences de gestion ne mentionnent pas toujours explicitement le paradigme épistémologique dans lequel ils s'inscrivent. Un questionnement sur le positionnement épistémologique est cependant nécessaire préalablement à tout choix méthodologique afin d'éviter toute incompatibilité (Gavard-Perret et al, 2008, p 33).

Le questionnement épistémologique ne doit pas se limiter à une réflexion méthodologique. L'épistémologie est définie par Piaget (1967)²⁵⁴ comme « l'étude de la constitution des connaissances valables ». L'épistémologie s'intéresse à la définition de la connaissance, à son processus d'élaboration et de validation. La méthodologie peut être définie comme l'étude des méthodes d'élaboration des connaissances. La réflexion méthodologique ne constitue donc qu'un aspect du positionnement épistémologique.

Après avoir rappelé quels sont les deux grands courants épistémologiques reconnus en sciences de gestion (1.1), nous justifions notre choix pour une posture dite « postpositive aménagée » (1.2)

1.1. Positivism et constructivisme.

Deux grandes familles de paradigmes épistémologiques sont reconnues par les chercheurs en sciences de gestion (Gavard-Perret et al., 2008, p 20) : la famille des paradigmes épistémologiques positivistes et celle des paradigmes épistémologiques constructivistes. Au sein de ces deux grands courants, certains chercheurs identifient différents paradigmes, sans qu'un véritable consensus émerge. Wacheux (1996, p 38) distingue ainsi quatre épistémologies possibles, la positive, la sociologie compréhensive, le fonctionnalisme et le constructivisme. D'autres auteurs (Perret et Séville, 2003) s'accordent à identifier trois paradigmes épistémologiques : le positivisme, l'interprétativisme et le constructivisme, distinction admise par plusieurs chercheurs en comptabilité financière (Hoarau, 2001 ; Herrbach 2001 ; Chambost, 2007). Cette partition fait débat, certains considérant que l'interprétativisme est à considérer comme un paradigme méthodologique et non épistémologique (Gavard-Perret et al., 2008, p 21).

²⁵⁴ In « *Logique et connaissance scientifique* », Gallimard, Cité par Gavard-Perret et al, 2008, p 7.

Afin d'éviter toute confusion, nous nous limitons à la distinction unanimement acceptée entre positivisme et constructivisme, et considérons que l'interprétativisme peut être envisagé comme l'un des courants du constructivisme au regard de leurs hypothèses fondatrices communes.

Le positionnement d'un travail de recherche dans l'un ou l'autre de ces deux grands courants épistémologiques s'avère complexe et est souvent confondu avec le choix méthodologique et la méthode de recherche. Ainsi, le choix d'une étude quantitative relèverait forcément d'une posture positiviste, tandis que l'analyse de données qualitatives s'inscrirait logiquement dans une approche constructiviste. Or, comme le rappellent Gavard-Perret et al. (2008) positionnement épistémologique, méthode de recherche et de collecte de données doivent être dissociés. Une méthode fondée sur l'analyse de données qualitatives peut tout à fait s'inscrire dans un paradigme positiviste, tandis que le constructivisme autorise une grande variété de méthodes et de données.

Le chercheur doit donc répondre à trois questions différentes et non pas à une seule :

- 1) Quelle est ma posture épistémologique ?
- 2) Quelle méthode de recherche dois-je retenir ?
- 3) Comment vais-je collecter puis analyser les données nécessaires ?

Comme souligné précédemment (cf *supra*), la réponse à la première question peut limiter les choix de réponses possibles aux questions suivantes. Il est donc essentiel d'y répondre avant d'envisager les autres questions. Pour ce faire, le chercheur doit se référer aux grandes hypothèses fondatrices des deux paradigmes afin de déterminer quelles sont celles sur lesquelles s'appuie son travail de recherche.

Le positivisme est traditionnellement associé aux travaux d'Auguste Comte (1949) selon lequel

« le caractère fondamental de la philosophie positive est de regarder tous les phénomènes assujettis à des lois naturelles invariables, dont la découverte précise et la réduction au moindre nombre possible sont le but de tous nos efforts » (p 26-27)

L'homme ne peut donc pas atteindre l'essence des choses et seuls les faits expérimentés ont une valeur universelle. Pour les positivistes, la réalité a donc une essence propre. Le chercheur peut tenter de connaître cette réalité qui lui est extérieure. Le paradigme positiviste repose ainsi sur trois hypothèses fortes (Gavard-Perret et al., 2008, p 22) :

- il existe un réel observable et indépendant de l'attention et de l'intérêt que peut lui porter le chercheur ;
- le réel est régi par des lois naturelles et immuables dont la plupart sont observables et mesurables ;
- le chercheur est en mesure de se placer en position d'extériorité par rapport au phénomène étudié, il n'influence donc pas l'objet étudié.

Le positivisme a fait l'objet de nombreuses critiques qui ont mis son évidence ses limites. Il a évolué vers un courant qualifié de postpositivisme qui accepte une formulation plus souple des hypothèses fondatrices. Ainsi, le paradigme postpositiviste admet que le chercheur n'est pas toujours en mesure d'appréhender le réel dans sa globalité et qu'il doit se contenter de l'approcher « au plus près » par l'utilisation de plusieurs méthodes.

Face à la multiplicité des courants relevant du constructivisme, il s'avère plus délicat d'en identifier les hypothèses fondatrices. Les différentes approches constructivistes s'accordent cependant à admettre la non séparabilité de l'observateur et du phénomène observé. La réalité n'est donc jamais indépendante de celui qui l'observe mais résulte d'un processus de construction sociale. Les jeux d'interactions entre acteurs du monde social conduisent à des interprétations partagées source de cette construction sociale de la réalité.

Dans un paradigme constructiviste, le chercheur construit la réalité avec les acteurs. Des représentations co-construites de la réalité émergent d'un processus continu d'itérations, d'analyse et de critiques.

Pour le courant interprétativiste, la recherche est essentiellement compréhensive. Elle vise à comprendre des phénomènes et non à les expliquer, à travers les interprétations qu'en font les acteurs.

La spécification du positionnement épistémologique constitue l'acte fondateur d'un travail de recherche dont découle le processus de recherche. Le choix d'un paradigme épistémologique est parfois difficile. Certains s'interrogent sur la possibilité de se référer à

plusieurs paradigmes épistémologiques, ce qui semble cependant irréalisable, les deux approches épistémologiques reposant sur des postulats irréconciliables.

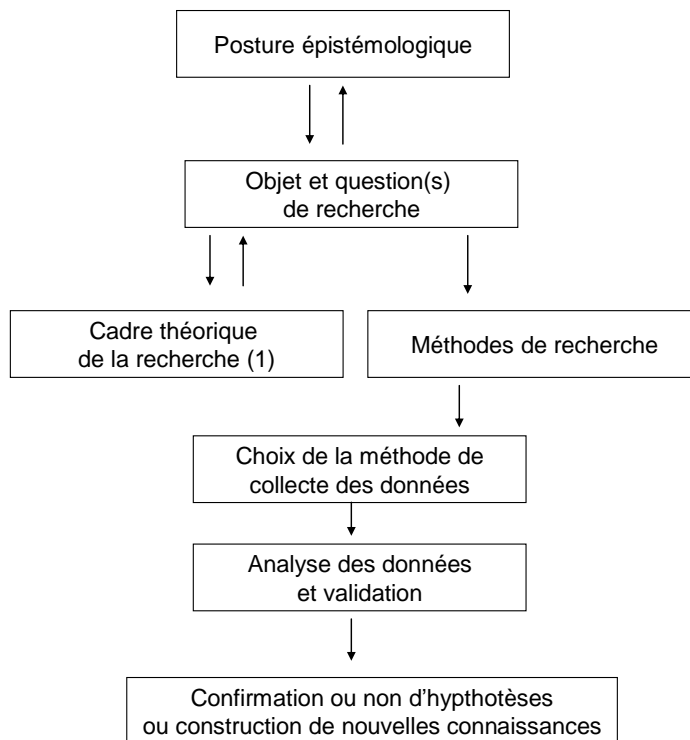
Il semble cependant possible d'adopter une position épistémologique aménagée (Perret et Séville, 2003, p 31). Miles et Huberman (2003, p 16) écrivent ainsi : «*Ceci signifie que nous croyons que les phénomènes sociaux existent non seulement dans les esprits mais aussi dans le monde réel* ». Ils ajoutent que les limites entre les épistémologies sont devenues floues, les postpositivistes acceptant pour la plupart la validité des données subjectives, tandis que peu de constructivistes continuent d'appliquer une herméneutique pure. Miles et Huberman (2003) adoptent une posture que Perret et Seville (2003) qualifient de « positiviste-logique aménagée ».

Certes, certains objets de recherche semblent s'inscrire naturellement dans un paradigme épistémologique donné²⁵⁵. Dans de nombreux cas, la posture épistémologique du chercheur s'avère plus complexe à déterminer. La position du chercheur par rapport à son objet de recherche apparaît comme le critère essentiel de différenciation entre les deux grands courants épistémologiques. S'il existe une distanciation significative entre le chercheur et son objet de recherche, sa posture épistémologique peut être qualifiée de postpositiviste, ou de « postpositiviste aménagée »²⁵⁶.

La spécification du positionnement est essentielle pour assurer la cohérence des stratégies de recherche utilisées et la validation des résultats. La figure n°6 met en évidence les différentes étapes d'une démarche de recherche, et montre qu'il ne s'agit pas d'un processus complètement linéaire, certaines étapes résultant plutôt d'un processus itératif. Les liens entre positionnement épistémologique, méthodes de recherche et mode de collecte des données sont discutés dans la section suivante

²⁵⁵ Un travail de recherche dont l'objectif est la validation d'une théorie relève a priori du positivisme.

²⁵⁶ Terme utilisé par Gavard-Perret et al., 2008, p 74.



(1) Cette étape n'est pas systématique à toute recherche

Figure n°6 : Les différentes étapes de la démarche de recherche
(D'après Gavard-Perret et al., 2008)

1.2. Positionnement épistémologique et choix méthodologique

Nous avons rappelé précédemment qu'une erreur fréquente consiste à confondre posture épistémologique, méthode de recherche et techniques de collecte des données.

Avant de montrer en quoi le positionnement épistémologique incite cependant à privilégier certaines méthodes et certaines techniques de recherche, nous proposons de discuter les différentes méthodes ou approches de recherche et de présenter brièvement les techniques de collecte des données.

1.2.1. Les méthodes de recherche : déductive, abductive et inductive.

La déduction est un moyen de démonstration. Une approche de recherche déductive consiste à tester une théorie ou des connaissances préalablement développées. Elle est le plus souvent qualifiée d'hypothético-déductive car elle aboutit à formuler des hypothèses qui sont ensuite testées pour aboutir à une explication ou une prédiction de phénomènes constatés.

L'induction consiste à construire de nouvelles connaissances à partir de l'observation de situations empiriques. Il y a induction lorsque le chercheur considère qu'une relation observée sur un certains nombres de cas concrets, mais non démontrée, est vraie pour toute les observations à venir. L'induction pure semble difficilement acceptable dans une démarche scientifique. Pour Chalmers (1997), l'inductivisme pur, qu'il qualifie de naïf, se heurte à deux problèmes majeurs, celui de la généralisation et celui de la connaissance du chercheur préalablement à l'observation. D'une part, il peut aboutir à une conclusion fausse alors même qu'elle résulte d'une inférence légitime²⁵⁷. D'autre part, l'inductivisme postule que la connaissance découle de l'observation. Or il semble que toute observation dépend des connaissances, des présupposés et des attentes de l'observateur. Une démarche inductive pure est alors confrontée à une situation de « circularité », l'observation étant supposée permettre l'émergence de nouvelles théories tout en étant elle même influencée par des théories existantes.

L'abduction peut être définie comme un processus visant à déterminer des explications possibles pour des faits en fonction d'une base de connaissances. Concrètement, une démarche abductive consiste à effectuer des allers et retours successifs entre le travail empirique effectué et les théories mobilisées. Elle a pour objectif la construction de nouvelles connaissances à partir de savoirs déjà reconnus.

Ces trois approches de recherche, déduction, induction et abduction sont présentées en figure n°7.

²⁵⁷ Chalmers (1987, p 39) illustre son propos avec l'exemple fréquemment cité de l'observation des corbeaux.

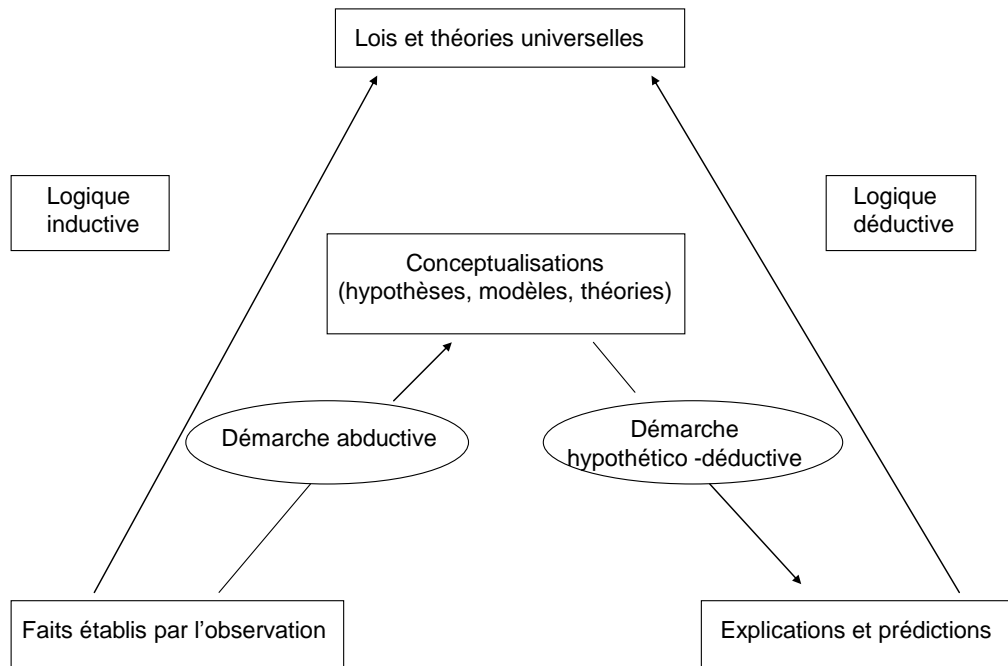


Figure n°7: Abduction, déduction et induction
Source : Charreire et Durieux (2003)

Une recherche peut être menée selon une démarche unique, de type hypothético-déductif ou abductif, mais de nombreux processus de recherche combinent deux ou trois démarches. A partir d'observations, le chercheur peut en effet produire des lois (inductions) ou tout au moins des conceptualisations (abductions) qui peuvent ensuite être testées selon une démarche hypothético-déductive.

1.2.2. Démarche de collecte et d'analyse des données

Les recherches en sciences sociales s'appuient traditionnellement sur deux grandes démarches de collecte et d'analyse des données, l'approche quantitative et l'approche qualitative. Plusieurs auteurs s'interrogent sur le caractère équivoque de cette distinction (Baumart et Ibert, 2003, p 96). En effet, le caractère qualitatif/quantitatif peut être utilisé aussi bien pour caractériser les données que leur mode d'analyse. Ainsi certaines données dites qualitatives pourront être traitées selon un traitement statistique quantitatif.

Les données qualitatives correspondent, selon Evrad et al.²⁵⁸ à des variables mesurées sur des échelles non métriques, nominales ou ordinales, tandis que les données quantitatives sont collectées avec des échelles d'intervalles ou de proportions. Les données quantitatives sont plus riches en termes d'analyse statistique, certains traitements mathématiques étant inapplicables aux données qualitatives (Baumart et Ibert, 2003, p99).

L'utilisation de données qualitatives n'implique donc pas systématiquement une démarche qualitative, pour laquelle nous proposons de retenir la définition qu'Usunier et al (1993, p 117) empruntent à Van Maanen : *«un éventail de techniques d'interprétation qui visent à décrire, décoder, traduire et d'une façon plus générale être en accord avec le sens, et non pas décrire la fréquence de certains phénomènes qui se produisent plus ou moins naturellement dans le monde social »*²⁵⁹.

Une démarche quantitative cherche à mettre en évidence des régularités dans le but de prédire des phénomènes, tandis qu'une démarche qualitative étudie en profondeur des phénomènes.

1.2.3. Le choix d'une posture « postpositive aménagée »

Au cours de notre recherche, la question de la posture épistémologique s'est posée à plusieurs reprises. L'évolution de notre questionnement de recherche, de la nature des données à collecter et de leur mode d'analyse nous a en effet conduit à reconsidérer notre positionnement épistémologique.

Dans le souci d'éviter toute conclusion rapide, toute confusion et toute incohérence entre posture épistémologique, approche méthodologique, collecte et analyse des données, un tableau récapitulatif des différentes possibilités a été établi (tableau n°7).

²⁵⁸ Cités par Baumart et Ibert (2003), p 97.

²⁵⁹ Van Maanen (1983) *« Qualitative Methodology »*, London, Sage.

	Posture postpositiviste	Posture constructiviste/intrepretativsite
Objet de recherche	Interrogation objective des faits par mise à l'épreuve empirique d'hypothèses préalablement formulées	- Développer une compréhension de l'intérieur de la réalité sociale (posture interprétativiste) - Transformer des modes de réponses habituelles dans un contexte donné.
Position du chercheur par rapport à l'objet de recherche	Neutralité par rapport à l'objet de recherche	Non-séparabilité du chercheur avec le phénomène étudié
Approches de recherche possibles	- Abductive - Hypothético-déductive	-Inductive -Abductive
Type de données	Quantitatives Qualitatives	Qualitatives
Collecte des données	- Utilisation de données secondaires (ex : données boursières) - Questionnaires - Expérimentation - Etudes de cas	Grande diversité de méthodes de collecte des données : entretiens, études de cas, observation participante...
Méthode d'analyse des données	- Traitement statistique, - Plus rarement :analyse qualitative	- Analyse qualitative - Analyse quantitative statistique possible dans certains cas

Tableau n°7: Posture épistémologique et méthodes de recherche

Cette synthèse réaffirme quelques éléments essentiels à notre réflexion, déjà évoqués précédemment. Une posture épistémologique n'implique pas forcément une démarche hypothético-déductive fondée sur l'utilisation de données quantitatives faisant l'objet d'un traitement statistique, même si cette approche est dominante en sciences de gestion. A l'inverse, l'utilisation de données qualitatives et/ou le choix d'une méthode d'analyse qualitative n'implique pas que le chercheur se situe dans un paradigme constructiviste.

La distanciation entre le chercheur et son objet de recherche apparaît bien comme le critère de différenciation essentiel entre les deux paradigmes. Une étude de cas peut s'inscrire dans un positionnement positiviste ou « pospositiviste aménagé » si la recherche vise à mettre en évidence des actions qui auraient été réalisées avec ou sans l'intervention du chercheur.

Durant la première phase de notre travail de recherche, nous avons envisagé une recherche de type hypothético-déductive s'inscrivant parfaitement dans une posture positiviste. L'objet initial de notre recherche consistait à valider ou infirmer l'hypothèse d'une pertinence du

comprehensive income pour les utilisateurs de l'information financière. Une étude exploratoire sous forme d'entretiens, dont la synthèse est présentée dans la deuxième section de ce chapitre, et la revue de la littérature sur le sujet, ont permis d'envisager des hypothèses testables par expérimentation.

Les difficultés d'accessibilité au terrain ont remis en question la méthodologie envisagée (cf *infra*). Dans le même temps, l'analyse des entretiens exploratoires a fait émerger divers questionnements relatifs à la légitimité de l'IASB, au comportement du normalisateur IASB qui nous ont conduit à élargir notre revue de la littérature à des recherches relatives au processus de normalisation comptable.

Nous avons dès lors décidé de centrer notre recherche sur le processus de normalisation du résultat comptable. La formulation définitive de notre question de recherche a nécessité quelques allers et retours entre l'ensemble de la littérature mobilisée, les entretiens exploratoires et le terrain envisagé.

L'évolution de notre objet de recherche nous a conduit à reconsidérer le positionnement épistémologique de cette recherche. Nous nous sommes demandé si une posture postpositiviste pouvait être maintenue au vu des éléments suivants :

- notre démarche ne pouvait plus être considérée comme hypothético- déductive,
- nous envisagions de collecter des données qualitatives,
- Nous nous orientons vers une méthode d'analyse plutôt qualitative, l'analyse de contenu (cf *infra*).

Notre recherche consiste à analyser un processus de normalisation, essentiellement à partir d'écrits. Nous ne sommes donc pas partie prenante de l'objet de recherche vis-à-vis duquel il existe une distanciation importante. En ce sens, notre posture épistémologique est plus proche du paradigme positiviste que du constructivisme. La place importante prise par l'interprétation des données dans notre étude était cependant susceptible de mettre en cause cette posture. L'objectivité requise par un positionnement épistémologique est en effet difficile à atteindre dans une recherche dite contemplative, une même situation pouvant être vue différemment par deux observateurs.

Nombre de chercheurs considèrent cependant que l'objectivité requise est inatteignable, et que le chercheur essaie de tendre vers la neutralité en prenant un certain nombre de précautions.

Notre posture épistémologique peut être alors être qualifiée de « post-positive aménagée » selon la terminologie proposée par Gavard-Perret et al. (2008, p 73)

La figure n°8 propose une synthèse de notre démarche de recherche.

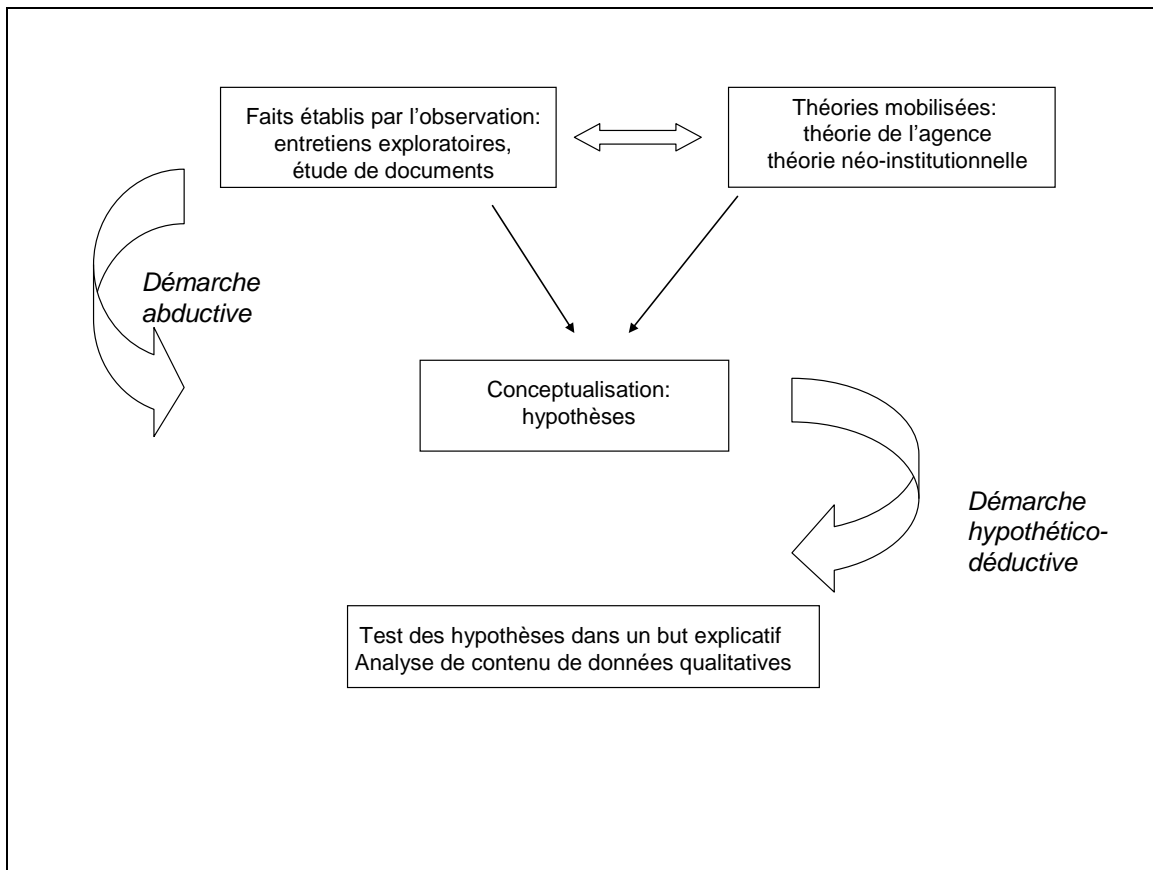


Figure n°8: Démarche de recherche

La première phase de notre recherche relève d'une démarche abductive, faite d'allers et retours entre les faits observés, la littérature et les cadres théoriques mobilisés. Les deux premières parties de cette thèse ont permis de justifier la mobilisation du cadre théorique de l'agence et celui de théorie néo-institutionnelle.

La seconde phase s'inscrit dans une démarche hypothético-déductive, dans la mesure où nous posons des hypothèses qui sont ensuite validées ou invalidées par l'analyse de données qualitatives constituées des réponses à un exposé-sondage de l'IASB (cf *infra*). Nos hypothèses de recherche, le choix des données qualitatives et la méthode d'analyse retenue sont expliquées dans la 3^{ème} section de ce chapitre.

Nous avons souhaité au préalable rendre compte des entretiens exploratoires menés en début de recherche, et des difficultés d'accès au terrain évoqués précédemment qui ont en partie influé sur notre démarche de recherche.

* * *

Tout projet de recherche s'inscrit explicitement ou implicitement dans un cadre épistémologique défini. La légitimité d'un travail de recherche nécessite une cohérence entre la posture épistémologique et la méthode de recherche.

L'objet de notre recherche est l'analyse explicative du jeu des acteurs lors d'un processus de normalisation comptable à l'aune d'un double cadre théorique, celui de l'agence et celui du néo-institutionnalisme. Cette analyse est conduite à partir de données qualitatives écrites, disponibles publiquement. Même si l'interprétation de ces données implique une certaine subjectivité, notre recherche consiste à étudier des faits, des actions qui existent, que nous intervenions ou non en tant que chercheur. Notre recherche s'inscrit donc dans un cadre « postpositiviste aménagé ».

2. Les prémices de la recherche sur le terrain

La revue de la littérature présentée dans la 2^{ème} partie de cette thèse a mis en évidence les difficultés rencontrées par les études empiriques d'association menées sur le *comprehensive income*.

Nous avons donc envisagé la mise en œuvre d'une méthode de collecte des données différente pour répondre à notre question de recherche initiale. Dans cette partie, nous avons souhaité rendre compte de l'intégralité des travaux de nature exploratoire effectués sur le terrain, au risque de donner l'impression d'une juxtaposition désordonnée de méthodes de recueil de données. Il nous semble cependant intéressant de présenter l'intégralité du processus ayant conduit à l'évolution de notre objet de recherche et à la méthode de recherche finalement mise en place

Les entretiens exploratoires menés en début de recherche sont présentés dans la première partie (2.1), puis nous expliquons les raisons ayant conduit à l'abandon de méthodes de collecte de données initialement envisagées (2.2).

2.1. Entretiens exploratoires auprès d'investisseurs et de préparateurs de comptes français.

L'objet de cette première étude était double. Il s'agissait, d'une part, de mieux appréhender le niveau de connaissance de la communauté financière française du concept de *comprehensive income* et, d'autre part, d'obtenir des éléments nécessaires à notre choix méthodologique. Nous avons interviewé des investisseurs et des responsables de la communication financière de sociétés du CAC 40.

2.1.1. L'intérêt méthodologique des entretiens exploratoires

A l'origine, nous souhaitions tester la pertinence du *comprehensive income* auprès des investisseurs professionnels, habituellement utilisés comme « *proxy* » des utilisateurs de l'information financière. Nous avons exclu l'approche empirique fréquemment utilisée dans les études de « *value relevance* » pour plusieurs raisons. En premier lieu, les études d'association présentées dans la deuxième partie de cette thèse n'ont pas permis de valider ou d'invalider l'hypothèse de la pertinence du *comprehensive income*, et nous n'avons pas

vu d'intérêt à mener une nouvelle étude selon la même approche. En second lieu, il semble difficile et peu concluant de mener une étude d'association pour tester la pertinence d'un indicateur non encore publié.

Nous avons donc rapidement envisagé d'autres « stratégies » nous permettant d'apporter des réponses à notre question de recherche. Deux approches de collecte des données ont émergé, une approche qualitative fondée essentiellement sur des entretiens menés auprès d'investisseurs professionnels et une approche quantitative sous la forme d'une expérimentation en laboratoire. Nous avons alors décidé de mener neuf entretiens de nature exploratoire auprès de membres de la communauté financière française, afin de déterminer quelle approche serait la plus appropriée.

Les entretiens peuvent être menés selon quatre formes classiques (Wacheux, 1996, p 204) : directif, semi-directif, non directif ou sous la forme d'entretien de groupe. Nous avons choisi de mener des entretiens de type semi-directif, qui laissent une relative liberté au répondant et permet ainsi de mieux appréhender sa logique, tout en autorisant des comparaisons entre les différents répondants.

Ces entretiens, d'une durée d'environ 1 heure, ont été menés à partir d'une question initiale sur la définition du concept de résultat, complétée par une liste de thèmes (cf. *infra*). Ces différents thèmes n'ont pas été abordés de manière séquentielle mais au fur et à mesure de l'entretien, par l'interlocuteur directement ou par nous-même sous forme de question. Nous avons veillé à respecter les principes élémentaires de maîtrise de l'entretien : établir une bonne relation avec l'interviewé, tout en évitant les réponses triviales (Chambost, 2007, p 108).

Il n'a pas été jugé utile de mettre en œuvre une méthode particulière pour le décryptage des données, peu pertinente au regard du faible nombre d'interviewés et du caractère exploratoire de ces entretiens. Ainsi, les données recueillies lors des entretiens n'ont pas été codées²⁶⁰ selon une technique spécifique, mais simplement classées dans différentes catégories correspondant aux principaux thèmes abordés.

Nous avons d'abord interrogé deux personnes appartenant à la communauté des investisseurs, puis six personnes représentant plutôt les préparateurs de comptes mais en

²⁶⁰ Plusieurs approches peuvent être utilisées pour effectuer le codage des informations recueillies lors des entretiens. Miles et Huberman (2003) proposent des outils d'analyse et de présentation de données fréquemment utilisés dans les recherches qualitatives.

lien constant avec les investisseurs puisqu'il s'agissait de responsables de la communication financière des sociétés du CAC 40. Notre objectif principal était de comprendre comment les investisseurs perçoivent et utilisent le résultat comptable et d'appréhender leur niveau de connaissance du *comprehensive income*. Il s'est cependant vite avéré difficile de trouver des analystes financiers acceptant de nous rencontrer pour discuter d'un sujet semblant très technique et peut être sans grand intérêt pour eux à court terme.

Nous avons alors élargi notre échantillon de personnes interviewées aux responsables de communication financière du CAC 40 pour obtenir leur point de vue sur cette nouvelle obligation de publication du *comprehensive income* et leur perception de l'utilisation de l'information financière par les analystes financiers²⁶¹.

2.1.2. Synthèse des entretiens menés auprès des investisseurs

Afin de mieux comprendre comment les investisseurs perçoivent et utilisent le résultat comptable et d'appréhender leur niveau de connaissance du *comprehensive income*, nous avons conçu un guide d'entretien semi-directif (cf. annexe n°9) autour des cinq thèmes suivants :

- 1) Définition du résultat comptable ;
- 2) Changements perçus introduits par l'application du référentiel IFRS,
- 3) Importance accordée au résultat comptable, fiabilité du résultat publié et utilisation.
- 4) Utilisation de la juste valeur dans le référentiel IFRS : identification des actifs évalués en juste valeur et comptabilisation des variations de juste valeur.
- 5) Définition du *comprehensive income* et connaissance du projet de révision d'IAS1²⁶².

Nous avons interrogé un analyste *buy side*, et un analyste *sell side* responsable de la recherche. Sans grande surprise, nous constatons que le responsable de recherche a une connaissance étendue des règles comptables et de leurs évolutions tandis que l'analyste *buy*

²⁶¹ Cf en Annexe n°10 la lettre que nous avons adressée aux responsables de communication financière des sociétés du CAC 40.

²⁶² Lorsque nous avons mené ces entretiens (printemps 2006), l'exposé-sondage de révision d'IAS 1 avait été publié mais pas la norme définitive.

side est moins au fait des problématiques comptables. Nous présentons une synthèse de ces entretiens articulée autour des cinq grands thèmes identifiés précédemment.

Définition du résultat comptable

L'analyste *buy side* se réfère d'abord au résultat publié, puis il ajoute, après une question plus précise de notre part, qu'il ne reflète pas la performance de l'entreprise et doit donc être retraité. Le responsable de recherche nous donne une définition plus précise en définissant le résultat comme la différence entre des produits et des charges récurrents. Il ajoute que « *certain le définissent comme la variation des fonds propres mais ce n'est pas ma conception* ».

Changements introduits par l'application des IFRS

Les deux personnes interrogées sont unanimes sur l'absence d'amélioration apportée à la mesure du résultat par le passage aux normes IFRS. Elles citent en priorité l'absence de distinction entre l'opérationnel et l'exceptionnel. L'analyste *buy side* estime que le résultat financier en IFRS est devenu difficile à comprendre du fait de la prise en compte d'opérations de change non dénouées. Le responsable de recherche soutient que les IFRS ne permettent pas d'améliorer la comparabilité entre les sociétés européennes car elles sont trop floues²⁶³.

En revanche, tous les deux considèrent que les IFRS ont permis d'obtenir un bilan de meilleure qualité car les engagements hors-bilan sont intégrés.

Importance accordée au résultat comptable, fiabilité du résultat publié et utilisation

Le résultat net comptable n'est pas considéré comme l'indicateur de performance le plus pertinent, sauf pour certains secteurs d'activité selon le responsable de recherche. L'analyste *buy side* lui préfère le résultat opérationnel courant et le responsable de recherche l'EBIT ou l'EBITDA hors éléments non récurrents reconstitués par l'analyste²⁶⁴. L'analyste *buy side* considère que l'EBITDA est « *très dangereux, c'est un indicateur qui peut être beaucoup trop optimiste* ».

²⁶³ Il ajoute à ce sujet « *On aurait du prendre les US GAAP, cela aurait coûté moins cher* ».

²⁶⁴ Le responsable de recherche nous explique ainsi que l'EBIT est calculé en prenant en compte l'amortissement des immobilisations devant être renouvelées. Les dépréciations de goodwill ne sont pas prises en compte car c'est une dépense qui ne sera pas renouvelée et le fait que l'acquisition est une mauvaise affaire apparaît déjà dans les résultats de l'entreprise.

Le compte de résultat au format IFRS ne satisfait pas les deux interviewés. L'absence d'un indicateur normé de type « résultat opérationnel » pose un véritable problème selon les deux analystes, l'un d'entre eux allant même jusqu'à dire « *c'est un scandale absolu de ne pas avoir ça* ». Les comportements de lissage de résultat semblent aussi difficiles à détecter.

Le responsable de recherche nous explique cependant que les données du compte de résultat publié, retraitées si besoin, sont utilisées pour établir des prévisions de *cash flow* et de résultat. Il ajoute sa préférence pour un compte de résultat par nature qui permet de détecter des dérapages sur les stocks, ou les comportements discrétionnaires pour la détermination du « coût des ventes » dans le compte de résultat par destination

La juste valeur dans le référentiel IFRS

Si le responsable de recherche a une bonne connaissance de l'utilisation de la juste valeur dans le référentiel IFRS, ce n'est pas le cas de l'analyste *buy side* à qui nous devons fournir quelques explications. Il considère que tous les ajustements de valeur devraient aller en capitaux propres afin de ne pas rendre le résultat d'une société dépendant du cours des actions des sociétés qu'elle détient. Il explique que les analystes financiers continentaux cherchent à déterminer la capacité bénéficiaire de l'entreprise là où les Anglo-saxons souhaitent la valoriser et sont donc plus intéressés par la juste valeur.

Le responsable de recherche considère qu'il est normal que certains ajustements de juste valeur, tels que ceux constatés sur les titres disponibles à la vente, impactent les capitaux propres et non le résultat. Il ajoute cependant que l'analyste ne prend pas en compte ces éléments constatés directement en capitaux propres pour élaborer ses prévisions.

Connaissance du « *comprehensive income* » et du projet de l'IASB

L'analyste *buy side* nous avoue ne jamais avoir entendu ce terme dans le cadre professionnel mais a lu récemment un article à son sujet dans la revue *Analyse financière*. Après quelques explications de notre part, il estime que cet indicateur semble dépourvu d'intérêt pour l'analyste.

Le responsable de recherche connaît le concept de *comprehensive income* mais ignore que l'IASB a l'intention d'imposer sa publication. Il s'exprime de façon virulente contre cet indicateur qui lui semble sans intérêt, voire dangereux, s'il doit se substituer au résultat net.

Il craint en effet qu'avec le *comprehensive income* on obtienne un résultat « qui serait une véritable boîte noire, comme c'est déjà le cas pour les compagnies d'assurances »

Interroger un analyste *buy side* et un responsable de recherche nous a permis d'obtenir la position, sur plusieurs points liés à la question de la publication du résultat global, de deux investisseurs professionnels avec un niveau de connaissances comptables assez différent. Leurs positions sur le résultat net, le format du compte de résultat selon le référentiel IFRS 2006 et sur le *comprehensive income* convergent. Certes le résultat net n'apparaît pas comme l'indicateur de performance le plus pertinent, les analystes lui préférant des indicateurs plus restrictifs tel que le résultat opérationnel qui, selon eux, devraient être normés, mais en aucun cas les analystes interrogés ne conçoivent qu'il puisse être remplacé par le *comprehensive income*, jugé inutile.

2.1.3. Synthèse des entretiens menés auprès des responsables de communication financière

En interrogeant les responsables de communication financière des groupes du CAC 40, nous visions deux objectifs. D'une part, nous souhaitions appréhender leur niveau de connaissance du *comprehensive income*, et d'autre part comprendre comment ils perçoivent l'utilisation de l'information financière par les analystes financiers. Nous avons donc conçu un guide d'entretien semi-directif articulé autour des thèmes suivants (cf *annexe n° 11*) :

- 1) Définition et utilité du résultat comptable ;
- 2) Application de la juste valeur dans le référentiel IFRS ;
- 3) Connaissance du projet de publication du *comprehensive income* de l'IASB ;
- 4) Perception du jugement des analystes financiers sur le groupe.

Nous avons adressé, en septembre 2007, une lettre aux responsables de communication financière des groupes du CAC 40, présentant notre recherche et sollicitant un rendez-vous pour un entretien. Après relance, nous avons pu finalement mener six entretiens. Nous n'avions pas prévu dans notre guide d'entretien d'obtenir la position des personnes interrogées sur les normes IFRS, mais lors des entretiens la question du changement de référentiel a été systématiquement abordée par les personnes interrogées. Nous ne

présentons pas ici un rendu intégral des six entretiens mais une synthèse articulée autour des cinq points essentiels que ces entretiens ont permis de mettre en évidence.

Le tableau n° 8 propose un compte rendu de cette synthèse.

	Nombre/%
1. Participants sachant définir le <i>comprehensive income</i>	3 (50%)
2. Participants d'accord avec les modalités d'utilisation de la juste valeur en IFRS	3 (50%)
3. Participants d'accord avec la publication du <i>comprehensive income</i>	6 (100%)
4. Participants souhaitant le maintien de la publication du résultat net	6 (100%)
5. Participants estimant que les analystes financiers ont une bonne connaissance des normes comptable	0 (0%)

Tableau n°8: Compte-rendu des entretiens menés auprès des responsables de communication financière

Connaissance du concept de *comprehensive income*

Sur les six personnes interrogées, trois savent définir correctement le *comprehensive income*, une connaît le terme sans savoir exactement ce qu'il recouvre et deux ignorent totalement de quoi il s'agit. L'un d'eux nous remercie même d'avoir attiré son attention sur ce nouvel indicateur à publier. Les responsables relations- investisseurs interrogés sont soit d'anciens auditeurs avec éventuellement une expérience en direction financière, soit d'anciens analystes financiers ou des personnes ayant fait toute leur carrière dans le secteur de la communication. Sans surprise, les trois personnes capables de définir le *comprehensive income* sont tous d'anciens auditeurs.

En revanche, l'ensemble des personnes interrogées à l'exception d'une ignore l'obligation de publication du *comprehensive income* à compter de 2009.

Comprehensive income et juste valeur

La plupart des participants font un lien immédiat entre résultat global et évaluation à la juste valeur. Trois personnes mettent en cause l'application de la juste valeur telle qu'elle existe dans le référentiel IFRS. La première considère que l'IASB fait fausse route en appliquant aux entreprises industrielles et commerciales les mêmes règles qu'aux entreprises du secteur financier. Elle souligne ainsi que la réévaluation d'actifs non liquides n'a pas de sens. Le mode de comptabilisation des opérations de couverture de flux de trésorerie est lui aussi très contesté. Une autre personne constate que dans son secteur

d'activité, l'application de la juste valeur aux actifs financiers disponibles à la vente ne permet pas d'obtenir une représentation correcte de la réalité économique dans la mesure où la juste valeur ne s'applique pas aux passifs (les provisions). Enfin, la troisième personne critique de façon beaucoup plus virulente l'utilisation de la juste valeur mettant en cause la conception des normalisateurs selon laquelle le marché a toujours raison, ce qui conduit à des volatilités très fortes. Selon lui, l'analyste n'a pas besoin que les actifs soient évalués à la juste valeur. Ce n'était pas le cas en « *french GAAP* » mais les analystes retraient les valeurs en cas de besoin²⁶⁵.

L'une des personnes interrogées admet que l'impact en résultat ou en capitaux propres influence le choix des opérations de couverture. Concrètement, les opérations de couverture impactant les capitaux propres sont privilégiées afin de limiter la volatilité du résultat net. Les autres participants affirment que c'est l'objectif économique qui prime, et non la traduction comptable, dans le choix des opérations de couverture.

Obligation de publier le *comprehensive income*

L'obligation de publication du *comprehensive income* n'est pas remise en question par les participants qui s'inquiètent cependant de son utilisation par les analystes financiers et de la façon dont ils vont communiquer sur ce nouvel indicateur. L'un d'entre eux se montre même assez satisfait de l'apparition de ce nouvel indicateur, estimant qu'il n'y a aucune raison que certains éléments ne passent pas en résultat. Un autre souligne que la publication du *comprehensive income* est cohérente si on souhaite communiquer sur l'enrichissement de l'entreprise mais l'est moins si l'objectif est de communiquer sur la capacité de distribution de dividendes. Tous les participants souhaitent un maintien de la publication du résultat net. Le résultat net peut être piloté, expliqué et prévu tandis qu'il semble impossible d'établir des prévisions de *comprehensive income*. Un participant souhaite que deux états de performance soient publiés, afin de conserver le compte de résultat sous son format classique. Selon l'ensemble des participants, les analystes ne posent aucune question sur les éléments comptabilisés directement en capitaux propres. La moitié des personnes interrogées pensent que la publication du *comprehensive income* risque de susciter de nouvelles questions des analystes financiers, impliquant ainsi une

²⁶⁵ Cette personne cite l'exemple de l'immeuble des Champs Elysés dans les comptes de Publicis, que les analystes avaient le choix de retenir à sa juste valeur ou à sa valeur nette comptable).

réflexion sur la façon de communiquer autour de cet indicateur. Cependant, aucune ne semble être convaincue de l'intérêt du *comprehensive income* pour les analystes financiers. L'une d'entre elle rappelle que les analystes financiers valorisent très souvent les entreprises en appliquant au résultat net ou à l'EBITDA un multiple ou en utilisant le PER qui nécessite l'utilisation du bénéfice par action déterminé à partir du résultat net. La disparition du résultat net poserait plus de problèmes qu'elle n'en résoudrait.

L'apport des IFRS

Si certains interviewés émettent des critiques modérées sur les IFRS, d'autres sont beaucoup plus virulents. L'un d'entre eux met en cause la vision bilantielle de l'IASB, qui se traduit par une focalisation sur les stocks au détriment des flux et qui devrait conduire selon lui à une disparition pure et simple du compte de résultat au profit du seul bilan. L'application des IFRS complique le travail des analystes qui passent beaucoup de temps à essayer de reconstituer les flux. Cette personne se montre très critique à l'encontre des membres de l'IASB qui manquent de légitimité par manque de connaissance du monde de l'entreprise. Un autre interviewé, membre du *Financial Performance Joint International Group*²⁶⁶ sur la présentation des états financiers, est très virulent à l'encontre de l'IASB. De son point de vue, le JIG n'est qu'un prétexte destiné à donner l'impression qu'entreprises et utilisateurs sont écoutés tandis que le *Board* soutient une position idéologique très forte, voire incantatoire, justifiée par des scandales financiers. Selon lui les membres du *Board* considèreraient « *les entreprises comme des voyous dont il faut limiter les moyens d'action et les analystes financiers comme des immatures à éduquer* ». Il ajoute « *Le Board n'écoute pas les préparateurs et les utilisateurs* » et donne comme exemple le compte de résultat par nature qui ferait l'unanimité, ou encore la volonté du *Board* d'imposer un tableau de flux de trésorerie selon la méthode directe alors que « *tout le monde préfère la méthode indirecte* ».

Un autre interviewé met en évidence l'inadéquation du référentiel IFRS avec le secteur d'activité de son entreprise, qui conduit les émetteurs à communiquer sur des indicateurs non IFRS.

²⁶⁶Le rôle de ce groupe est expliqué chapitre 6

Parmi les critiques les plus modérées, les principales portent sur l'absence de normalisation du résultat opérationnel, la suppression du résultat exceptionnel, et la difficulté à comparer les performances des entreprises du même secteur.

L'utilisation de l'information financière par les analystes financiers

Les participants sont unanimes pour souligner que les analystes n'ont pas, à l'exception de quelques uns, une connaissance approfondie des règles comptables.

Ils utilisent donc beaucoup l'information communiquée par les entreprises et ne lisent pas de façon détaillée le rapport annuel. L'un des interviewés constate que l'approche bilantielle des IFRS n'a pas encore été intégrée par les analystes financiers, qui en dehors du niveau d'endettement et des capitaux employés regardent très peu le bilan. Ils utilisent des indicateurs n'ayant pas évolué depuis des années, tel que l'EBITDA²⁶⁷. Deux participants soulignent que les analystes disent rencontrer des difficultés à appréhender correctement les *cash flow* en IFRS, ce qui rend difficile l'utilisation des méthodes de valorisation type DCF.

L'objectif principal des analystes financiers, lorsqu'ils assistent aux présentations de résultats et lisent le rapport annuel, est d'obtenir des éléments leur permettant de déterminer un EBITDA prévisionnel, des *cash flow* futurs et dans certains cas le WACC (coût moyen pondéré du capital). Enfin, deux personnes soulignent le caractère irrationnel du marché²⁶⁸.

Ces entretiens ont tout d'abord permis de mettre en évidence le manque d'anticipation des entreprises concernées pour ce qui concerne l'évolution des contraintes de publication imposées par les IFRS. Même si les personnes interrogées ne sont pas réellement des préparateurs de comptes qui suivent les évolutions permanentes du référentiel IFRS, il est surprenant de constater que la publication du *comprehensive income* à compter de 2009 et les politiques de communication autour de ce nouvel indicateur n'étaient pas encore une préoccupation fin 2007.

²⁶⁷ Et cela malgré les mises en garde contre l'EBITDA.

²⁶⁸ Elles affirment ainsi que beaucoup de rumeurs semblent impacter les cours à très court terme. La réaction du marché n'est pas toujours cohérente avec l'annonce des résultats. Une personne remarque ainsi qu'à chaque publication, depuis plusieurs mois, le cours baisse alors que les résultats annoncés sont meilleurs que prévus, tandis que d'autres sociétés voient leurs cours monter à l'annonce de résultats moins bons que les prévisions.

Ensuite, la plupart des participants estiment que les analystes financiers utilisent beaucoup plus l'information communiquée lors des présentations faites par l'entreprise que celle disponible dans le rapport annuel, et cela essentiellement pour deux raisons : d'une part, le niveau de connaissances comptables des analystes ne leur permet pas toujours de comprendre l'intégralité du rapport annuel, et d'autre part l'application du référentiel IFRS accroît, dans un certain nombre de cas, le niveau de complexité de l'information publiée. Enfin, les personnes interrogées ne rejettent pas le *comprehensive income* mais doutent de son utilité pour les analystes financiers et refusent toute disparition du résultat net.

* * *

Les entretiens que nous avons menés sont certes trop peu nombreux pour pouvoir en extrapoler les résultats et tel n'est pas leur but. Ils nous permettent cependant d'obtenir une première impression sur la publication imposée du résultat global de la part des personnes intéressées dans le contexte français. Clairement, entreprises et analystes ne sont pas enthousiasmés par la prochaine publication du résultat global qui leur semble inutile, voire dangereux s'il venait à remplacer le résultat net. Ces entretiens mettent aussi en évidence un sentiment de défiance, presque de rejet vis à vis de l'IASB. Ce n'est pas tant la légitimité du normalisateur qui semble mise en cause que sa capacité à prendre en compte les avis des différentes parties prenantes lors du « *due process* ». Ce point sera plus amplement discuté dans le chapitre 6..

2.2. Les raisons de l'abandon des méthodes de collecte de données initialement envisagées

Cette seconde partie propose de retracer les différentes étapes nous ayant conduit à faire évoluer notre questionnement de recherche de la pertinence du *comprehensive income* pour les utilisateurs vers l'analyse du comportement du normalisateur IASB lors du processus de normalisation du résultat comptable.

A l'issue de la série d'entretiens exploratoires que nous avons menés, il est apparu qu'une méthode de recherche fondée sur des interviews d'analystes financiers se heurtait à plusieurs difficultés, d'ordre technique et méthodologique.

D'une part, la question de la réalisation d'un nombre suffisant d'entretiens s'est rapidement posée. En effet, lors de la phase exploratoire, nous avons pu mesurer à quel point il était difficile d'obtenir un entretien avec des analystes financiers sur un sujet précis et sans doute perçu comme trop technique.

D'autre part, l'entretien n'était peut être pas la méthode la plus adéquate pour répondre à notre question de recherche initiale. Il nous a semblé qu'une série d'entretiens, même plus approfondis, auprès d'analystes financiers risquait fortement de mettre en évidence la méconnaissance du concept de *comprehensive income* sans pour autant permettre de conclure à son absence d'utilité²⁶⁹. Nous avons en effet rappelé précédemment que selon le FASB et l'IASB, une information est dite pertinente non pas lorsqu'elle est effectivement utilisée mais lorsqu'elle est susceptible d'influencer les décisions prises par les utilisateurs (cf *Partie 2*). L'appréhension de l'utilisation réelle ou potentielle du *comprehensive income* et de ses composantes par les analystes nécessitait qu'ils acceptent d'entrer dans le détail des modèles de valorisation qu'ils utilisent. Or, pour des questions de confidentialité, la plupart des analystes financiers *sell side* se refusent à communiquer leur modèle « maison ».

Une autre piste a alors été envisagée pour accéder aux modèles de valorisation utilisés par les analystes avant d'être rapidement abandonnée faute de données utilisables, celle des rapports d'analystes financiers *sell side*. Ces rapports, dits de recherche, sont produits par les analystes pour justifier leur prise de position sur un titre suivi. Ils peuvent être assez succincts, mais le plus souvent un rapport étoffé est établi tous les 12 à 18 mois. Ces rapports ne sont pas publics et donc difficilement accessibles. Lors des entretiens réalisés auprès des responsables de communication financière des sociétés du CAC 40, nous avons obtenu 12 rapports d'analystes. Cet échantillon a été complété par 12 rapports supplémentaires de sociétés françaises cotées aux Etats-Unis, obtenus à partir de la base *Thomson One Banker*²⁷⁰. Les rapports collectés ont été analysés afin de mettre en évidence l'éventuelle utilisation du *comprehensive income* ou de ses composantes dans la méthode de valorisation présentée par l'auteur. Sur les 24 rapports analysés, aucun ne mentionne le *comprehensive income* ou ses composantes. Sans surprise, deux méthodes de

²⁶⁹ La collecte des données par questionnaire, un temps envisagée, qui aurait permis une analyse quantitative, a été éliminée pour les mêmes raisons.

²⁷⁰ Nous disposions cependant d'un accès limité à la base *Thomson One Banker* qui ne nous a pas permis d'obtenir tous les rapports souhaités. Nous avons cependant pu obtenir 12 rapports de sociétés françaises en double cotation. Ces sociétés ont été choisies car la publication du *comprehensive income* étant obligatoire aux Etats-Unis depuis 1999, nous avons supposé que les analystes étaient accoutumés à cette information.

valorisation apparaissent dans ces rapports, la méthode des multiples d'EBITDA et celle des *Discounted Cash Flows*²⁷¹. Elles ont pour point commun la détermination du résultat récurrent dans lequel les OCI ne semblent pas intervenir. Cependant, les rapports d'analystes étudiés restent très vagues sur le processus de détermination du résultat récurrent, qui pourrait prendre en compte certains éléments du *comprehensive income*. Cette étude-test sur des rapports d'analystes ne permettait donc pas d'obtenir des résultats concluants quant à l'utilisation ou non du *comprehensive income* et il n'a pas été jugé opportun de l'étendre à un échantillon plus important.

Une autre technique d'accès au terrain de recherche a donc été envisagée. A ce stade de notre démarche de recherche, nous avons décidé de mener une étude expérimentale de type laboratoire, consistant à soumettre à une vingtaine d'analystes financiers répartis en 4 sous-groupes des versions légèrement différentes d'états financiers d'une société fictive et à leur demander de proposer une valorisation de la société. Cette méthodologie, inspirée des travaux de Hirst et Hopkins (1998) et de Maines et MacDaniel (2000), devait permettre de mettre en évidence dans quelle mesure les analystes financiers utilisent le *comprehensive income* ou les OCI dans leur modèle de valorisation des entreprises. Un cas a donc été élaboré, testé auprès d'universitaires enseignant la comptabilité financière et la finance d'entreprises²⁷². Pour constituer notre laboratoire d'une vingtaine d'analystes, nous avons décidé de solliciter la SFAF²⁷³. Un courrier présentant les objectifs et l'intérêt de notre recherche ainsi que les quatre scénarii de notre cas lui a donc été adressé. Malgré plusieurs relances, notre demande est restée sans réponse. De nombreuses recherches en sciences de gestion réalisent des expérimentations en laboratoire avec comme participants des étudiants. Nous avons exclu cette possibilité car la validité de notre expérimentation nécessitait des participants professionnels.

²⁷¹ Chastenet et Jeanin (2007) ont cherché à identifier les méthodes d'évaluation utilisées par les analystes financiers qui suivent les valeurs du SBF 120. Ils ont ainsi analysé 142 rapports d'analystes publiés par plus de 15 banques d'investissements et bureaux de recherche. Ils ont constaté que, pour les évaluations globales (qu'ils distinguent des évaluations dites « somme des parties »), la méthode DCF est utilisée dans 77% des cas.

²⁷² Le cas a été construit à partir des comptes consolidés du groupe L'Oréal. Quatre scénarii ont été construits, chacun consistant en un jeu d'états financiers légèrement différents pour ce qui concerne l'existence et la présentation dans les états financiers de variations de juste valeur de titres disponibles à la vente. Un test auprès d'analystes financiers a été tenté, sans succès. Les deux analystes que nous avons sollicités par l'intermédiaire de relations communes nous ont répondu que le cas était trop long et complexe et qu'ils ne disposaient pas du temps nécessaire pour s'y plonger.

²⁷³ Société Française des Analystes Financiers

L'échec de notre démarche auprès de la SFAF s'est finalement révélé une expérience intéressante. La non-réponse tient sans doute à plusieurs raisons mais deux éléments semblent cependant essentiels. D'une part, il apparaît clairement que les analystes financiers, peu disponibles en temps ordinaire, l'étaient encore moins lorsque nous avons sollicité leur collaboration début 2008, alors que la crise financière était déjà bien engagée. D'autre part, la non-réponse témoigne peut être d'une absence d'intérêt pour la question de la définition du résultat comptable, alors même que le normalisateur comptable international justifie sa position par la pertinence du *comprehensive income* pour les utilisateurs. Le peu d'appétence des analystes financiers et plus largement de la communauté des investisseurs professionnels pour la normalisation comptable semble d'ailleurs être un problème récurrent pour les normalisateurs (cf *chapitre 6*).

* * *

L'apparente contradiction entre les objectifs explicites de l'IASB et la difficulté à tester la pertinence pour les utilisateurs constatée lors de cette première phase de recherche la difficulté à tester, nous ont conduit à envisager notre question de recherche sous un angle différent.

L'existence d'une information financière est justifiée par sa pertinence pour les utilisateurs selon le cadre conceptuel de l'IASB. La mise en évidence de la pertinence du *comprehensive income* s'avère délicate dans le contexte français pour plusieurs raisons.

Les résultats des études de *value-relevance* sont difficiles à interpréter, d'une part car il s'agit d'un nouvel indicateur pour lequel un temps d'appropriation est sans doute nécessaire et d'autre part car elles ne permettent pas d'appréhender la pertinence au sens où l'entend l'IASB (cf *chapitre 4*). Ces études cherchent à mesurer l'utilisation effective d'une information financière par les utilisateurs mais ne peuvent pas mettre en évidence une utilisation potentielle.

Les entretiens menés auprès des analystes financiers et l'échec de notre démarche auprès de la SFAF semblent révéler un manque d'intérêt de ces destinataires de l'information

comptable pour la normalisation comptable en général et du résultat en particulier, rendant difficile toute recherche nécessitant la participation active d'utilisateurs professionnels.

Les propos recueillis lors de notre étude exploratoire et la vigueur du débat sur le projet de l'IASB relatif à la présentation des états financiers suggèrent que la disparition du résultat net au profit du seul *comprehensive income* comme indicateur clé de la performance financière de l'entreprise est loin d'emporter l'adhésion des membres préparateurs et utilisateurs de comptes.

Dans le même temps l'IASB, dans son cadre conceptuel, justifie la publication d'une information comptable par sa pertinence pour les fournisseurs de capitaux. La position soutenue explicitement du normalisateur semble en contradiction avec ce que nous avons perçu lors de nos entretiens auprès de représentants de la communauté financière.

Ce constat nous conduit à faire évoluer notre questionnement de recherche vers l'analyse du comportement de l'IASB et des différentes parties prenantes lors du processus de normalisation du *comprehensive income*. Nous cherchons à expliquer ce processus et plus spécifiquement à mettre en évidence les raisons qui poussent le normalisateur à imposer une nouvelle définition du résultat comptable apparemment non souhaitée par utilisateurs et praticiens. Le canevas de notre recherche est présenté dans la section suivante.

3. Le canevas de la recherche

Les deux sections précédentes retracent le cheminement intellectuel ayant trait à la formulation définitive de notre questionnement de recherche. Dans cette dernière section, nous présentons nos hypothèses de recherche (3.1) et la méthode de collecte et d'analyse des données mise en œuvre pour tester ces hypothèses (3.2)

3. 1. Les hypothèses de recherche

L'objet de notre recherche est l'analyse du comportement de l'IASB dans un cadre particulier, celui de la normalisation du résultat comptable. Nous avons identifié les questionnements de recherche, en lien avec notre problématique s'inscrivant dans chacune des théories explicatives mobilisées, la théorie de l'agence et la théorie néo-institutionnelle dans la première partie de ce travail doctoral (cf *tableau n° 2*). La revue de littérature présentée dans la deuxième partie a mis en évidence que le débat sur le *comprehensive income* et plus largement sur la définition du résultat comptable, s'articulait autour de deux arguments essentiels, la pertinence pour l'utilisateur et la cohérence du référentiel comptable. Or, si les deux arguments sont explicitement évoqués par l'IASB, c'est bien la pertinence pour les utilisateurs qui semble mise en avant pour justifier la normalisation du *comprehensive income*, alors même que la communauté financière semble remettre en cause l'utilité de cet indicateur. Notre questionnement de recherche se décline alors en deux sous-questions :

1) Comment se situent les différentes parties prenantes dans le processus de normalisation du résultat comptable en IFRS ? Comment leurs avis sont-ils pris en compte par le normalisateur comptable ?

2) Comment s'explique la pugnacité de l'IASB pour imposer une nouvelle définition du résultat comptable ? Le normalisateur cherche-t-il à remplir sa mission de producteur de normes comptables destinées à établir des états financiers susceptibles d'intervenir dans le processus de décision des utilisateurs ? Ou cherche-t-il avant tout à accroître sa légitimité institutionnelle par une cohérence accrue de son référentiel comptable ?

La méthode de recherche mise en œuvre pour apporter des éléments de réponse à ces questions repose sur l'analyse de données qualitatives disponibles publiquement. Dans un premier temps, nous avons reconstitué l'historique du projet «*Reporting financial Performance*» au sein de l'IASB à partir des compte-rendus des réunions disponibles sur le site du normalisateur. Cette analyse historique a pour objectif de mettre en évidence les grandes étapes du projet et les arguments mis en avant par l'IASB pour défendre son projet.

Dans un second temps, nous avons analysé les réponses reçues par l'IASB pour son appel à commentaires relatifs au projet de révision de la norme IAS 1 introduisant le *comprehensive income*.

Nous avons ensuite étudié les travaux du *Financial Performance Joint International Group* (JIG), le groupe de travail, constitué d'utilisateurs et de préparateurs, chargé d'éclairer l'IASB dans le cadre du projet *Performance Reporting*

Enfin, une analyse textuelle des documents relatifs à ce projet et publiés par l'IASB a été réalisée. afin d'identifier les arguments mis en œuvre par l'IASB pour justifier sa position sur le *comprehensive income*

Le processus de collecte et d'analyse des données est présenté dans la section suivante.

Nous avons justifié dans la première partie de cette thèse la mobilisation de deux cadres théoriques pour analyser le comportement de l'IASB et des différentes parties prenantes dans ce processus de normalisation spécifique. Nous formulons trois hypothèses principales de recherche s'inscrivant dans l'un ou l'autre des ces cadres théoriques.

Selon la théorie de l'agence, la diffusion d'information comptable a pour objet la réduction de l'asymétrie informationnelle entre dirigeants et actionnaires/investisseurs. Nous avons montré dans la première partie de cette thèse en quoi cette assertion était acceptée par l'IASB. La nouvelle définition du résultat comptable s'inscrirait donc dans cet objectif de réduction de l'asymétrie informationnelle. Le comportement de deux catégories d'acteurs lors du *due process* peut permettre de confirmer cette assertion. D'une part, les utilisateurs de comptes devraient s'exprimer en faveur du projet de l'IASB puisqu'il leur permet d'obtenir une information difficilement lisible auparavant. D'autre part, conformément aux postulats de la théorie politico-contractuelle de Watts et Zimmerman (1978), les préparateurs de comptes devraient plutôt s'exprimer contre la publication du

comprehensive income. Ce résultat global prend en compte des éléments souvent considérés comme hors du contrôle de l'action des dirigeants (cf *chapitre 4*). Il peut donc apparaître comme plus volatil et moins manipulable que le résultat net. S'il venait à remplacer le résultat net comme indicateur clé de la performance financière de l'entreprise, les dirigeants peuvent craindre de voir leur marge de manœuvre se réduire fortement, ce qui pourrait avoir un impact sur leur rémunération. La théorie politico-contractuelle postule que les dirigeants s'opposent à une norme comptable susceptible d'affecter leur richesse. Il semble que la publication du *comprehensive income* puisse être perçue comme telle par les dirigeants

Une première hypothèse, décomposée en deux sous-hypothèses, peut alors être formulée :

H₁ : La publication du *comprehensive income* permet de réduire l'asymétrie informationnelle entre préparateurs et utilisateurs de comptes :

H_{1A} : les utilisateurs de comptes s'expriment en faveur de la publication du *comprehensive income* lors du *due process*.

H_{1B} : les préparateurs de comptes s'expriment contre la publication du *comprehensive income* lors du *due process*.

Nous avons montré dans la 1^{ère} partie de ce travail doctoral en quoi la théorie de l'agence permettait à la fois d'obtenir un cadre explicatif du comportement de *lobbying* des parties prenantes lors d'un processus de normalisation, mais aussi d'analyser le comportement de l'IASB en tant que mandataire de différents mandants. Deux types de mandants ont été identifiés, des mandants publics, dont les principaux représentants sont l'IOSCO et l'UE, et un mandant privé, l'IASCF, lui-même mandataire d'un ensemble de parties prenantes, parmi lesquelles on trouve les entreprises, les cabinets comptables et les investisseurs. La théorie de l'agence postule que ces différents mandants exercent des pressions plus ou moins fortes sur leur agent, l'IASB. Dans le cadre du processus de normalisation du résultat comptable, ce postulat implique que l'IASB prend en compte les avis de ses mandants.

L'hypothèse suivante, décomposée en deux sous-hypothèses, est alors formulée :

H₂: L'IASB prend en compte les avis émis par les parties prenantes lors du processus de normalisation du résultat comptable

H_{2A}: Les avis émis par les répondants à l'*exposure draft* sont pris en compte par l'IASB.

H_{2B}: L'IASB prend en compte les avis émis par le JIG

La théorie néo-institutionnelle postule que l'émergence et l'évolution des structures organisationnelles tiennent plus d'une quête de légitimité institutionnelle que d'une recherche d'efficacité. Dans le cas particulier du processus de normalisation du résultat comptable, le comportement de l'IASB peut être envisagé sous l'angle néo-institutionnel : en imposant le *comprehensive income* comme mesure clé de la performance financière, l'IASB vise-t-il à remplir son mandat ou à accroître sa légitimité institutionnelle ?

La remise en question de sa légitimité en tant que normalisateur international est une constante dans l'histoire de l'IASC- IASB. Les évolutions de sa structure organisationnelle et de son mode de fonctionnement peuvent être interprétées comme le résultat d'un isomorphisme institutionnel à caractère essentiellement mimétique (cf *chapitre 2*).

Il a été rappelé en première partie de cette thèse que l'IASB est contractuellement mandaté par l'IASCF pour élaborer des normes comptables internationales. Dans son cadre conceptuel, l'IASB précise que l'information comptable, produite en application des normes comptables internationales, doit être utile à la prise de décision des utilisateurs. Si l'IASB agit dans le cadre de son mandat dans le processus de normalisation du résultat comptable, le *comprehensive income* est imposé car il est plus pertinent pour les utilisateurs que le traditionnel résultat net. A l'inverse, si l'IASB cherche à accroître sa légitimité, le *comprehensive income* est imposé au nom de la cohérence des états financiers et du référentiel comptable. Cette position a été soutenue par plusieurs partisans du *comprehensive income* (cf *chapitre 4*). L'absence de cohérence de son référentiel comptable ouvre la voie aux critiques et peut être préjudiciable au normalisateur.

Hines (1989) a montré en quoi la rédaction d'un cadre conceptuel relève d'une stratégie de légitimation des organismes de normalisation (cf *chapitre 2*).

Sutton (1984) affirme qu'il est facile pour le normalisateur de répondre à des critiques d'ordre technique lorsque la norme proposée est cohérente avec un cadre conceptuel accepté. Si telle est bien la stratégie poursuivie par l'IASB, les références à la cohérence

dans ses différents écrits lors du processus de normalisation comptable doivent être plus nombreuses que les arguments fondés sur la pertinence pour les utilisateurs²⁷⁴.

D'autre part, si cet objectif de cohérence est perçu par les détracteurs du *comprehensive income*, il est envisageable qu'ils utilisent l'absence de cohérence du projet de l'IASB dans leurs réponses à l'ED de révision d'IAS1. Tutticci et al. (1994) ont ainsi constaté que les arguments utilisés par les répondants à un exposé-sondage du normalisateur australien relatif à la comptabilisation des actifs incorporels étaient majoritairement d'ordre conceptuel, alors que les recherches antérieures concluaient plutôt à l'utilisation d'arguments d'ordre économique²⁷⁵. Les auteurs envisagent comme explication la concomitance de l'exposé-sondage avec un projet de révision du cadre conceptuel qui aurait incité les répondants à utiliser des arguments conceptuels susceptibles d'influencer le normalisateur.

Nous formulons donc l'hypothèse suivante, décomposée ensuite en deux sous-hypothèses :

H3 : la pugnacité de l'IASB à imposer le *comprehensive income* comme indicateur de la performance financière relève essentiellement d'une volonté d'accroître sa légitimité institutionnelle :

H_{3A} : les arguments utilisés par l'IASB pour justifier sa volonté d'imposer le *comprehensive income* comme indicateur de la performance financière relèvent essentiellement de la cohérence.

H_{3B} : les répondants à l'exposé-sondage de révision d'IAS 1 opposés à la publication du *comprehensive income* comme indicateur de la performance financière mettent en avant l'absence de cohérence du projet de l'IASB plutôt que l'absence de pertinence du *comprehensive income*.

Le tableau n°9 propose un récapitulatif des hypothèses formulées.

²⁷⁴ Lacoherence avec le cadre conceptuel semble ainsi être l'objet essentiel de la révision controversée de la norme IAS 31, *Participation dans les coentreprises*. Schevin (2009) souligne ainsi que l'ED 9 *Joint Arrangements* insiste sur l'incohérence de la méthode de l'intégration proportionnelle avec la définition des actifs et passifs du cadre conceptuel.

²⁷⁵ La nature des arguments utilisés par les répondants à un ED est discutée dans le chapitre 6.

Sous- questions de recherche	Théorie de l'agence	Théorie néo-institutionnelle
Position des parties prenantes	H _{1A} et H _{1B}	
Prise en compte des positions de ses mandants par l'IASB	H _{2A} et H _{2B}	
Raisons poussant l'IASB à imposer le <i>comprehensive income</i>		H _{3A} et H _{3B}

Tableau n°9: Hypothèses de recherche

3.2. Collecte et analyse des données

Nos hypothèses de recherche sont testées à partir de documents écrits disponibles sur le site de l'IASB.

Trois types de documents ont été utilisés :

- 1) Les 129 réponses (*comment letters*) reçues par l'IASB suite à la publication de l'exposé-sondage de révision d'IAS 1 en mars 2006 (*Exposure Draft of proposed Amendments to IAS 1 Presentation of financial Statements, A revised Presentation*).
- 2) La synthèse des réunions du *Board (update)* mentionnant la publication du *comprehensive income*, l'*exposure- draft* de mars 2006, la norme IAS 1 révisée publiée en septembre 2007 et le *Discussion Paper* intitulé *Preliminary Views on Financial Statement Presentation* publié en octobre 2008.
- (3) L'ensemble des documents disponibles liés aux travaux du JIG : notes de préparation établies par le *staff* de l'IASB remis au membres du JIG préalablement aux réunions de travail et compte-rendu de ces réunions.

L'utilisation des seules données publiques écrites pose plusieurs limites à l'analyse d'un processus de normalisation.

Une première limite tient à l'utilisation des réponses à l'ED pour appréhender le comportement de *lobbying* des différentes parties prenantes, préparateurs de comptes, utilisateurs et auditeurs. Sutton (1984) affirme ainsi que ces parties prenantes utilisent à la fois des méthodes directes et indirectes pour faire pression sur le normalisateur comptable. La réponse à un *exposure draft* constitue une méthode directe formelle. Il peut exister des

méthodes directes et indirectes informelles, telles que des contacts privilégiés avec le normalisateur, ou le *lobbying* exercé sur des instances supérieures comme la SEC ou le Congrès dans le contexte américain. Dans la pratique, il s'avère très difficile d'appréhender le comportement des parties prenantes dans son ensemble. Le *lobbying* informel est en effet impossible à identifier, sauf à en être observateur direct (Jorissen et al., 2009).

Dans le cas de l'IASB, un *lobbying* informel pourrait être exercé sur les mandants de l'IASB. Nous avons déjà évoqué les suspicions de *lobbying* exercé par les préparateurs de comptes et les cabinets d'audit sur les *trustees* de l'IASCF, sans que rien n'ait jamais été démontré (cf chapitre 1). Ces acteurs peuvent aussi agir auprès de l'Union Européenne, directement ou par l'intermédiaire des représentants politiques des Etats membres.

Au delà des difficultés d'ordre pratique qui rendent complexe la perception des mécanismes de *lobbying* informel, l'analyse des écrits formels constituent selon nous un terrain d'analyse déjà très riche. Le *due process* de l'IASB est censé permettre aux parties intéressées d'exprimer leurs opinions. Selon Raffournier (2007), il serait cependant beaucoup plus difficile de faire du *lobbying* auprès de l'IASB qu'auprès des organismes de normalisation nationaux. Il écrit ainsi (p 37) :

« En définitive, la solution la plus efficace pour faire valoir son point de vue est probablement d'utiliser la procédure prévue à cet effet, autrement dit de répondre aux exposé -sondages que l'IASB publie avant l'adoption de tout projet de norme ».

L'analyse du *due process*²⁷⁶ est essentielle à la compréhension du processus de normalisation comptable dans son ensemble. Notre recherche étudie ce *due process* dans le cas particulier d'un projet essentiel, celui de la normalisation du résultat comptable.

MacArthur (1988) pose une autre limite à l'utilisation exclusive des réponses écrites aux *exposure draft* pour l'analyse du comportement de *lobbying* des préparateurs de comptes, celui de la véracité des réponses. Il souligne que les arguments mis en avant par les répondants ne correspondent pas toujours aux véritables raisons justifiant leur accord ou désaccord avec le texte présent. Dans le cas présent, la véracité des arguments nous importe peu puisque nous postulons le fait que les préparateurs de comptes utilisent les arguments qu'ils estiment les plus adéquats pour influencer le *Board* (cf *supra*). Nous ne

²⁷⁶ Nous revenons plus amplement sur le concept de *due process* dans le chapitre 6.

cherchons pas à comprendre les motivations des préparateurs de comptes, mais plutôt à appréhender la prise en compte de leurs positions, et celles des autres parties prenantes, par le normalisateur. L'analyse du comportement des préparateurs de comptes dans ce cas particulier du processus de normalisation comptable pourrait faire l'objet d'un autre travail de recherche.

Plusieurs travaux de recherche sur le thème de la normalisation comptable combinent l'analyse de documents publics, et parfois internes, avec des entretiens avec des personnages clé (Chantiri 2000, p 47). Dans le cas de notre recherche, il aurait sans doute été intéressant d'interviewer des membres du *Board*. Il semble cependant difficile d'obtenir la position individuelle d'un membre du *Board* sur un projet en cours, en dehors de toute conférence publique. Il aurait aussi été envisageable d'utiliser les rapports établis par l'organisme International Standard-setting Report, à l'instar de Walton (2009a) dans son analyse des débats de l'IASB sur la période 2002-2003. Cet organisme publie chaque année onze rapports, un pour chaque réunion de l'IASB, dans lesquels sont détaillés les débats et les positions prises par chacun des membres du *Board*. L'accès à ses rapports, établis par des professionnels de la comptabilité qui assistent aux réunions du *Board*, s'avère malheureusement très coûteux²⁷⁷.

L'ensemble des écrits mentionnés précédemment constitue la base des données qualitatives de notre recherche, notre corpus. Deux approches sont mises en oeuvre pour exploiter ces données.

La première peut être qualifiée d'approche historique narrative. Elle cherche à décrire les événements ayant conduit à la publication par l'IASB de la norme imposant la divulgation du *comprehensive income*. Les différents écrits de l'IASB ont été analysés afin de reconstituer l'histoire du projet.

Une seconde approche vise à analyser ces écrits afin de mettre en évidence les positions de l'IASB et des différentes parties prenantes. La richesse et la complexité des données qualitatives rendent leur analyse souvent plus complexe à mettre en oeuvre que celle de données quantitatives. Il existe plusieurs méthodes d'analyse des données qualitatives mais l'analyse de contenu est la plus connue en sciences de gestion (Gavard-Perret et al., 2008,

²⁷⁷ D'après le site internet de l'organisation (www.ifrsmonitor.com), l'abonnement annuel donnant accès à 11 rapports s'élève à 1 350 €.

p 251). Elle est difficile à définir car elle recouvre des techniques disparates dont le point commun est le regroupement des termes d'un discours en un nombre plus restreint de catégories. Elle peut être centrée sur le langage ou sur le sens. L'approche utilisée pour analyser des réponses reçues à l'ED et la synthèse des travaux du *Board* et du JIG s'inscrit dans une démarche générale d'analyse de contenu qui cherche à identifier le sens des termes. Plusieurs auteurs décrivent des techniques précises d'analyse de contenu²⁷⁸ qui se fondent toutes sur la catégorisation et le codage des données analysées. Nous nous référons aux éléments clé de l'analyse de contenu, puisque nous identifions des thèmes ou catégories et codifions des données. Cette méthode a été fréquemment utilisée dans les études fondées sur l'analyse des réponses à des ED ou DP émis par les normalisateurs comptables (Tutticci et al., 1994 ; MacArthur, 1988; Weetman et al., 1996).

Nous avons choisi de mener une analyse manuelle, sans utiliser de logiciel d'analyse des données textuelles qui permet de mettre en évidence les répétitions de mots, les co-occurrences, les expressions qui reviennent fréquemment. L'analyse n'est pas seulement focalisée sur les énoncés mais porte aussi sur les énonciations. L'analyse automatisée permet de mettre en évidence des relations complexes entre les mots, qui auraient pu passer inaperçues avec une analyse manuelle. Elle ne permet pas cependant d'identifier des idées. Elle semble surtout intéressante pour exploiter des écrits diversifiés, pour lesquels la mise en évidence de thèmes communs et de relations entre les mots est difficilement réalisable manuellement. L'utilisation d'un logiciel d'analyse textuelle ne nous a pas semblé particulièrement adaptée à notre démarche de recherche. Notre analyse est effectuée à partir de documents relativement homogènes, ayant trait à des thèmes communs, et consiste à identifier des avis et des arguments²⁷⁹.

La catégorisation et le codage des réponses à l'ED résultent d'une démarche itérative. Les thèmes ont été identifiés a priori et correspondent aux questions posées par le normalisateur. Un premier codage a priori a été effectué, consistant à attribuer à chaque question-réponse un « OUI », un « NON » ou un « NSP ». Après une première lecture d'un

²⁷⁸ Bardin 2003, Miles et Hubermann, 2005, Paillé et Muchielli, 2003, cités par Gavard-Perret et al, 2008.

²⁷⁹ Dufour et al (2008) ont réalisé une analyse textuelle sur le même échantillon de *comment letters* que nous analysons dans cette recherche, en utilisant le logiciel Wordmapper. Cette analyse automatisée n'a pas réellement permis d'identifier de nouveaux éléments par rapport à leur analyse manuelle.

échantillon de réponses, un thème supplémentaire a été ajouté à notre grille. Cette première lecture a permis aussi d'identifier l'existence d'arguments utilisés par les répondants, qui ont également fait l'objet d'une codification. Pour faciliter la lecture de ce compte-rendu de recherche, le détail des thèmes et l'explication du processus de codage sont plus amplement présentés dans le chapitre 6, préalablement à la discussion des résultats.

L'analyse des documents de travail du JIG a consisté à identifier les thématiques en lien avec le *comprehensive income* et à appréhender la position du JIG sur ces différents points. Enfin, l'analyse de l'ensemble des documents écrits diffusés par l'IASB a permis d'identifier les arguments utilisés par le *Board* pour justifier sa position sur le *comprehensive income*.

Le tableau n°10 propose une synthèse des méthodes d'analyses choisies pour les différents documents composant notre corpus de données.

Approche historique narrative	Analyse de contenu
<ul style="list-style-type: none">▪ Documents émis par l'IASB : synthèse des réunions du <i>Board</i>, <i>Exposure Draft</i>, norme révisée IAS 1, <i>Discussion Paper</i>	<ul style="list-style-type: none">▪ Réponses à l'<i>Exposure Draft</i>▪ Documents de travail du JIG▪ Documents écrits émis par l'IASB

Tableau n°10: Synthèse des méthodes d'analyse des données utilisées

* * *

CONCLUSION DU CHAPITRE 5

Ce chapitre avait pour objet d'expliquer le cheminement intellectuel ayant conduit à la formulation définitive de notre question de recherche puis de nos hypothèses.

Les difficultés rencontrées lors des premières confrontations avec le terrain ont été riches d'enseignement. Elles nous ont permis de reconsidérer notre question de recherche. Initialement, nous envisagions la question de la mesure de la performance financière par la comptabilité sous l'angle de la pertinence ou non pour les utilisateurs des indicateurs proposés.

Notre questionnement a ensuite évolué vers la mise en évidence des raisons qui poussent le normalisateur comptable international à imposer le *comprehensive income* comme indicateur essentiel de mesure de la performance financière, sans que sa pertinence pour les utilisateurs ait été réellement démontrée. Cette question de recherche a été déclinée en six hypothèses s'inscrivant alternativement dans le cadre théorique de l'agence et dans celui de la théorie néo-institutionnelle.

Ces hypothèses sont testées sur un corpus de textes écrits constitués à la fois des réponses à l'ED de l'IASB imposant la publication du *comprehensive income*, des différents documents écrits diffusés par l'IASB sur ce thème et des synthèses des travaux du JIG.

CHAPITRE 6: LES RESULTATS DE LA RECHERCHE

INTRODUCTION DU CHAPITRE 6

Dans ce chapitre nous présentons, puis discutons, les résultats des études de terrain que nous avons menées pour tester les six hypothèses présentées dans le chapitre 5.

Notre travail sur le terrain se décompose en trois études distinctes. Une première est consacrée à l'analyse des *comment letters* reçues par l'IASB en réponse à la publication de son *exposure draft* (ED) de révision d'IAS 1. Elle contribue au test des hypothèses H_{1A}, H_{1B}, H_{2A} et H_{3B}.

L'analyse des travaux du *Financial Performance Joint International Group* (JIG) constitue la deuxième étude et doit permettre le test de l'hypothèse H_{2B}.

La dernière étude identifie la nature des arguments mis en avant par l'IASB pour justifier sa position sur le *comprehensive income* dans le but de tester l'hypothèse H_{3A}.

La première section de ce chapitre 6 est consacrée à un bref historique du projet *Performance Reporting* de l'IASB, indispensable pour appréhender à quels stades de ce processus se situent nos études.

Les résultats de l'étude menée à partir des *comment letters* sont présentés dans une seconde section.

La troisième section est consacrée à l'étude des travaux du *Financial Performance Joint International Group*.

La présentation des résultats de l'analyse de contenu menée à partir des publications de l'IASB sur le projet *Performance Reporting* fait l'objet de la quatrième partie.

1. L'histoire d'un projet controversé

L'IASB a publié en septembre 2007 une version révisée d'IAS 1 imposant la publication du résultat global ou *comprehensive income*. Cette révision n'est que la première phase du projet conjoint entre l'IASB et le FASB sur la présentation des états financiers. La deuxième phase devrait se traduire par un nouveau format de présentation des différents états financiers. Un DP a été publié en septembre 2008 sur cette deuxième phase avec appel à commentaires jusqu'au 14 avril 2009. Afin de mieux comprendre les raisons ayant conduit l'IASB à prescrire la publication d'un nouveau concept de résultat, il nous semble intéressant d'étudier l'évolution du projet dans le temps.

Cette analyse est menée à partir des synthèses des réunions de l'IASB, des documents mis à la disposition des membres du JIG, disponibles sur le site du FASB, auxquels s'ajoutent les sources documentaires suivantes : les différents rapports publiés par l'AIMR (cf *infra*), le rapport de l'AICPA, celui du G4+1 et l'exposé-sondage FRED 22 du normalisateur comptable britannique, l'ASB.

Dans cette section, nous présentons les différentes étapes du projet « *Performance Reporting* » au sein de l'IASB. Les travaux et réflexions menés à l'IASB étant étroitement liés à ceux des normalisateurs britannique et américain, ces derniers sont intégrés à notre mise en perspective historique.

Nous distinguons quatre étapes majeures dans l'histoire du projet « *Performance Reporting* ».

Une première période s'étend de 1993 à 2001 et voit apparaître les prémices d'une volonté des normalisateurs de modifier le format de présentation des états financiers et en particulier du compte de résultat (1.1).

La deuxième période, de 2001 à 2003, voit l'émergence puis la disparition rapide d'un projet conjoint entre l'IASB et l'ASB, le normalisateur britannique (1.2).

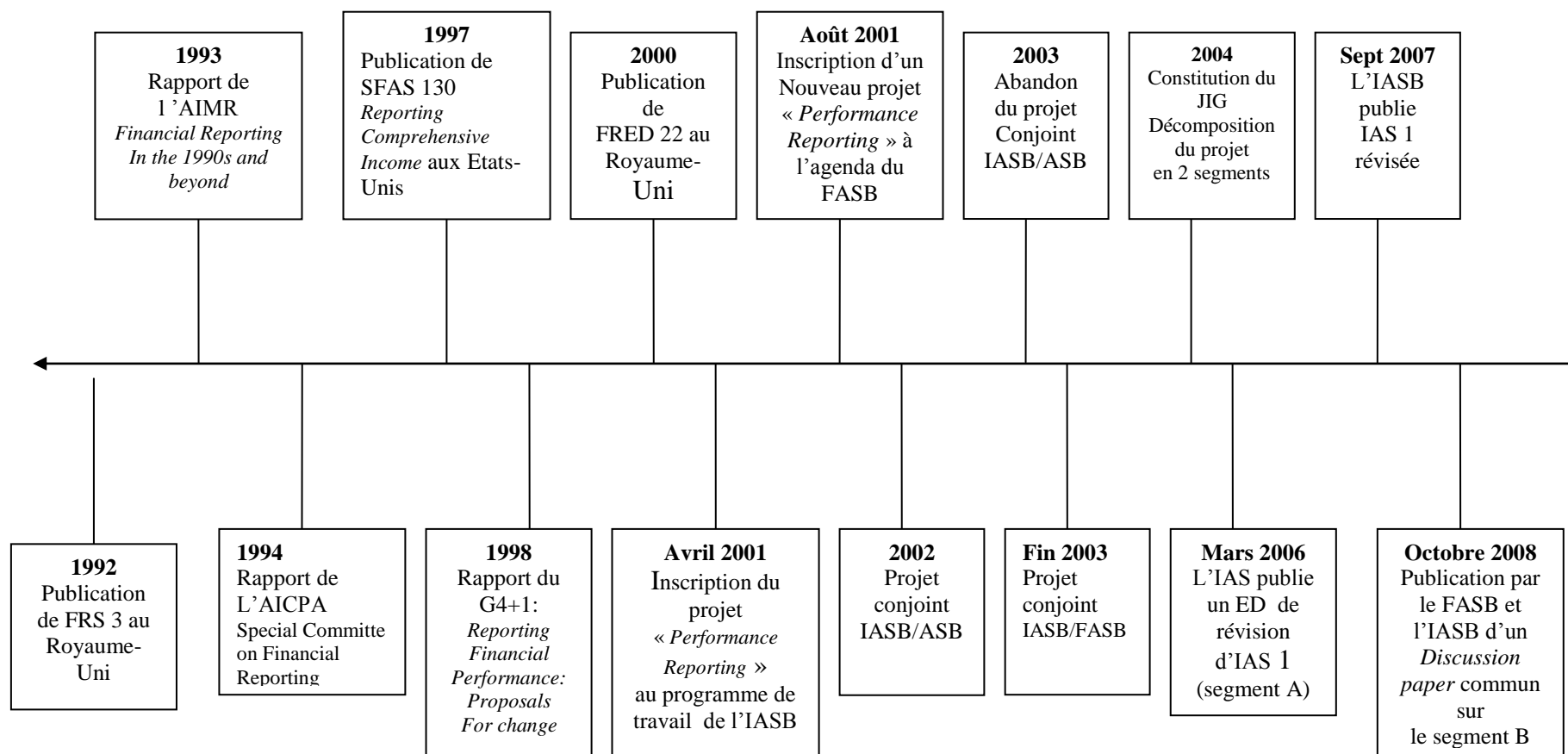
La troisième étape commence en 2003 avec le début de la collaboration entre l'IASB et le FASB pour se terminer par la publication d'IAS 1 révisée en septembre 2007, étape intermédiaire du projet (1.3)

Enfin, la quatrième étape, marquée par la poursuite de la collaboration entre les normalisateurs, s'étend de septembre 2007 à Août 2009²⁸⁰ (1.4).

La figure n°9 propose une représentation de l'histoire du *comprehensive income* au sein des organismes de normalisation comptable

²⁸⁰ A la date du 31 Août 2009, le projet *Performance Reporting* est toujours en cours à l'IASB. Notre recherche intègre les écrits de l'IASB jusqu'à cette date.

Figure n°9: Chronologie du projet *Performance Reporting*



1.1. L'émergence d'une volonté de refonte des états financiers (1993-2001)

Cette période est marquée par deux étapes importantes, l'inscription d'un projet *Reporting comprehensive income* à l'agenda de l'IASB, puis le démarrage d'un projet commun avec le normalisateur britannique.

1.1.1. Inscription d'un projet *Reporting comprehensive income* au planning de l'IASB

Le projet de l'IASB trouve sans doute son origine dans les travaux du G4+1 de 1999, groupe qui rassemblait les organismes de normalisation australien, neo-zélandais, canadien, américain, britannique et l'IASC, mais en tant que simple observateur²⁸¹. L'objectif de ces travaux était de chercher des solutions communes à la diversité des publications des entreprises (Ramond, 2006). Le rapport du G4+1 préconisait la publication d'un état de performance unique présentant un résultat fondé sur la variation des capitaux propres. Cet état de performance devait présenter trois grandes rubriques : le résultat des activités d'exploitation, le résultat des activités de financement et des autres activités de trésorerie²⁸².

Si les travaux du G4+1 marquent le point de départ de l'intérêt des principaux normalisateurs pour la question du *reporting* de la performance, ils ont sans nul doute été influencés par deux rapports antérieurs, véritables précurseurs du retour du débat sur l'état de performance au sein des organismes de normalisation. Le premier émane de l'AIMR, devenue en 2004 le CFA Institute, puissante organisation professionnelle regroupant des analystes financiers provenant essentiellement des Etats-Unis, du Canada et du Royaume Uni. Dans son rapport de 1993 intitulé « *Financial Reporting in the 1990s and Beyond* », l'AIMR préconise des règles plus strictes d'établissement du compte de résultat et demande clairement au normalisateur américain de développer son concept de *comprehensive income*.²⁸³

²⁸¹ Le G4+1 a été dissous en janvier 2001 en raison de l'entrée en activité de l'IASB. Les membres se seront réunis quatre fois entre 1993 et 2001.

²⁸² Le projet du G4+1 est accueilli favorablement par l'American Accounting Association (cf « *Reponse to the special Report of the G4+1, Reporting financial performance : a proposed approach* », Accounting Horizons, Vol 14 n° 3, September 2000 p 365-379.

²⁸³ Le rapport de l'AIMR est remis à jour en 2005, puis en 2007. Les travaux du « Business Reporting Committee » constitué au sein du CFA Institute démarrent en 2002 et donnent lieu à la publication en octobre 2005 d'un nouveau rapport préliminaire, soumis aux membres du CFA Institute et présenté à différents organismes de normalisation dont le FASB et l'IASB. Les commentaires reçus des différentes parties intéressées incitent le groupe de travail du CFA Institute à modifier quelque peu ses travaux pour finalement publier en juillet 2007 un document définitif. Ce rapport préconise la disparition du compte de résultat et du

Le deuxième rapport a été publié en 1994 par l'AICPA *Special Committee on Financial Reporting*. Ce rapport préconise un modèle de présentation des états financiers (*business reporting*) qui doivent être utiles à la prise de décision des utilisateurs (investisseurs et créanciers). Contrairement au rapport de l'AIMR, il ne recommande pas la publication du *comprehensive income* mais préconise un compte de résultat axé sur la distinction récurrent/non récurrent dont seraient exclus les ajustements de valeur constatés sur des actifs et passifs considérés non liés à l'activité (*non core assets and liabilities*), comptabilisés directement en capitaux propres.

L'IASB a été créé le 6 février 2001. Dès avril 2001, un projet sur la présentation de la performance financière (*Reporting financial performance*) est inscrit au planning du *Board*. Il est classé dans la catégorie des projets prioritaires en mai 2001. Les premiers mois de l'année 2002 donnent lieu à des discussions autour des grands principes devant guider le projet de l'IASB, sans qu'un réel consensus sur ce que doit être l'état de performance émerge.

L'IASB et l'UK ASB décident alors de mener conjointement le projet sur le *reporting* de la performance financière. L'UK ASB a en effet publié en décembre 2000 FRED 22, projet de révision de la norme FRS 3 sur la présentation des états financiers²⁸⁴, qui va constituer le point de départ des travaux communs entre les deux normalisateurs.

1.1.2. La publication de FRED 22 au Royaume-Uni

Le normalisateur britannique (l'ASB) a été le premier à imposer la publication du résultat global. La norme FRS 3 de 1992 prévoit en effet la publication d'un *Profit and Loss Account* (compte de résultat) et d'un *Statement of total recognised gains and losses* (état du total des pertes et gains reconnus), consistant à ajouter au résultat net provenant du compte de résultat les autres produits et charges directement comptabilisés en capitaux propres. Cette norme impose également la publication d'un état de « réconciliation du mouvement des fonds propres » dont l'objectif est de créer un lien direct entre le résultat net et la variation de l'actif net (Ramond, 2006). Huit ans plus tard, FRED 22 propose d'imposer la publication d'un seul état de performance, le *statement of financial*

tableau de variation des capitaux propres remplacé par un document unique, l'état de variation de l'actif net disponible pour les actionnaires («*Statement of Changes in Net Assets Available to Common Shareowners*»)

²⁸⁴ FRS 3: Reporting financial standard (FRS = Financial Reporting Standard)

FRED 22: Financial Reporting Exposure Draft n° 22

performance, présentant l'intégralité des pertes et gains comptabilisés sur la période, classés selon trois catégories : opérationnel, financement et autres gains et pertes. Le recyclage de pertes et gains entre ces trois catégories est par ailleurs interdit. L'ASB souligne dans la préface de FRED 22 que l'objectif principal de ce nouvel état de performance unique est de permettre aux utilisateurs de mieux appréhender la performance totale d'une entité, et d'obtenir un état de performance d'un format proche de celui du tableau de flux de trésorerie. L'ASB reprend ici la position défendue par le FASB en 1997 lors de la publication de SFAS 130 sur la pertinence de la publication d'un seul état de performance. La publication de FRED 22 suscite de nombreux commentaires, transmis en juillet 2001 à l'IASB. En janvier 2002, les deux *Boards* décident de mener un projet conjoint dont le point de départ sera FRED 22²⁸⁵.

Parallèlement aux discussions menées au sein de l'IASB, le débat sur le *reporting* de la performance reprend au sein du FASB. En août 2001, le FASB propose de mettre à son agenda un nouveau projet sur le *reporting* de la performance financière, invoquant d'une part l'absence de pratiques homogènes et cohérentes, l'utilisation accrue d'indicateurs non normés (l'EBITDA est ainsi cité), l'absence de consensus sur les indicateurs clé des états financiers, et d'autre part l'inscription d'un projet similaire à l'agenda de l'IASB. Le normalisateur américain envisage donc dès 2001 un projet conjoint avec l'IASB.

1.2. Un projet conjoint ASB/IASB vite abandonné (2002-2003)

A compter de janvier 2002, l'ASB et l'IASB mènent conjointement le projet « *performance reporting* ». Un consensus est obtenu au sein des deux *Boards* sur la nécessité de distinguer le résultat des activités opérationnelles de celui des activités financières, et aussi de séparer le résultat provenant des transactions de la période du résultat lié à des modifications dans la capitalisation des performances futures²⁸⁶. Les *Boards* s'orientent alors vers un état de performance distinguant le résultat des opérations de l'exercice de celui provenant des ajustements dans la valeur des actifs et passifs.

Début 2003, l'IASB et l'ASB envisagent la publication d'un ED sur le *reporting* de la performance pour la fin de l'année 2003. Cependant, afin de s'assurer de la pertinence d'un ED, des tests sont réalisés auprès d'une soixantaine de préparateurs et utilisateurs de comptes au cours du 1^{er} semestre 2003. Lors de ce test, un modèle d'état de performance

²⁸⁵ FRED 22 ne donnera cependant jamais lieu à une révision de la norme FRS 3 au Royaume-Uni.

²⁸⁶ « *Income arising from revised capitalisations of future performance* » in IASB Upadte, avril 2002

établi conjointement par les *staff* de l'IASB et de l'UK ASB est soumis à la population testée. Le résultat net n'apparaît pas dans ce nouvel état de performance dont la dernière ligne est le *comprehensive income*. Le format d'état de performance proposé est plutôt controversé. Un grand nombre de participants souhaitent que le concept de résultat net soit conservé. Ils justifient leur position en soulignant que les éléments enregistrés directement en capitaux propres (OCI) ne sont pas liés à la performance de l'activité, reprenant ainsi les arguments avancés en d'autres temps par les défenseurs du « *current operating income* » aux Etats-Unis. Enfin, les réfractaires à l'abandon du résultat net au profit du résultat global rappellent que les OCI comprennent des éléments qui ne sont pas réalisés et qui n'ont pas vocation à l'être. La performance traduite par le résultat global ne correspond donc pas à une performance réalisée. La distribution de dividendes ne pourrait donc plus être déterminée à partir du résultat comptable.

Les résultats du test incitent l'IASB et l'ASB à revoir leur projet, d'autant plus que leur projet n'est pas conforme à celui du FASB mené parallèlement.

Durant cette période et dès la reprise des débats sur un nouvel état de performance, le FASB mène (entre décembre 2001 et décembre 2002) des entretiens auprès d'un échantillon représentatif de 56 utilisateurs afin de mieux appréhender les besoins de cette population. Cette étude a pour objectif principal de déterminer si les utilisateurs sont satisfaits ou non des états financiers publiés par les Groupes. Les analystes interrogés doivent plus particulièrement préciser s'ils trouvent dans les états financiers suffisamment d'informations pour établir leurs prévisions et pour déterminer les indicateurs de performance nécessaires. Ce test met en évidence l'intérêt des analystes pour tout indicateur leur permettant de réaliser des prévisions de cash flows : *operating cash flow*, *free cash flow* et dans une moindre mesure EBIT et EBITDA. Le résultat net apparaît comme un élément important mais non essentiel dans l'évaluation de la performance financière d'une entreprise. Enfin, les analystes interrogés manifestent peu d'intérêt pour le *comprehensive income* mais ne sont pas contre la publication d'un état de performance incluant les OCI.

En août 2003, le FASB teste auprès d'une population de cinq préparateurs de comptes le nouvel état de performance envisagé. Le FASB leur demande d'établir un nouvel état selon un format précis. Les remarques des préparateurs à l'issue du test incitent le FASB à revoir le format d'état de performance proposé.

1.3. La première étape du projet conjoint IASB/FASB : IAS 1 révisée

En octobre 2002, le FASB et l'IASB s'engagent à faire converger leurs normes et à coordonner leurs programmes techniques (accords de Norwalk). A compter de cette date, un certain nombre de projets à mener conjointement vont donc être identifiés.

Cette volonté de convergence, ajoutée à l'échec relatif des deux projets menés en parallèle par le FASB et l'IASB, contribue sans doute à transformer les deux projets en un seul devenu conjoint. Fin 2003, les deux *Boards* décident de former un groupe de travail commun, le *Financial Performance Joint International Group*²⁸⁷ et de publier un DP sur le sujet.

En avril 2004, ils demandent à leurs *staff* de constituer un groupe international composé de préparateurs et utilisateurs d'états financiers dont le rôle sera d'aider les normalisateurs à identifier les enjeux du projet sur la performance et de proposer des solutions. Les deux *Boards* affichent donc leur volonté d'intégrer préparateurs et utilisateurs au processus de normalisation. Le *Financial Performance Joint International Group* est effectivement formé en juin 2004²⁸⁸. Il est également décidé en avril 2004 de séparer le projet en deux segments²⁸⁹ : le segment A, concernant la nature des états financiers à publier et le segment B, à échéance plus lointaine concernant les niveaux de désagrégation de l'information dans les états financiers. Un segment C, relatif aux états financiers intermédiaires est ajouté par la suite. Le projet auparavant nommé « *Reporting Comprehensive Income* » par l'IASB devient « *Performance Reporting* », proche de la terminologie utilisée précédemment par le FASB²⁹⁰. La nouvelle dénomination semble en effet plus appropriée, dans la mesure où il ne s'agit plus uniquement d'établir un nouvel état de performance mais de réviser le format de l'ensemble des états financiers. Pour l'IASB, ce changement de terminologie est vraisemblablement un moyen d'effacer de la mémoire collective un ancien projet ayant essuyé de nombreuses critiques.

En avril 2005, le projet conjoint est affiné. A l'origine, le segment A prévoit la publication d'un état de performance unique, *Statement of comprehensive income*, dans lequel le résultat net se serait qu'un sous-total²⁹¹. En novembre 2005, lors de sa réunion mensuelle,

²⁸⁷ Nommé par la suite « JIG »

²⁸⁸ Le groupe est composé de 20 personnes choisies parmi 120 candidatures, et de 4 observateurs officiels (cf *annexe n°1* pour la composition du groupe).

²⁸⁹ Nous avons traduit le terme anglais « *segments* » utilisé par l'IASB par « segments ».

²⁹⁰ « *Financial Performance Reporting for Business Enterprises* »

²⁹¹ La transposition dans les deux référentiels du projet conjoint « *Reporting Performance* » diffère. Ainsi, l'IASB prévoit dès le début un processus en 2 temps : le segment A donnera lieu à un ED puis à une révision

le *Board* accepte de laisser le choix aux préparateurs entre un ou deux états de performance, tout en maintenant sa préférence pour un état unique. L'ED de révision d'IAS 1 est publié en mars 2006 et confirme cette option (cf *infra*). En introduction, il est précisé que la norme IAS 1 révisée conformément aux prescriptions de l'ED sera très proche de son équivalente américaine, le SFAS 130.

A cette même date, le projet change encore de terminologie pour devenir « *Financial Statements Presentation* »²⁹². L'ancien titre est en effet jugé trop réducteur car il ne fait référence qu'au seul état de performance, alors que le projet vise à réformer l'ensemble des états financiers. Certains voient dans ce changement de terminologie une véritable évolution du périmètre du projet. En effet, il ne s'agit plus de définir ce qu'est la performance financière de l'entreprise et comment la mesurer, mais seulement d'imposer des formats de présentation plus précis des états financiers. Le projet ainsi redéfini apparaît moins ambitieux que le projet initial, puisqu'il ne s'attache plus à définir ce qu'est la performance financière, mais seulement à la présentation de l'information financière. Nous discuterons plus loin cette absence de définition de la performance financière qui suscite des questions.

Les modifications prévues par l'ED de mars 2006 concernent l'ensemble des états financiers mais les vrais changements concernent avant tout l'état de performance (cf *infra*)

La norme IAS 1 révisée est publiée en septembre 2007 et inclut les modifications prévues par le segment A (cf *chapitre 2*). Parallèlement à la publication de l'ED, puis de la norme IAS 1 révisée, des discussions sur le segment B se sont engagées et se poursuivent après septembre 2007. Sur la période juillet 2006-juillet 2008, le sujet est abordé à 14 reprises lors des réunions mensuelles de l'IASB.

de la norme IAS 1 tandis que le segment B se traduira par des révisions de normes ou par la publication d'une nouvelle norme ultérieurement. Le FASB a quant à lui choisi de publier un seul ED à l'issue de la phase B, considérant que les problématiques soulevées en segment A et en segment B sont indissociables.

²⁹² Afin d'éviter toute confusion, nous conservons la dénomination « *Performance Reporting* » dans notre compte-rendu de recherche.

1.4. La deuxième étape du projet conjoint (2007-2009)

Après deux ans de travaux et de réflexions, l'IASB publie en octobre 2008 un DP intitulé « *Preliminary Views on Financial Statement Presentation* ». Les personnes intéressées peuvent faire part de leur commentaires à l'IASB jusqu'au 14 avril 2009. Le FASB publie à la même date son propre DP identique à celui de l'IASB, à l'exception de quelques différences dans le style et la forme. Dans ce document de 166 pages, l'IASB présente ses conclusions sur trois grands thèmes :

- les objectifs et les principes de la présentation des états financiers,
- les implications en découlant pour chaque état financier : *Statement of financial position, Statement of comprehensive income, Statement of cash flows, Statement of changes in equity*.
- le contenu de l'annexe.

En introduction du DP, 27 questions sont posées aux personnes souhaitant répondre.

Concernant la présentation du *Statement of comprehensive income*, qui nous intéresse plus particulièrement, les changements suivants sont envisagés :

1) Présentation d'un état unique dans lequel deux niveaux de résultat apparaîtraient obligatoirement : le résultat net (*net income*) comme sous-total et le *comprehensive income* en dernière ligne (*bottom line*). Cette proposition est sans surprise, le *Board* ayant explicitement annoncé sa préférence pour un état de performance unique dès la publication de l'ED de révision d'IAS 1 (*cf infra*).

2) Les composantes du résultat net doivent être classées selon trois catégories : activités opérationnelles, activités d'investissement et activités de financement²⁹³ ;

²⁹³ Ces catégories sont communes à l'ensemble des quatre états financiers. La classification est établie au départ à partir des actifs et passifs inscrits au bilan.

- Les actifs et passifs opérationnels sont directement liés à l'activité principale de l'entreprise.
- Les actifs et passifs d'investissement ne sont pas directement liés à l'activité ; il peut s'agir par exemple de titres détenus dans le cadre d'un placement financier. Les produits et charges liés à ces actifs et passifs sont présentés dans la catégorie « activités d'investissement » du *Statement of comprehensive income*
- Les actifs et les passifs de l'activité financement doivent être dissociés. Pour une entreprise non financière, les avoirs en banque constituent en principe des actifs financiers tandis que les emprunts constituent des passifs financiers. Les produits et charges liés à ces actifs et passifs sont présentés dans la catégorie « activités de financement » du *Statement of comprehensive income*

les produits et charges sont ensuite classées à l'intérieur de ces trois catégories par fonction ou par nature²⁹⁴.

(3) Les *other comprehensive income*²⁹⁵ sont présentés distinctement mais leur affectation future à l'une des trois catégories précitées doit être explicitement mentionnée, à l'exception des écarts de conversion.

(4) Présentation en annexe d'un état de réconciliation du *cash flow* et du *comprehensive income*. Dans cet état de réconciliation, le *comprehensive income* est décomposé en quatre éléments :

- le montant encaissé (ou décaissé) du fait des transactions réalisées avec des tiers ;
- le montant non encaissé du fait des décalages de paiement et des dépréciations systématiques tels que les amortissements ;
- le montant des ajustements de valeur des actifs et passifs évalués à la juste valeur ;
- le montant des éléments non affectables à l'une des trois autres catégories, telles que les dépréciations de *goodwill* ;

Deux éléments semblent essentiels dans ce DP au regard de notre thème de réflexion. D'une part, les *Boards* souhaitent ardemment imposer une cohérence entre les différents états financiers, qui se manifeste essentiellement par l'utilisation de niveaux de désagrégation similaires et l'apparition d'un état de rapprochement entre le *cash flow* et le *comprehensive income*. D'autre part, s'ils entérinent leur souhait d'un état de performance unique, ils imposent la présentation du résultat net comme sous-total de cet état, au motif qu'il reste l'indicateur essentiel de la performance d'une entité pour de nombreux

Cette classification est établie par le management de l'entreprise, les *Boards* considérant que les mêmes actifs et passifs peuvent être classés différemment selon le type d'activité de l'entreprise.

Les actifs et passifs liés aux activités non poursuivies doivent être présentés dans une catégorie distincte, comme auparavant.

²⁹⁴ La classification retenue, par nature ou par fonction, doit être celle qui s'avère la plus utile à la prédiction des *cash flows* futurs de l'entité.

²⁹⁵ Une note de bas de page du DP précise que les *other comprehensive income* correspondent aux charges et produits qui ne sont pas reconnus immédiatement en résultat net conformément à ce qu'imposent ou autorisent les IFRS et les US GAAP (p 60).

utilisateurs (*cf infra*). Les propositions du DP permettraient ainsi de concilier les objectifs de cohérence et de pertinence pour les utilisateurs.

L'IASB et le FASB indiquent sur leur site que la norme définitive relative à la présentation des états financiers devrait être publiée en 2011.

* * *

Dès sa création en 2001, l'IASB prévoit de travailler sur la présentation de la performance financière. Un premier projet mené conjointement avec le normalisateur britannique et contesté par les parties prenantes est abandonné en 2003. Après cet échec, l'IASB et le FASB s'associent pour mener un projet commun sur le même thème. Ce travail commun aboutit dans un premier temps à la révision de la norme IAS 1 en septembre 2007, qui impose la présentation du *comprehensive income* mais laisse le choix entre un état de performance unique ou deux états.

Dans un second temps, les deux *Boards* publient un DP (octobre 2008) proposant, entre autres, la présentation d'un état de performance unique dans lequel figureraient deux niveaux de résultats, le résultat net et le *comprehensive income*. L'IASB doit maintenant analyser les 219 réponses reçues avant d'envisager la publication d'un ED.

Notre étude de terrain porte essentiellement sur la période 2006-2007. Le DP relatif à la phase B a été publié trop tardivement pour que nous puissions analyser les réponses reçues par l'IASB. Cependant, dans la suite de cette thèse, il sera fait référence au contenu de ce DP lors de la discussion des résultats obtenus.

2. Analyse des réponses à l'*exposure draft*.

Nous présentons dans cette section les résultats de l'analyse de contenu effectué à partir des *comments letters* envoyées à l'IASB en réponse à l'ED publié en mars 2006. L'objet de cette étude est d'apporter des éléments de réponse aux questions suivantes :

- qui sont les répondants à l'ED ?
- comment se positionnent l'ensemble des répondants, puis plus spécifiquement les préparateurs de comptes et les utilisateurs, par rapport aux propositions de l'IASB relatives au *comprehensive income* ?
- quelle est la nature des arguments utilisés par les répondants pour justifier leur position ?
- comment l'IASB prend-il en compte les avis émis par les répondants ?

Les résultats de cette étude nous permettront donc de nous prononcer sur quatre de nos hypothèses :

H_{1A} : les utilisateurs de comptes s'expriment en faveur de la publication du *comprehensive income* lors du *due process*.

H_{1B} : les préparateurs de comptes s'expriment contre la publication du *comprehensive income* lors du *due process*.

H_{2A} : Les avis émis par les répondants à l'*exposure draft* sont pris en compte par l'IASB.

H_{3B} : les répondants à l'exposé-sondage de révision d'IAS 1 opposés à la publication du *comprehensive income* comme indicateur de la performance financière mettent en avant l'absence de cohérence du projet de l'IASB plutôt que l'absence de pertinence du *comprehensive income*.

La publication d'un ED constituant l'une des étapes du *due process* de l'IASB, une première section est consacrée à la présentation de ce *due process* (2.1). La procédure de catégorisation et de codage mise en place pour l'analyse des *comment letters* est expliquée dans une deuxième section (2.2), préalablement à la présentation des résultats (2.3).

2.1. Le *due process* de l'IASB

Le *due process* est un processus de consultation formelle permettant aux différentes parties intéressées de prendre part à la normalisation comptable. Selon Colasse (2007a, p 63) «*le due process est une façon d'organiser et de pacifier le lobbying et les jeux de pouvoir qui entourent la normalisation du modèle comptable*». Le *due process* est un élément essentiel des organismes de normalisation anglo-saxons. Il est en effet censé assurer une légitimité politique à un processus d'élaboration des normes comptables qui bénéficie d'abord d'une légitimité technocratique (cf chapitre 2). En revanche, cette procédure de consultation formelle est peu répandue dans les pays dits « continentaux », même si certains d'entre eux, tels que l'Allemagne et le Japon l'ont récemment introduite (Chantiri Chaudemanche, 2009, p 1118).

Le *due process* de l'IASB comprend 6 phases (figure n° 10), et les *trustees* de l'IASCF sont chargés de vérifier que ces différentes étapes sont effectivement respectées.

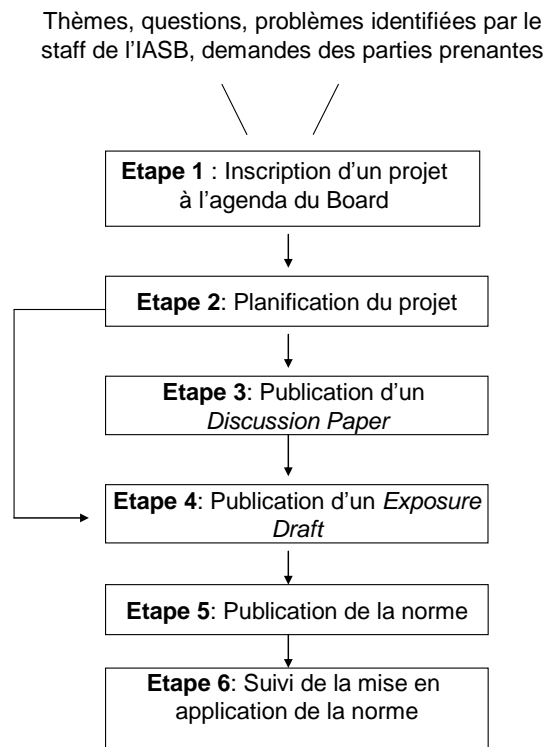


Figure n°10: Le *due process* de l'IASB

Les besoins des utilisateurs constituent en principe l'élément essentiel pour déterminer si un projet doit être inscrit ou non à l'**agenda du Board**²⁹⁶. Sur le plan opérationnel, le staff de l'IASB est chargé d'identifier les problèmes nécessitant une intervention du normalisateur²⁹⁷. De la même façon, les demandes d'amendement ou de révision de normes émanant des différentes parties prenantes sont censées être prises en considération. Avant de décider d'inscrire un nouveau projet à son agenda, le *Board* consulte le SAC (*Standards Advisory Council*). La décision est ensuite prise à la majorité simple.

Tout projet inscrit à l'agenda doit ensuite faire l'objet d'une **planification**. A ce stade, le *Board* décide de mener le projet seul ou avec un autre normalisateur comptable. Dans ce cas, le projet devient alors un « *joint-project* » (projet conjoint), à l'instar du projet « *Performance Reporting* ». Le *Board* peut aussi décider de créer un groupe de travail constitué des représentants des différentes parties prenantes, tel que le JIG dans le cadre du projet « *Performance Reporting* », chargé d'élaborer des propositions et de donner un avis sur les prises de position du *Board* au cours du *due process*. Une équipe technique est constituée au sein du staff pour mener le projet.

Lorsque les discussions sont suffisamment avancées au sein du *Board*, un **Discussion Paper** est en principe publié avec appel à commentaires, à condition que la majorité des membres du *Board* soit d'accord. La décision de ne pas publier de DP doit être justifiée par le *Board*. Ainsi il n'a pas été jugé nécessaire de publier un DP pour la phase A du projet « *Performance Reporting* » car le *Board* n'avait pas pour objectif de revoir complètement le contenu de la norme IAS 1. En revanche, un DP a été publié pour la phase B du projet qui propose des modifications significatives dans la présentation des états financiers (*cf infra*).

²⁹⁶ «*The IASB evaluates the merits of adding a potential item to its agenda mainly by reference to the needs of investors*», www.iasb.org.

²⁹⁷ A notre connaissance, aucune recherche sur le processus d'inscription des projets à l'agenda de l'IASB n'a été menée à ce jour. Il est donc impossible de se prononcer sur le respect de ce principe annoncé par l'IASB.

Young (1994) s'est intéressé au processus de constitution de l'agenda du FASB. Il soutient que l'inscription d'un nouveau projet à l'agenda du FASB s'inscrit dans un contexte social et historique et ne résulte pas de la domination d'un ou plusieurs groupes. Des problèmes comptables sont construits au sein d'un *regulation space* (espace de régulation) composé d'individus, d'organisations et d'évènements. Selon Young (1994), le FASB inscrit à son agenda, les problèmes comptables ainsi soulevés, pour lesquels il juge qu'il est de son ressort d'agir.

Le *Board* étudie les lettres de commentaires reçues en réponse au DP puis **publie un *Exposure Draft*** si au moins neuf de ses membres sont d'accord²⁹⁸. L'ED fait ensuite l'objet d'un appel à commentaires.

Après analyse des lettres de commentaire, le *Board* décide soit de publier **la norme définitive (ou révision de norme)**²⁹⁹ soit de publier un nouvel ED lorsque les modifications envisagées par rapport au premier ED sont significatives.

Après la publication de la norme, le staff et les membres du *Board* rencontrent régulièrement les parties intéressées afin de discuter les problèmes de mise en application de la norme et de ses impacts potentiels.

Le *due process* de l'IASB est supposé assurer une transparence du processus de normalisation comptable. Les parties prenantes intéressées peuvent exprimer leur point de vue lors de trois étapes essentielles : l'inscription à l'agenda, la publication du DP et celle de l'ED. Pour certains projets, la constitution d'un groupe de travail permet aussi aux parties prenantes d'exprimer leur point de vue. Les *comment letters* reçues suite à la publication d'un DP ou d'un ED, ainsi que la synthèse des travaux du groupe de travail sont publiés sur le site internet de l'IASB. Les modalités de prises en compte de ses avis par le *Board* restent cependant peu précises. L'étude que nous réalisons sur les *comment letters* reçues en réponse à la publication de l'ED relatif au segment A du projet « *Performance Reporting* » et sur les écrits relatifs aux travaux du JIG a pour objet de mieux appréhender dans quelle mesure l'IASB tient compte des avis émis par les parties intéressées lors du *due process*.

2.2. Méthode d'analyse des *comment letters*

Cette section a pour objet d'expliquer la méthode d'analyse présentée succinctement dans le chapitre 5. Le contenu de l'ED est d'abord présenté, puis le processus de classification des répondants et de codage des réponses est détaillé.

²⁹⁸ La majorité à 9 s'applique à un *Board* composé de moins de 16 membres, ce qui est le cas au 1^{er} juillet 2009. Elle est de 10 lorsque le *Board* est composé de 16 membres, ce qui sera le cas à compter du 1^{er} juillet 2012 au plus tard, conformément à la nouvelle constitution de l'IASCF.

²⁹⁹ La majorité est la même que pour la publication d'un ED..

2.2.1. Présentation de l'*exposure draft*

L'ED publié en mars 2006 constitue l'aboutissement du segment A du projet « *Performance Reporting*. » Les principaux changements introduits par l'ED sont les suivants :

1. Présenter l'ensemble des charges et produits au choix dans un unique état de résultat global, faisant apparaître le résultat net en sous total ou dans deux états distincts : un compte de résultat identique à celui existant actuellement et un état de résultat global présentant le résultat net et les produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres
2. Proposer (mais sans imposer) une nouvelle terminologie pour les quatre états financiers requis : bilan, compte de résultat, tableau de flux de trésorerie et tableau de variation des capitaux propres.
3. Présenter un état de la situation financière (ou bilan) à la date d'ouverture de la plus ancienne période comparative présentée.
4. Présenter distinctement les opérations affectant les capitaux propres résultant de transactions avec les actionnaires de celles résultant de transactions avec des non-actionnaires.
5. Indiquer les éléments des capitaux propres ayant été recyclés en résultat net au cours des périodes publiées.
6. Présenter la charge d'impôt liée à chacun des éléments comptabilisés directement en capitaux propres (OCI).
7. Présenter le montant des dividendes globaux et par action dans l'état de variation des capitaux propres ou en annexe, la présentation de ces éléments en bas du compte de résultat ou de l'état de résultat global étant interdite.

Tout ED suit une présentation formelle précise. Les raisons de la publication de l'ED sont présentées en introduction. Puis une liste de questions, destinée à guider les répondants lors de la rédaction de leurs commentaires, est présentée, suivie de la norme ou des modifications proposées. Ensuite, apparaissent les *Basis for conclusions* du *Board* et enfin les éventuelles *Alternative views* des membres du *Board* ayant voté contre l'ED.

L'ED étudié pose les huit questions suivantes³⁰⁰ :

Question 1 : Etes vous d'accord avec les terminologies proposées pour les états financiers (sachant qu'une entité n'est pas tenue d'utiliser obligatoirement ces titres) ?

- a) « état de la situation financière » (*Statement of financial position*) au lieu de bilan ?
- b) « état des produits et charges comptabilisés » (*Statement of recognised income and expense*)?
- c) « état de variation des capitaux propres » ? (*Statement in changes in equity*)
- d) « état des flux de trésorerie » (*Statement of cash flows* au lieu de *Cash flow statement*) ?³⁰¹

Question 2 : Etes-vous d'accord pour que soit présenté un état de la situation financière à la date d'ouverture de la plus ancienne année comparative, et que donc une entité soit tenue de présenter 3 états de situation financière ? Si non, pourquoi ?

Question 3 : Etes- vous d'accord pour que les variations des capitaux propres autres que celles liées aux transactions avec les actionnaires soient nommées produits et charges comptabilisées , « *Recognised income and expense* » (sachant qu'une entité n'est pas tenue d'utiliser obligatoirement cette terminologie) ? Si non pourquoi ?

La terminologie utilisée dans la norme vous semble-t-elle importante si les entités peuvent utiliser d'autres terminologies dans leurs états financiers ? Si oui, quel terme proposez vous à la place de produits et charges comptabilisés ?

Question 4 : Acceptez-vous que les variations de capitaux propres provenant des transactions autres que celles réalisées avec les actionnaires soient présentées dans un document distinct de l'état de variation des capitaux propres ? Si non pourquoi ?

Question 5 : Acceptez-vous que les entités aient le choix de présenter les produits et charges comptabilisés dans un ou deux états ?

Si oui, pourquoi est-il important de pouvoir présenter deux états plutôt qu'un ?

Si non, quel format de présentation proposez-vous pour les charges et produits qui ne font pas partie du résultat net ?

³⁰⁰ Nous présentons dans le corps du texte les huit questions traduites en français pour faciliter la lecture. Les questions telles qu'elles sont libellées dans l'ED sont présentées en *annexe n 2*.

³⁰¹ Le changement de terminologie envisagé est difficilement traduisible en français.

Question 6 : L'ED requiert la présentation des reclassements liés à chaque composante des autres produits et charges comptabilisés (OCI). Acceptez-vous cette proposition ? Si non pourquoi ?

Question 7 : L'ED requiert la présentation de la charge ou du produit d'impôt lié à chaque composante des autres produits et charges comptabilisées (*other comprehensive income*). Acceptez-vous cette proposition ? Si non pourquoi ?

Question 8 : Etes-vous d'accord pour que le résultat par action (EPS) soit l'unique donnée par action à publier au compte de résultat ? Si non, quelle autre donnée par action devrait obligatoirement ou pourrait être présentée dans l'état de résultat global ?

La formulation des questions appelle plusieurs commentaires. L'ensemble des questions aborde des problèmes de présentation de certaines informations financières dans les états financiers qui peuvent sembler de prime abord sans grands enjeux. Cependant, certaines questions posent, sans le dire explicitement, le problème de la définition du résultat comptable.

Les questions n°1 et n°3 proposent des changements de terminologie non obligatoires qui peuvent sembler anodins. La question n° 1b suscite cependant des interrogations. Sous couvert d'un simple changement de terminologie facultatif, il est implicitement demandé aux participants de se prononcer pour ou contre un état de performance unique, intitulé « *Statement of recognised income and expense* » intégrant l'ensemble des charges et produits comptabilisés dans l'actuel compte de résultat ou en capitaux propres. Une réponse positive pourra être interprétée plutôt comme un plébiscite en faveur d'un état de résultat global unique que comme une simple acceptation d'un nouveau terme. A l'inverse, une réponse négative peut suggérer une opposition au concept de *comprehensive income* comme indicateur essentiel de la performance financière.

La **question n°4** pose le problème de la présentation distincte des variations de capitaux propres liées aux transactions avec des tiers (non actionnaires). Elle est donc liée au problème de la publication du résultat global mais ne nous apparaît pas comme une question à fort enjeu. En effet une réponse positive ne signifie pas pour autant une

adhésion forte à la refonte du concept de résultat. En posant cette question, peu sujette à controverse comme nous le constaterons ultérieurement, il semble que le *Board* cherche à conduire implicitement les répondants à accepter le concept de résultat global.

La question n°5 nous semble essentielle, d'une part parce qu'elle se situe au cœur de notre problématique de recherche, et d'autre part car elle aborde le changement majeur proposé par l'ED. Le répondant n'est pas incité à se prononcer en faveur ou contre la publication du *comprehensive income* qui est supposée acquise, mais sur la façon de le présenter dans les états financiers.

Le *Board* envisage deux options de présentation, résultat d'un compromis obtenu lors des discussions qui se sont tenues entre le *Board* et les groupes de travail antérieurement à la publication de l'ED. Dans les *Basis for conclusions*, le *Board* confirme sa préférence pour un état de résultat unique faisant apparaître toutes les variations des capitaux propres ne résultant pas de transactions avec les actionnaires. Le *Board* s'appuie sur des arguments conceptuels pour justifier sa position (BC 12) :

*«All items of non-owner changes in equity meet the definitions of income and expenses in the Framework. The Framework does not define, profit or loss, nor does it provide criteria for distinguishing the characteristics of items that should be excluded from profit or loss. Therefore, the Board decided that it was conceptually correct for an entity to present all non-owner changes in equity (ie all income and expenses recognised in a period) in a single statement because there are no clear principles or common characteristics that can be used to separate items into two statements».*³⁰²

Il est ensuite précisé (BC 15) que de nombreuses parties prenantes (*constituents*) ont montré une forte opposition à un état de résultat global unique. Les opposants soulignent d'abord qu'un état unique entraînerait une focalisation injustifiée sur la dernière ligne (« *bottom line* »). Ils considèrent ensuite qu'imposer un état unique à ce stade du projet est prématuré, les composantes de cet état n'ayant pas encore été clairement définies. Le

³⁰² « Toutes les variations de capitaux propres autres que celles réalisées avec les actionnaires correspondent à la définition des charges et produits du cadre conceptuel. Le cadre conceptuel ne définit pas les termes « profit » et « perte » et ne fournit pas de critères permettant de distinguer les éléments susceptibles d'être exclus du profit. Le Board a donc décidé qu'il était conceptuellement correct qu'une entité présente l'ensemble des variations de capitaux propres autres que celles réalisées avec les actionnaires dans un document unique car il n'existe aucun principe clair ou aucune caractéristique commune pouvant utiliser pour séparer les éléments dans deux états distincts »

Board répond aux critiques en autorisant la présentation de deux états de performance (BC 15) :

*« In the light of these views, although it prefers a single statement, the Board decided that an entity should have the option of presenting all income and expenses recognised either in one statement or in two statements(...) The Board will discuss the presentation of income and expenses in a single statement, as well as the other aspects of presentation and display, in segment B of the project »*³⁰³

La question d'un état de performance unique a été fortement discutée au sein du *Board* lui-même. Parmi les cinq membres ayant voté contre la publication de l'ED, quatre justifient leur position par un refus de la possibilité de présenter deux états de performance (AV3 à AV7 de l'ED) ; cette option ne leur semble pas justifiée conceptuellement puisque le cadre conceptuel ne permet pas de faire une distinction entre le résultat net et les éléments comptabilisés directement en capitaux propres. Ainsi, en l'absence de fondements conceptuels à cette distinction, la présentation de deux états financiers conduit forcément à un manque de neutralité et de comparabilité. Introduire une option de présentation est d'autre part contraire à l'objectif du *Board* de réduire le nombre d'options dans le référentiel. Enfin ces membres rappellent que les utilisateurs demandent un seul état de performance depuis des années³⁰⁴. Ces quatre membres³⁰⁵ maintiennent leur position tout au long du *due process* puisqu'ils refusent plus tard de voter pour la publication de la norme IAS 1 révisée.

Le *Board* a donc choisi le compromis tout en marquant sa volonté d'imposer progressivement un état de performance unique. Le DP publié en septembre 2008 relatif à la phase B rappelle à ce sujet que la possibilité de publier deux états de performance a permis aux préparateurs et aux utilisateurs de se familiariser avec le concept de

³⁰³ « A la lumière de ces points de vue et bien qu'il préfère un état unique, le Board a décidé qu'une entité pourrait choisir de présenter les produits et charges comptabilisés dans un seul état ou dans deux états (...) Le Board discutera de la présentation des produits et charges dans un seul état ainsi que les autres éléments liés à la présentation lors de la phase B du projet ».

³⁰⁴ Cette remarque est d'ailleurs reprise par un répondant qui met en cause sa validité

³⁰⁵ Il s'agit de Mary Barth, universitaire américaine, Anthony Cope (ancien membre du FASB et ancien analyste, qui a quitté le *Board* depuis), Robert Garnett (ex directeur financier d'une compagnie sud africaine, a été membre du South African Accounting Practices *Board* et James Leisenring (ancien membre du FASB). Le cinquième membre du *Board* ayant voté contre l'ED n'est pas d'accord avec les changements de terminologie proposés pour « bilan » et « compte de résultat ».

comprehensive income mais que le temps est venu d'imposer un seul état de performance (§3.30, p61).

La formalisation de la question n°5 est donc ambiguë, ce qui rend parfois difficile l'interprétation des réponses. Une réponse positive peut revêtir deux significations différentes :

- 1) le répondant accepte la publication du *comprehensive income* mais considère qu'à ce stade du projet, les entreprises doivent pouvoir choisir entre plusieurs formats de publication ;
- 2) le répondant souhaite la publication de deux états de performance car il tient à ce que le résultat net reste l'indicateur privilégié de la mesure du résultat.

De même, une réponse négative peut avoir deux significations opposées :

- 1) le répondant souhaite qu'un état de performance unique soit imposé et s'exprime ainsi en faveur du *comprehensive income* ;
- 2) le répondant refuse le choix proposé car il souhaite que soit imposée la publication de deux états de performance ou que les *other comprehensive income* soient présentés dans le tableau de variation des capitaux propres ; il considère donc que le résultat net doit rester l'indicateur essentiel de mesure de la performance financière.

Ces ambiguïtés³⁰⁶ ont rendu le codage des réponses à la question n° 5 plus complexe que celui des autres questions (*cf infra*). Elles n'avaient pas dû échapper au *Board* et on peut s'interroger sur le caractère volontaire de ces ambiguïtés.

³⁰⁶ Ces ambiguïtés sont d'ailleurs soulignées par les quatre membres du *Board* ayant refusé de voter en faveur de la norme IAS 1. Ils soulignent en effet, que la plupart des répondants à l'ED proposant la publication de deux états de performance utilisent des arguments surprenants : « (...) *it is puzzling that most respondents to the exposure draft that proposed these amendments favoured permitting a two-statement approach, reasoning that it distinguishes between profit and loss and income statement. Distinguishing between those items reported in profit or loss and those reported elsewhere is accomplished by the requirements for relevant subtotals to be included in a statement of comprehensive income. Respondents also stated that a two-statement approach gives primacy to income statements ; that conflicts with the Board's requirement in paragraph 11 of IAS 1 to give equal prominence to all financial statements..* » Selon ces membres du *Board*, les répondants qui acceptent la proposition de deux états de performance sont en fait opposés à certains éléments essentiels de l'ED.

La question n°6 évoque le problème du recyclage en résultat d'éléments auparavant comptabilisés directement en capitaux propres. A terme, il est évident que le *Board* envisage de supprimer le recyclage. La disparition effective du résultat net au profit d'une « *bottom line* » unique correspondant au résultat global rendrait en effet caduc le processus de recyclage³⁰⁷. L'objectif de cette question n'est pas d'obtenir l'avis des répondants (pour ou contre le recyclage) puisque le maintien du concept de résultat net implique le maintien du processus de recyclage, au moins à court terme. Il s'agit simplement d'obtenir l'accord des répondants sur la publication d'informations supplémentaires relatives aux éléments recyclés. Jusqu'à présent, aucune information n'était communiquée concernant l'existence dans le résultat d'opérations ayant déjà impacté les capitaux propres au cours d'exercices antérieurs, c'est à dire avant leur réalisation effective. Le *Board* souhaite donc que les utilisateurs des états financiers comprennent que l'impact de ces transactions a déjà été pris en compte antérieurement. A notre avis cette proposition constitue une étape intermédiaire avant que soit envisagée la suppression définitive du recyclage.

Il semble cependant que les répondants ont pu mal interpréter cette question et penser qu'on leur demandait un avis sur le processus du recyclage en général. En répondant oui à cette question ils se positionnent clairement en faveur du maintien du recyclage. Là encore, l'interprétation des réponses est rendue difficile par une formulation ambiguë de la question.

Les questions n°7 et n°8 posent moins de problèmes d'interprétation mais peuvent sembler prématurées. La question n° 7 pose en effet le problème de la présentation d'informations liées à la publication du *comprehensive income* et des OCI qui n'est pas encore tranchée. Une réponse positive à la question n°7 pourrait alors être interprétée comme une acceptation implicite de la publication du *comprehensive income*.

La question n°8 peut sembler très déconnectée des autres questions de l'ED. Elle est justifiée par le souhait du *Board* de ne pas modifier la norme IAS 33 à ce stade du projet. Cette norme impose la publication du bénéfice par action, déterminé à partir du résultat net selon des modalités précises. La divulgation obligatoire de deux niveaux de résultat, le *comprehensive income* et le résultat net, pose la question du résultat à prendre en compte

³⁰⁷ Le mécanisme du recyclage est expliqué au chapitre 2.

pour le calcul du bénéfice par action. Le *Board* n'envisageant pas de modification d'autres normes à court terme, il souhaite que soient maintenues les dispositions d'IAS 33.

2.2.2. Classification des répondants

Le test de nos hypothèses de recherche H_{1A} et H_{1B} impose l'identification des répondants à l'exposé-sondage.

Le site de l'IASB affiche 130 *comment letters* (CL), mais seules 129 sont disponibles³⁰⁸. Nous avons éliminé quatre réponses : CL n°26, n°90, n°108 et n°122 car elles sont inexploitable : réponses confuses, erreurs (réponses à d'autres appels à commentaires de l'IASB). Nous obtenons donc 125 réponses exploitables.

Une première lecture de ces 125 lettres nous a conduit à identifier huit catégories de répondants :

- Les normalisateurs comptables
- Les cabinets comptables
- Les associations professionnelles comptables
- Les entreprises industrielles et commerciales
- Les banques et compagnies d'assurance
- Les régulateurs boursiers
- Les utilisateurs
- Les divers

Le groupe « entreprises industrielles et commerciales » comprend des entreprises et des associations professionnelles liées au secteur. Il en est de même pour le groupe « banques et compagnies d'assurance ».

Cette classification diffère quelque peu de celles utilisées lors de plusieurs études mais est très proche de celle utilisée par Jorissen et al. (2008) et par Bo et al. (2008).

Jorissen et al. (2008) mènent une recherche sur l'évolution du profil des répondants aux appels à commentaires du normalisateur comptable international. Ils analysent l'ensemble

³⁰⁸ La lettre CL n° 30 est indiquée comme émanant de The Security Analysts Association (Japan) mais quand on ouvre le fichier disponible sur le site de l'IASB, on obtient la lettre de The Hundred Group of Finance Directors qui figure déjà en 130.

des *comment letters* reçues par l'IASC, puis l'IASB sur la période 1995-2007, soit 6 560 lettres et identifient neuf catégories de répondants : les préparateurs de comptes, la profession comptable, qui comprend à la fois les cabinets d'audit et les associations professionnelles, les utilisateurs, les organismes boursiers, les normalisateurs comptables nationaux, les gouvernements, les individuels, les académiques et une dernière catégorie « autres ». La classification que nous avons retenue est finalement assez proche de celle choisie par Jorissen et al. (2008), mais nous avons préféré, d'une part, regrouper dans une même catégorie intitulée « Divers » les quatre dernières catégories identifiées par ces auteurs et d'autre part, distinguer les cabinets d'audit des associations professionnelles comptables. Les cabinets d'audit étant souvent accusés de dominer l'organisme de normalisation comptable international, il nous a, en effet, semblé intéressant d'analyser leur position de façon isolée.

Dans leur étude sur la prise en compte par le normalisateur australien des réponses aux ED, Combes et Stokes (1985) retiennent les six catégories de répondants identifiées par l'organisme de normalisation : firmes industrielles et commerciales, firmes comptables, membres de la communauté académique, organisations gouvernementales, associations et individuels.

Cette typologie est reprise par Tutticci et al. (1994) mais elle ne nous semble pas totalement satisfaisante car elle ne permet pas d'identifier les utilisateurs de comptes. En effet, certains apparaissent dans la catégorie « Individuels », lorsqu'ils répondent en nom propre, tandis que d'autres sont inclus dans la catégorie « Associations ». Cette classification, sans doute adéquate pour des recherches menées dans le cadre du processus de normalisation comptable australien, ne semble pas adaptée à notre recherche qui nécessite la mise en évidence de la position du groupe des utilisateurs.

Weetman et al. (1996) identifient huit groupes de répondants : préparateurs de comptes, associations professionnelles liées aux préparateurs, cabinets comptables, autres répondants affiliés à des préparateurs, utilisateurs, organisations d'utilisateurs, individuels et enfin une dernière catégorie regroupant des répondants adoptant une position mixte préparateurs-utilisateurs. Ces huit catégories sont ensuite regroupés en trois groupes principaux : Préparateurs, Utilisateurs et Individuels.

L'utilisation de cette typologie s'est avérée peu convaincante dans le cadre de notre recherche. Certaines des catégories identifiées par Weetman et al. (1996) apparaissent un peu confuses, aucun exemple de répondants n'étant fourni. Ainsi, la catégorie « associations professionnelles liées à des préparateurs » peut intégrer des organisations professionnelles comptables et des groupements professionnels d'entreprises alors qu'ils constituent à notre avis deux groupes différents. Nous avons rencontré des difficultés à appréhender la catégorie mixte « préparateurs-utilisateurs ». Enfin, l'affectation des différentes catégories aux trois groupes principaux peut être discutée. Weetman et al. (1996) considèrent, à l'instar de nombreux auteurs, que les cabinets comptables entrent dans la catégorie des préparateurs de comptes. Ils adhèrent ainsi implicitement aux principes développés par la théorie de l'agence, selon laquelle les cabinets d'audit auraient ainsi tendance à défendre des méthodes comptables déjà utilisées par leurs clients et à s'opposer à de nouvelles règles de comptabilisation non appliquées par ces derniers. Or les travaux de Puro (1984), présentés en première partie de cette thèse, montrent que le *lobbying* exercé par les cabinets d'audit sur le normalisateur américain ne s'inscrit pas uniquement dans un cadre de défense des intérêts de leurs clients, les préparateurs de comptes. Plusieurs chercheurs se sont interrogés sur l'influence exercée par les cabinets d'audit, qu'ils considèrent donc comme une partie prenante distincte des préparateurs de comptes. Partageant ces points de vue, nous avons considéré les cabinets comptables comme une catégorie distincte lors de notre analyse.

Enfin, nous avons choisi de considérer les banques et compagnies d'assurance comme un groupe distinct pour deux raisons. D'une part, elles peuvent à la fois être considérées comme des préparateurs de comptes et des utilisateurs. D'autre part, on peut penser qu'elles sont plus concernées par les enjeux liés à la publication du résultat global, la comptabilisation d'éléments en *other comprehensive income* étant a priori plus importante dans l'activité banque-assurance que dans les autres activités (IAS 39). L'analyse des réponses montre effectivement que plusieurs répondants de cette catégorie font référence aux impacts d'IAS 39, preuve qu'ils se positionnent plus dans une logique préparateurs qu'utilisateurs de comptes. Ce constat rejoint celui de Tandy et Wilburn (1992) dans leur étude sur l'analyse des répondants aux 100 premiers ED émis par le FASB. Ils retiennent la classification en huit groupes utilisés par le FASB parmi lesquels figure le groupe « Banques » et constatent que ses membres répondent plus fréquemment aux ED

susceptibles d'impacter significativement leurs comptes. Les entreprises du secteur bancaire adopteraient donc plutôt la position de « préparateur de comptes » que celle d'« utilisateurs » dans le processus de normalisation comptable américain.

Après confrontation avec les études antérieures, les huit catégories identifiées après une première lecture des *comment letters* ont donc été maintenues.

2.2.3. Codage des réponses

La première lecture des 125 *comment letters* exploitables a permis de mettre en évidence trois types d'éléments exploitables dans le cadre de notre recherche :

- les réponses simples apportées aux huit questions posées par l'IASB : par réponse simple, nous entendons une réponse affirmative, neutre ou négative.
- les arguments utilisés pour étayer ces réponses ;
- un avis général sur l'ED : il s'agit ici d'une opinion émise par un certain nombre de répondants, en guise d'introduction, préalablement à l'exposé de leur réponse aux différentes questions posées.

Ces trois types d'éléments ne sont pas systématiquement présents dans l'ensemble des lettres. Ainsi, certains répondants se contentent de répondre partiellement aux questions, sans fournir d'arguments, ni d'avis général sur l'ED.

La démarche d'analyse de contenu a été menée en trois étapes : codage des réponses aux huit questions, codage de l'avis général sur l'ED et confrontation avec l'ensemble des réponses aux huit questions, puis codage des arguments.

Codage des réponses aux questions

Pour chacune des huit questions posées, trois types de réponse ont été identifiés :

- (1) le répondant est d'accord avec la proposition du *Board* ;
- (2) le répondant n'est pas d'accord avec la proposition du *Board* ;
- (3) le répondant exprime un avis partagé ou ne répond pas à la question posée.

Les codes suivants ont été attribués :

- OUI pour les réponses de type (1)
- NON pour les réponses de type (2)

NSP pour les réponses de type (3).

Si ce codage a pu être effectué sans difficultés particulières dans la plupart des cas, les réponses à la question n°5 se sont avérées difficiles à interpréter (cf *infra*). La démarche spécifique suivie pour le codage de cette question est expliquée dans la section « 2.3. Résultats et discussions ».

Codage de l'avis général sur l'ED

La première lecture des *comment letters* a mis en évidence l'existence, dans certains cas, de commentaires généraux sur l'ED, présentés en préalable aux réponses aux questions posées par l'IASB. Certains témoignent d'une opposition assez forte à l'ED, alors même que les auteurs répondent favorablement à certaines des questions posées. Des contradictions entre l'avis général exprimé sur l'ED et les réponses aux questions peuvent donc apparaître.

Ce problème dans l'analyse des réponses aux ED a été discuté dans plusieurs études antérieures. Puro (1984) explique ainsi qu'il est difficile d'attribuer un code de type « Pour/Contre » à une réponse dans son ensemble, le répondant pouvant être d'accord avec certaines propositions et contre d'autres. Elle choisit donc d'identifier une seule question thématique essentielle par ED étudié, et attribue ensuite un code à chaque répondant de type Pour/Contre. Francis (1987) critique cette démarche qu'il juge trop arbitraire. Résumer la position du répondant à son avis sur une question unique ne permet pas, selon lui, d'appréhender correctement sa position globale. Tutticci et al. (1994) choisissent d'analyser les réponses à l'ED 49 publié par le normalisateur australien en identifiant 12 questions auxquelles ils attribuent un code de type « d'accord/pas d'accord ». La position globale des répondants sur l'ED est obtenue en cumulant les réponses aux 12 questions.

Notre démarche diffère quelque peu de celle retenue par Tutticci et al. (1994). Nous avons souhaité obtenir un avis général sur l'ED selon la même codification que pour les huit questions (OUI, NON et NSP) mais en l'appréhendant selon deux modes opératoires différents et cela pour deux raisons. D'une part, une lecture approfondie d'un échantillon de 15 *comment letters* a révélé que certains répondants pouvaient émettre un avis globalement négatif sur l'ED dans l'introduction de leur réponse, tout en répondant positivement à une majorité des questions posées. D'autre part, nous avons expliqué

précédemment que le caractère ambigu de certaines questions posées dans l'ED pouvait conduire les répondants à donner un avis ne reflétant pas réellement leur position globale sur les principaux changements induits par l'ED.

Un premier codage a donc été effectué en analysant le contenu des *comment letters* dans lesquelles était mentionnée une opinion générale sur l'ED selon les critères suivants :

- « OUI » est attribué lorsque que le répondant s'exprime globalement en faveur de l'ED, et cela même si quelques points mineurs de désaccord apparaissent ;
- « NON » est attribué lorsque le répondant s'exprime globalement contre l'ED ;
- « NSP » est attribué lorsque le répondant émet un avis partagé ou n'émet aucune opinion sur l'ED en général.

Le tableau n°11 propose trois exemples de codage permettant d'illustrer la démarche suivie.

Réponse codée « OUI »	Réponse codée « NSP »	Réponse codée « NON »
<p>CL 100 (Institute of Chartered Accountants of Jamaica »</p> <p>« In general we support the proposed changes to IAS 1 on the Presentation of Financial Statements (...) The basis for addressing the changes proposed in Phase A in isolation of a debate on Phase B is unclear to us ».</p>	<p>CL 8 (Bankenverband)</p> <p>« We welcome and support the draft's objective of enhancing the usefulness of financial reporting against the backdrop of IFRS and US GAAP convergence. (...) In our view, the draft is only partially successful in fulfilling this objective »</p>	<p>CL 5 (Munich Re Group)</p> <p>« Therefore, in our view, any changes to IFRS need to be well considered in terms of sustainability and made only if they result in substantial improvements. We cannot see a substantial improvement in changing nomenclatures or requiring the disclosures even more detailed information. We see the danger that all the ongoing changes and extremely detailed disclosure requirements may lead to reported financial statements becoming less understandable »</p>

Tableau n°11: Codification de l'avis sur l'ED en général

Ce premier codage permet d'obtenir l'avis général des répondants sur l'ED. Il constitue aussi une première étape dans la mise en évidence des arguments utilisés par les détracteurs et par les défenseurs de l'ED (*cf infra*). Le codage ainsi réalisé est certes critiquable dans la mesure où il laisse une place importante à l'interprétation du chercheur. Il nous a donc semblé important de mesurer l'adhésion des répondants au moyen d'un deuxième codage, afin de confronter les résultats avec ceux obtenus précédemment. Pour

ce faire, nous avons attribué à chaque *comment letter* un score établi en attribuant des points pour chacune des huit questions posées selon le barème suivant :

OUI = + 1

NSP = 0

NON = -1

Ainsi le score obtenu par chaque répondant varie entre - 8 et + 8. Pour effectuer ce codage, nous avons pris en compte les réponses aux huit questions de l'ED. Dans un premier temps, nous avons envisagé de codifier onze réponses en considérant qu'il y avait quatre questions dans la question n°1. Après une première analyse des résultats, il est apparu que cette méthode aurait pour conséquence une sur-pondération de la question n°1 dans le codage final. Dans de nombreux cas, le répondant s'exprime contre la nouvelle dénomination bilan et compte de résultat, mais ne dit rien sur tableau de flux et tableau de variation des capitaux propres. Nous avons donc décidé de considérer la question n° 1 comme une question unique. Un avis global sur l'ED a ensuite été attribué en fonction du signe du score global ainsi obtenu :

- Lorsque le score obtenu est < 0 , nous considérons que le répondant est contre l'ED et attribuons un « NON » ;
- Lorsqu'il est égal à 0, le répondant est considéré comme neutre et sa réponse est codée « NSP » ;
- Lorsque le score est > 0 : le répondant est considéré comme en faveur de l'ED, sa réponse est donc codée « OUI ».

Cette méthode de codage s'apparente à celle utilisée par Brown et Feroz (1992) dans leur étude sur la prise en compte par le FASB des réponses aux ED. Bo et al (2008), dans leur analyse du même ED, procèdent de façon différente. Ils identifient le pourcentage d'adhésion à chacune des huit questions et en déduisent un pourcentage moyen d'adhésion pour l'ensemble de l'ED.

Nous avons ensuite procédé à une comparaison entre les deux codages obtenus afin d'expliquer les éventuelles divergences. Ce double codage permet d'abord de mettre en

évidence d'éventuelles erreurs d'interprétation dans notre analyse de contenu, imposant une relecture du texte. Il permet aussi d'identifier d'éventuelles incohérences dans les réponses qui pourraient s'expliquer par le caractère ambigu de certaines questions, discuté précédemment.

Codage des arguments fournis par les répondants

L'analyse de contenu ne doit pas se limiter à la mise en évidence de la position du répondant sur chacune des questions et sur l'ED en général (OUI, NON et NSP). Les répondants peuvent, librement ou sur incitation du *Board*, utiliser des arguments pour donner plus de poids à leurs réponses. Ce faisant, ils supposent que leurs arguments influenceront la position du *Board*. Brown (1982)³⁰⁹, ancien membre du FASB, écrit à ce sujet que le normalisateur américain est à la fois sensible à la nature et à la force des arguments invoqués.

A la lecture des lettres de commentaires, il apparaît que les répondants ont recours à des arguments pour étayer leurs réponses dans deux cas :

- lors de l'exposé de leur avis général sur l'ED, pour ceux qui le donnent ;
- lors des réponses aux différentes questions posées, le *Board* incitant généralement le répondant à justifier son opinion, qu'elle soit positive ou négative. Les lettres contiennent des arguments justifiant l'adhésion du répondant aux propositions de l'ED ou au contraire sa non - adhésion.

Nous avons procédé à une deuxième lecture plus approfondie des *comment letters* afin d'identifier les arguments utilisés par les répondants pour justifier leur position sur l'ED en général et sur les questions n° 1b, n° 3, n° 4 et n° 5. Les autres questions ont été exclues de cette deuxième analyse. En effet, d'une part elles n'abordent pas directement la question de la publication du *comprehensive income* et d'autre part peu d'arguments ont été utilisés pour étayer les réponses à ces questions. Nous avons estimé que l'analyse des arguments étayant ces réponses présentait peu d'intérêt pour notre recherche et risquait au contraire de compliquer inutilement l'interprétation des résultats obtenus.

³⁰⁹ Brown P.R., (1982), « FASB Responsivness to Corporate Input », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Cité par Tutticci et al. (1994)

Les arguments identifiés lors de cette deuxième lecture ont été classés selon deux critères: pertinence et cohérence. Cette taxinomie a été choisie après confrontation de notre question de recherche avec les typologies utilisées dans d'autres recherches. Nous nous reportons essentiellement aux travaux de MacArthur (1988) et de Tutticci et al. (1994) qui proposent un cadre d'analyse pouvant être généralisé à d'autres travaux. D'autres chercheurs, tels que Weetman et al. (1996), mettent en évidence des arguments plus spécifiquement liés à l'ED étudié et difficilement généralisable à d'autres situations³¹⁰.

S'inscrivant explicitement dans le cadre de la théorie positive de la comptabilité, MacArthur (1988) identifie deux types d'arguments fournis par les entreprises lors de leurs réponses à 28 ED émis par le normalisateur britannique sur la période 1970-1982. Il distingue les réponses mettant en évidence les conséquences économiques directes pour l'entité induites par les nouvelles règles comptables proposées, de celles insistant sur les conséquences politiques. Une nouvelle réglementation comptable a des incidences économiques lorsqu'elle affecte les contrats liant l'entité à d'autres parties prenantes. Si elle implique une diminution du résultat net comptable, elle entraînera, par exemple, une réduction des dividendes distribuables, créant ainsi des difficultés entre l'entreprise et ses actionnaires. D'autre part, il existe des relations non contractuelles implicites entre l'entreprise et le monde politique, les syndicats, les régulateurs boursiers, l'Etat. Une modification des règles comptables entraînant par exemple une hausse des bénéfices aura des conséquences politiques non négligeables pour certaines entreprises. MacArthur (1988) rappelle ainsi qu'une entreprise a tout intérêt à afficher des bénéfices faibles durant une période de négociation salariale avec les syndicats.

Tutticci et al. (1994) analysent les tactiques utilisées par les lobbyistes dans le cadre australien à partir d'une étude de cas. Ils examinent les lettres de commentaires reçues par le normalisateur australien après la publication d'ED 49, relatif à la comptabilisation des actifs incorporels. Ils identifient deux types d'arguments utilisés par les répondants. Une première catégorie fait référence aux conséquences économiques induites par l'ED 49, tandis qu'une deuxième regroupe des arguments plus conceptuels. Selon les auteurs, les débats sur le projet de cadre conceptuel intervenus à la même période sont susceptibles

³¹⁰ Weetman et al. (1996) citent quatre arguments invoqués par les répondants dans leurs réponses à un DP émis par l'UK ASB : la pertinence pour les utilisateurs, la préférence pour une publication volontaire, les problèmes de confidentialité et l'intérêt de divulguer des informations prévisionnelles.

d'influencer la nature des arguments utilisés. Il est en effet envisageable que les répondants mettent en avant des arguments conceptuels qu'ils jugent au cœur des préoccupations du *Board* et donc susceptibles d'influencer ses décisions.

Nous avons finalement retenu une typologie relativement proche de celle choisie par Tutticci et al. (1994). Une première catégorie inclut des arguments conceptuels soulignant la cohérence ou au contraire l'absence de cohérence de la proposition concernée.

La deuxième catégorie regroupe des arguments négatifs faisant référence à l'absence de pertinence de la proposition concernée et des arguments positifs soulignant au contraire sa pertinence. Certes, il ne s'agit pas d'arguments purement économiques au sens où l'entendent MacArthur (1988) et Tutticci et al (1994) mais plutôt de commentaires soulignant l'intérêt (ou le manque d'intérêt), pour les utilisateurs ou les préparateurs de comptes des suggestions de l'ED.

Cette codification doit permettre de mieux appréhender la stratégie de *lobbying* utilisée par les répondants. L'utilisation d'arguments conceptuels tend à montrer que les répondants sont conscients de l'importance accordée par le *Board* à la cohérence et cherchent à influencer le *Board* en l'interpellant sur ce qu'ils estiment être au cœur des préoccupations de ce dernier. L'utilisation d'arguments relatifs à la pertinence montre plutôt que les répondants souhaitent mettre en avant l'objectif de l'information financière tel qu'il est explicitement évoqué par le *Board*, l'utilité dans le processus de décision des fournisseurs de capitaux.

Quatre codes différents, présentés dans le tableau n°12, ont été attribués aux arguments en fonction du type de réponse, positive ou négative, et de la nature de l'argument.

	Réponse négative	Réponse positive
Pertinence	A1	A3
Cohérence	A2	A4

Tableau n°12: Codage des arguments utilisés par les répondants à l'ED

Une grande majorité des arguments invoqués concerne les réponses négatives, les arguments positifs étant peu nombreux. Ainsi, 90% des réponses négatives aux questions n°1b, n°3, n°4, n°5 et à l'ED en général comportent des arguments, tandis que seules 8%

des réponses positives en comportent³¹¹. Notre discussion portera donc essentiellement sur les arguments apportés aux réponses négatives.

Plusieurs études (MacArthur, 1988, Tutticci et al. (1994) s'intéressent à la nature du *lobbying* exercé lors des réponses aux ED, fort, faible ou moyen, déterminée par le nombre de pages de la réponse (plus il est élevé, plus le *lobbying* exercé est supposé élevé).

Cette démarche relève plus d'une analyse de forme que de sens et n'a pas semblé intéressante dans le cadre de notre recherche. Nous cherchons avant tout à comprendre le sens des arguments utilisés par les répondants.

2.2.4. Comparaison entre l'exposure-draft et la norme révisée finale

La dernière étape de notre étude consiste à analyser les éventuelles différences entre les propositions de l'ED et la révision définitive de la norme IAS 1 publiée en septembre 2007. Ce travail a pour objectif de mettre en évidence la prise en compte des avis des répondants par le *Board*. Les éventuels changements identifiés entre les deux textes sont confrontés aux positions prises par les répondants dans les *comment letters*. Nous concluons à une influence effective des répondants sur les normalisateurs si les changements constatés ou l'absence de changement traduisent les positions prises dans les *comment letters*.

Plusieurs recherches mettent en œuvre une méthode similaire pour analyser l'influence des *comment letters* sur les normalisateurs comptables. Hope et Gray (1982) analysent le processus de normalisation relatif à la comptabilisation des frais de recherche et développement au Royaume-Uni, qui aboutit à la publication de la norme SSAP 13 en 1978. Ils constatent que le normalisateur britannique a effectué des changements significatifs entre les deux ED qui précèdent la norme définitive et cherchent à expliquer cette situation.

Brown et Feroz (1992) étudient les changements intervenus entre deux ED publiés par le FASB en 1974 et 1978 sur le thème de l'inflation et cherchent à déterminer dans quelle mesure les réponses au premier ED ont amené le normalisateur à modifier ses propositions.

³¹¹ Ces chiffres sont cohérents avec l'étude de Tutticci et al. (1994). Ils constatent en effet que 64% des réponses négatives à l'ED 49 publié par le normalisateur comptable australien, sont étayées d'arguments alors que seules 42% des réponses positives le sont.

Saemann (1995) analyse la sensibilité du FASB aux *comment letters* provenant des entreprises pour chaque étape du *due process* concernant la norme SFAS 87³¹². Elle établit un lien entre les positions des répondants et les changements constatés entre les différents textes successifs publiés par le FASB.

2.3. Résultats et discussion

Dans cette section, nous présentons les résultats de l'analyse des *comment letters*. Ces résultats sont discutés, puis confrontés aux conclusions de travaux similaires, afin de mettre en évidence les éléments de validation de nos hypothèses de recherche.

2.3.1. Répartition des répondants par catégorie et origine géographique

La catégorie du répondant a pu être aisément obtenue dans une majorité de cas à partir d'une simple lecture de la lettre de commentaires. Dans certains cas, des recherches plus approfondies ont cependant été nécessaires pour identifier l'activité exacte des répondants.

Le tableau n°13 présente la répartition des lettres de commentaires par catégorie de répondant.

³¹² SFAS 87 *Employers' Accounting for Pensions* publié en 1985, relatif à la comptabilisation des engagements de retraite. Saemann (1995) choisit cette norme car elle a été controversée. Elle a donné lieu à quatre publications avec appel à commentaires préalablement à la publication de la norme définitive : deux *discussion memorandum*, un *statement of preliminary view* et un *exposure draft*.

Catégories	Composition	Nombre de réponses	%
Catégorie 1	Normalisateurs (★)	20	16%
Catégorie 2	Cabinets comptables	10	8%
Catégorie 3	Associations professionnelles comptables	24	19,2%
Catégorie 4	Monde de l'entreprise (★★)	36	28,8%
Catégorie 5	Banques et Cies d'assurance (★★★)	17	13,6%
Catégorie 6	Régulateurs boursiers	2	1,6%
Catégorie 7	Utilisateurs	6	4,8%
Catégorie 8	Divers (★★★★)	10	8%
Total		125	100%

Tableau n°13: Répartition des répondants par catégorie

(★) dont l'EFRAG que nous avons considéré comme un normalisateur compte tenu de son rôle au sein du processus d'adoption des normes IFRS par l'Union Européenne. Les autres répondants sont tous des normalisateurs nationaux.

(★★) dont 22 entreprises et 14 associations représentant des entreprises ou des managers des directions comptables et financières, que nous avons choisi d'intégrer au profil 4 plutôt qu'au profil 5, considérant que leur position s'inscrit plus dans une perspective « préparateurs de compte » que dans une perspective « professionnels comptables ». Nous concevons cependant que ce choix puisse être remis en question.

(★★★) dont 11 établissements bancaires et compagnies d'assurance et 6 associations professionnelles .

(★★★★) Cette catégorie regroupe essentiellement des individuels, des représentants du monde académique, des organisations gouvernementale (par ex le Trésor Néo-Zélandais)

Afin d'identifier si certaines catégories manifestaient un intérêt particulier pour ce projet de révision d'IAS 1, nous avons effectué une comparaison avec les catégories des répondants à 20 ED de l'IASB pour lesquels les réponses étaient disponibles sur le site internet de l'IASB entre mars 2008 et mars 2009, dont la synthèse est présentée dans le tableau n°14.

Exposé Sondage	date de fin	Cat (*) 1	Cat 2	Cat 3	Cat 4	Cat 5	Cat 6	Cat 7	Cat 8	Total
1. ED Révision IAS 17	28/10/2005	14,89%	7,45%	20,21%	25,53%	21,28%	1,06%	2,13%	7,45%	100,00%
2. ED IAS 37 & IAS 19	28/10/2005	13,11%	5,74%	18,03%	30,33%	26,23%	0,82%	0,82%	4,92%	100,00%
3. ED 8 (operating segments)	19/05/2006	8,38%	5,03%	11,73%	15,64%	10,61%	1,68%	2,79%	44,13%	100,00%
4. Révision IFRS 3	02/06/2006	26,79%	12,50%	23,21%	17,86%	17,86%	0,00%	0,00%	1,79%	100,00%
5. ED Révision IAS 1	17/07/2006	16,00%	8,00%	19,20%	28,80%	13,60%	1,60%	4,80%	8,00%	100,00%
6. ED Révision IAS 23	29/09/2006	19,54%	9,20%	20,69%	27,59%	6,90%	2,30%	4,60%	9,20%	100,00%
7. ED révisions IAS 24	25/05/2007	19,44%	11,11%	27,78%	25,00%	11,11%	4,17%	1,39%	0,00%	100,00%
8. ED Small and medium entities	01/10/2007	14,29%	8,07%	36,65%	14,91%	6,83%	1,24%	0,62%	17,39%	100,00%
9. ED Improvements to IFRS	11/01/2008	22,67%	9,33%	25,33%	26,67%	10,67%	1,33%	0,00%	4,00%	100,00%
10. ED 9 (joint arrangements)	11/01/2008	16,96%	6,25%	16,07%	41,07%	12,50%	1,79%	1,79%	3,57%	100,00%
11. ED IFRS 1&IAS 27	26/02/2008	27,59%	12,07%	25,86%	20,69%	10,34%	1,72%	0,00%	1,72%	100,00%
12. ED Révision IFRS 2/IFRIC 11	17/03/2008	36,36%	18,18%	29,55%	6,82%	4,55%	2,27%	0,00%	2,27%	100,00%
13. ED Annual Improvements	07/11/2008	26,67%	15,00%	26,67%	20,00%	3,33%	1,67%	0,00%	6,67%	100,00%
14. ED Earnings per share	05/12/2008	25,42%	11,86%	22,03%	15,25%	13,56%	1,69%	1,69%	8,47%	100,00%
15. ED Révision IFRS 7	15/01/2009	18,48%	8,70%	13,04%	9,78%	36,96%	1,09%	3,26%	8,70%	100,00%
16. ED Révision IFRIC 9 & IAS 39	21/01/2009	25,45%	10,91%	20,00%	9,09%	23,64%	1,82%	3,64%	5,45%	100,00%
17. ED Amendments to IFRS 5	23/01/2009	31,67%	11,67%	20,00%	20,00%	8,33%	1,67%	0,00%	6,67%	100,00%
18. ED Amendments to IFRS 1	23/01/2009	12,63%	7,37%	10,53%	61,05%	3,16%	1,05%	0,00%	4,21%	100,00%
19. ED révision IAS 24	13/03/2009	28,38%	16,22%	16,22%	16,22%	5,41%	1,35%	0,00%	16,22%	100,00%
20. ED 10 consolidation	20/03/2009	14,19%	6,76%	11,49%	16,22%	27,70%	1,35%	12,16%	10,14%	100,00%
% total des réponses		18,44%	8,97%	19,91%	23,14%	14,39%	1,53%	2,52%	11,11%	100,00%
Nombre total de réponses		337	164	364	423	263	28	46	203	1828

(*) « Cat » pour catégorie

Tableau n°14: Répartition des répondants par catégorie sur 20 ED émis par l'IASB entre 2005 et 2008

Sur l'ensemble des 1 828 *comment letters* de l'échantillon analysées, les entreprises constituent le groupe le plus nombreux, suivi des associations comptables, des normalisateurs, des banques et compagnies d'assurance, des divers, des cabinets comptables, des utilisateurs et des régulateurs boursiers. Quelques disparités (cf *infra*) apparaissent entre les ED, mais l'analyse de la situation pour chaque ED confirme la prédominance des entreprises, associations professionnelles comptables et normalisateurs³¹³.

La répartition des réponses à l'ED de révision d'IAS 1 diffère peu de celle constatée sur l'ensemble de notre échantillon d'ED, Les préparateurs de comptes (entreprises hors banques et compagnies d'assurance) constituent le groupe de répondants le plus important sur les 20 ED étudiés avec 23,14% des répondants. Ce pourcentage est encore plus important pour l'ED de révision d'IAS 1 (28,80%). Si on considère les banques et compagnies d'assurance plutôt comme des préparateurs de comptes, ce groupe devient très

³¹³ Le profil « Entreprises » occupe la 1^{ère} ou la 2^{ème} place dans 13 cas sur 20. Le profil « Associations Comptables » occupe la 1^{ère} ou la 2^{ème} place dans 9 cas sur 20, celui des normalisateurs dans 11.

nettement dominant, avec 38% des répondants sur l'échantillon observé, et 42% pour l'ED étudié. Viennent ensuite les associations professionnelles suivies des normalisateurs. Les utilisateurs ne représentent que 4,8% des répondants. Ce pourcentage, certes très faible, est cependant plus élevé que celui constaté sur l'ensemble des ED de l'échantillon (2,52%).

Quelques ED présentent des divergences significatives avec le classement par catégorie de répondants constaté sur l'ensemble de l'échantillon. Pour la plupart, elles s'expliquent par le contenu spécifique de l'ED.

Ainsi, la catégorie « divers » constitue le premier groupe de répondants à l'ED 8. Il comprend en grande partie des ONG qui soutiennent la réponse de l'association « Publish what you pay », laquelle demande à l'IASB d'imposer la publication d'une information sectorielle par pays permettant de connaître les montants versés par les industries minières, pétrolières et gazières aux gouvernements des pays concernés.

Sans surprise, la catégorie « banques et compagnies d'assurances » est la plus représentée dans les réponses à l'ED de révision d'IFRS 7. Elles sont, effet, les plus fortement concernées par la divulgation des informations relatives aux instruments financiers abordée dans cet ED.

Le poids très élevé de la catégorie « Entreprises » (61,05%) dans les réponses à l'ED d'amendement de révision d'IFRS 1 s'explique par un très grand nombre de réponses en provenance de sociétés canadiennes du secteur énergétiques très concernées par les propositions de cet ED. Ces sociétés utilisent une méthode de comptabilisation des frais d'exploitation non compatibles avec la norme IFRS 6. L'ED de révision d'IFRS 1 propose une exception aux retraitements rétroactifs afin de permettre afin de faciliter le passage aux IFRS de ces sociétés. Elles sont donc très nombreuses à répondre pour soutenir l'ED.

L'importance de la catégorie « utilisateurs » dans les réponses à l'ED 10 (12,16%) semble surprenante. Les sociétés de fonds d'investissement ont été classées dans cette catégorie, une partie de leur activité consistant à analyser les états financiers des sociétés dans lesquelles elles investissent pour le compte de leurs clients. Plusieurs fonds d'investissement ont répondu à cet ED en adoptant une position de préparateurs de comptes. L'ED propose une définition du contrôle imposant la consolidation des sociétés contrôlées par le client du fonds, et non le fonds d'investissement lui-même. Les répondants soutiennent cette proposition de l'IASB.

Aucune conclusion scientifiquement acceptable ne peut être tirée de ces quatre exemples atypiques. Ils montrent cependant que la répartition des catégories de répondants peut sensiblement varier selon les thèmes abordés.

La répartition par catégorie de répondants obtenue sur l'ED de révision d'IAS 1 et sur l'ensemble de l'échantillon est cohérente avec celle constatée lors d'études antérieures menées aux Etats-Unis. Combes et Stokes (1985) constatent que les entreprises industrielles et commerciales constituent le premier groupe de répondants pour l'échantillon sept ED publiés par le FASB sur la période 1981-1985.

A partir d'une sélection aléatoire de 30 DP ou ED, Mezias (1989) montre que les préparateurs constituent toujours le premier groupe de répondants. Les recherches menées au Royaume-Uni ou en Australie obtiennent des résultats comparables.

Sutton (1984) constate que les utilisateurs sont très peu nombreux à répondre à l'ED 18 relatif à la comptabilité d'inflation émis par le normalisateur britannique.

Weetman et al. (1996) mettent en évidence une prépondérance des préparateurs de comptes et assimilés (83% des répondants) sur les utilisateurs dans les réponses reçues par la normalisateur britannique pour son projet *Operating and financial review.*)

Gilfedder et O hOgartaigh (2001) analysent les réponses à 21 appels à commentaires du normalisateur britannique et constatent que les utilisateurs ne représentent que 8% des répondants contre 48% pour les préparateurs de comptes.

Les utilisateurs apparaissent également sous représentés dans la recherche de Tutticci et al. (1994) menée dans le contexte australien.

L'étude de Tandy et Willburn (1992) remet cependant quelque peu en question la situation prédominante du groupe des préparateurs de comptes. Les auteurs constatent également qu'ils constituent le premier groupe de répondants aux ED du FASB, mais ce dernier ne représente que 0,2% de la population globale des entreprises du secteur industriel et commercial, alors que ce chiffre dépasse 5% pour les cabinets comptables et les firmes bancaires.

Weetman et al. (1996) complètent leur analyse par quelques entretiens, avec des utilisateurs n'ayant pas adressé au normalisateur de lettre de commentaires (des « non-lobbyistes ») leur permettant d'obtenir quelques explications sur cette absence de *lobbying*. Une grande partie d'entre eux invoquent l'absence d'une tradition de réponse aux consultations du normalisateur comptable. D'autres estiment avoir trop de documents à

traiter, parmi lesquels ceux qui proviennent du normalisateur comptable ne constituent pas une priorité absolue. Enfin, certains des utilisateurs interrogés mentionnent des rencontres informelles avec les membres de l'ASB, leur permettant de donner leur point de vue.

Jorissen et al. (2008), dans leur recherche consacrée à l'analyse du profil des répondants aux appels à commentaires émis par l'IASC-IASB sur la période 1995-2007, constatent une évolution du profil des répondants entre la période précédant la création de l'IASB (1995-2001) et celle qui suit (2001-2007). Les préparateurs de comptes constituent le principal groupe de répondants sur l'ensemble de la période, mais leur poids s'accroît après la constitution de l'IASB. De même la représentativité des normalisateurs comptables nationaux augmente de 5,2% à 11,6%. Selon les auteurs, les normalisateurs comptables, notamment européen et australien, tentent ainsi de compenser une perte de contrôle de la normalisation comptable nationale. A l'inverse, le poids des associations professionnelles comptables diminue considérablement à partir de 2001 (de 26,2% à 19,3%), conséquence logique, selon les auteurs, de la nouvelle structure mise en place en 2001, qui réduit formellement l'influence de la profession comptable. La part des utilisateurs, déjà faible sur la période 1995-2001 (2,9%) passe à 1,6% après 2001³¹⁴, sans qu'aucune explication ne puisse être fournie.

Nos résultats confirment les études antérieures. Les utilisateurs répondent peu aux appels à commentaires des organismes de normalisation tandis que les préparateurs de comptes constituent le plus souvent le groupe de répondants le plus important. Beresford (1993), dans un article consacré à son expérience en tant que président du FASB, soulignait déjà à l'époque que la plupart des appels à commentaires du FASB ne recevaient que deux réponses en provenance d'utilisateurs, celle de l'AIMR et celle de RMA³¹⁵, une société de courtage de prêts. Ces associations professionnelles restent cependant peu nombreuses à répondre.

Plusieurs raisons peuvent être envisagées pour expliquer ce constat.

Selon la théorie de l'agence, les préparateurs de comptes sont d'autant plus incités à répondre aux organismes normalisateurs que la norme envisagée est susceptible d'avoir un

³¹⁴ Jorissen et al. (2008) constatent aussi que le nombre moyen de *comment letters* envoyées sur la période 2001-2007 diminue.

³¹⁵ Robert Morris Associate

impact sur la richesse des dirigeants³¹⁶. Les appels à commentaires relatifs à des normes liées à la mesure du résultat comptable ou à la valorisation des actifs et passifs intéressent d'avantage les préparateurs de comptes. A l'inverse, les utilisateurs seraient plus sensibles aux normes introduisant de nouvelles contraintes de publication permettant une réduction de l'asymétrie informationnelle. Sutton (1984) souligne que si plusieurs études confirment ce comportement des préparateurs de comptes, elles ne parviennent pas à montrer que les utilisateurs agissent conformément aux présupposés de la théorie de l'agence dans le cadre d'un *due process* comptable. Selon Sutton (1984), on peut admettre que les utilisateurs ne s'opposent pas en général à un projet prévoyant la divulgation d'informations supplémentaires à condition qu'elles n'entraînent pas de coût supplémentaire pour eux. Les principaux changements introduits par l'ED de révision d'IAS 1 concernent la mesure du résultat et sa présentation. Il ne s'agit pas de divulguer de nouvelles informations mais de les présenter différemment. Les différentes composantes du *comprehensive income* sont en effet déjà disponibles dans les états financiers, dans le compte de résultat et dans le tableau de variation des capitaux propres. Il serait donc cohérent que les préparateurs de comptes se sentent plus concernés que les utilisateurs par cet ED.

Selon Beresford (1993), il est presque normal que la participation au *due process* soit moins une priorité pour les utilisateurs que pour les préparateurs et les auditeurs, sauf dans certains cas spécifiques. Beresford (1993) envisage deux raisons à la faible implication des utilisateurs dans le *due process*. D'une part, ils ne disposent pas de moyens techniques suffisants pour répondre. Beresford (1993) écrit ainsi à propos des analystes financiers et des organismes de prêts: « *But I'm sure most of them would admit that they are not technical accountants who are used to speaking in terms of accounting concepts and other FASB jargon* »³¹⁷. Répondre aux appels à commentaires du normalisateur nécessite du temps et une expertise technique qui fait souvent défaut aux utilisateurs, alors que les préparateurs de comptes de sociétés cotées disposent d'équipes comptables étoffées. Beresford (1993) suggère, d'autre part, qu'un certain nombre d'utilisateurs privilégient une situation de statu quo car ils pensent que la maîtrise de l'information financière telle qu'elle est publiée leur donne un avantage concurrentiel. Les évolutions comptables engagées par le normalisateur pourraient leur faire perdre cet avantage. L'analyse des réponses d'utilisateurs à l'ED

³¹⁶ Nous faisons référence à la branche « comptable » de la théorie de l'agence, la théorie politico-contractuelle de Watts et Zimmerman (1978, cf *Partie I*)

³¹⁷ « Mais je suis convaincu que la plupart d'entre eux admettraient qu'ils ne sont pas des techniciens de la comptabilité habitués à parler en utilisant des concepts comptables ou tout autre jargon du FASB »

étudié dans notre recherche montre que sur six *comment letters* reçues, trois proviennent d'associations d'analystes financiers ou d'utilisateurs d'états financiers ³¹⁸ alors que les associations ne représentent que 38,8% des répondants de la catégorie « Entreprises » et 35% de la catégorie « Banques et compagnies d'assurance ». Il est envisageable, conformément aux suggestions de Bersford (1993), que les utilisateurs, et plus particulièrement les investisseurs, considèrent que les réponses aux organismes de normalisation comptable relèvent de la compétence de leurs associations professionnelles qui disposent des moyens techniques nécessaires. Ces associations professionnelles restent cependant peu nombreuses à répondre.

Enfin, l'argument développé par Tandy et Willburn (1992) nous semble particulièrement intéressant. Il pourrait être utile de calculer les pourcentages de réponses au sein de la population totale des répondants afin de vérifier si les utilisateurs répondent moins en moyenne que les préparateurs de comptes. Ces calculs sont impossibles à réaliser pour les réponses à l'IASB en l'absence de données relatives au nombre d'entreprises et d'utilisateurs concernés.

La faible implication des utilisateurs est un sujet de préoccupation pour les normalisateurs comptables depuis de nombreuses années. On peut concevoir que le faible taux de réponse des utilisateurs permet au normalisateur de jouir d'une grande liberté, comme le dit implicitement Beresford (1993) :

« Users are experts in what information would be most useful to them and why and the relative benefits of the Board's proposals in making capital allocation decisions. While other constituents and the Board, can only speculate about what would be most beneficial to users, only the users really know »³¹⁹

Bien que non directement liée à notre question de recherche, la répartition des répondants selon leur origine géographique constitue une deuxième classification intéressante.

³¹⁸ Il s'agit de la SFAF, du CRUF (The Corporate Users Reporting Forum) et de l'AAJ (Analysts Association of Japan). Le CFA Institute, successeur de l'AIMR cité par Beresford (1993) n'a pas répondu ce qui peut sembler surprenant compte tenu de son implication historique dans le projet *Performance Reporting*. L'explication tient peut être au manque d'intérêt des participants américains pour cet ED de l'IASB que nous évoquons ci-après.

³¹⁹ *« Les utilisateurs sont les mieux placés pour déterminer quelles informations leur seraient les plus utiles et pourquoi, et en quoi les propositions du Board peuvent leur être utiles dans le cadre de leurs décisions d'affectation du capital. Alors que les autres mandants et le Board peuvent uniquement spéculer sur ce qui serait le plus utile pour les utilisateurs, seuls les utilisateurs le savent réellement »*

Trente deux nationalités ont été recensées (cf *annexe n°4*). Elles sont regroupées par continent dans le tableau n°15 afin de faciliter la lecture³²⁰.

Continent	% de répondants
Afrique	6,40%
Amérique du Nord	5,60%
Amérique du Sud	1,60%
Asie	13,60%
Europe	60,80%
Monde	2,40%
Océanie	9,60%

Tableau n°15: Répartition des répondants par continent

Sans surprise, une forte majorité de répondants sont européens. A la date de réception des réponses à l'ED, seuls les états membres de l'UE³²¹ appliquent les IFRS de façon obligatoire. Il semble donc normal que les européens, quel que soit leur profil, soient plus nombreux à répondre aux appels à commentaires de l'IASB.

Les pays les plus représentés parmi les 32 recensés sont le Royaume-Uni avec 24% des répondants, puis l'Australie avec 8%, l'Allemagne avec 7,20% et la France et la Suisse avec 4,80%. Ces résultats sont difficilement comparables avec ceux des études antérieures menées, pour la plupart d'entre elles, dans un contexte national. Dans l'une des rares études inscrites dans un contexte international, Larson (1997) constate que sur 288 *comment letters*³²² émanant de préparateurs de comptes, 42% proviennent de sociétés américaines, 15% de sociétés britanniques, et 11% de sociétés australiennes. Larson (1997) ne propose pas d'explications à cette prépondérance d'entreprises issues de pays de culture comptable anglo-américaine³²³. Une première explication tient sans doute au nombre important de sociétés cotées et donc susceptibles d'être concernées par les normes internationales dans ce pays. L'existence d'un processus de normalisation comptable national très proche de celui de l'IASC-IASB constitue une deuxième explication. Les

³²⁰ La catégorie « Monde » a été attribuée à deux réponses : celle de l'IOSCO et celle de la coordination mondiale du cabinet d'audit BDO.

³²¹ De plus, les sociétés cotées en Suisse appliquent au choix les IFRS ou les US GAAP.

³²² Ces *comment letters* ont été écrites en réponses à 20 appel à commentaires publiés par l'IASC (17 Exposure Draft et 3 *Draft Statements of Principles*). L'étude de Larson (1997) porte uniquement sur les réponses émises par les préparateurs de comptes.

³²³ L'objet essentiel de son étude est de tester les théories de *lobbying* développées aux Etats-Unis dans un contexte international. Il s'intéresse donc à d'autres caractéristiques des compagnies répondantes, telles que leur taille et leurs lieux de cotation.

entreprises des pays anglo-saxons sont habituées depuis de nombreuses années à être publiquement consultées par le normalisateur national. Raffournier (2007) soutient que les entreprises issues des pays d'Europe continentale sont encore peu habituées à cette procédure de *due process* et continuent à privilégier la voie politique en essayant d'influer sur les décisions de l'EFRAG et de l'ARC.

Jorisson et al. (2008) constatent que la prépondérance des entreprises (préparateurs de comptes) britanniques et américaines dans les réponses adressées à l'IASB, déjà forte sur la période 1995-2001, s'accroît après la création de l'IASB. Ainsi, 27,4% des préparateurs qui répondent aux appels à commentaires de l'IASB sont britanniques et 21% américains. Pour les auteurs, le fort taux de réponse des entreprises américaines tient au processus de convergence dans lequel sont engagés l'IASB et le FASB. Quant, aux entreprises britanniques, c'est l'application obligatoire des normes IFRS qui les inciterait à répondre. Ce dernier argument n'explique pas, cependant, pourquoi les entreprises britanniques sont nettement plus impliquées dans le *due process* de l'IASB que leurs consœurs européennes, elles aussi tenues d'appliquer le référentiel IFRS.

La forte représentation des représentant des Britanniques, que nous constatons aussi dans notre étude, nous semble surtout liée à ce qui peut être qualifié de « culture du *due process* ».

Il est plus étonnant de constater que les répondants américains sont faiblement représentés (4% des répondants). Une analyse étendue à un échantillon représentatif d'ED permettrait de déterminer s'il s'agit d'une situation conjoncturelle ou habituelle. Il est toutefois possible que dans ce cas particulier, le projet de révision d'IAS 1 présente peu d'intérêt pour les éventuels répondants américains. D'une part, ce projet ne fait pas l'objet d'un ED aux Etats-Unis, le FASB ayant préféré attendre la phase B pour publier un ED. D'autre part, une partie des propositions envisagées dans cet ED existe déjà dans le référentiel américain.

L'analyse des catégories de répondants n'avait pas pour objectif d'apporter directement des éléments de validation de nos hypothèses de recherche. Elle met cependant en évidence la faible représentativité des utilisateurs, qui rend difficile le test de notre hypothèse H_{1A}, relative à la position sur le *comprehensive income* exprimée par les utilisateurs lors du *due process*.

2.3.2. Analyse des réponses aux questions

Dans cette section sont présentés les résultats du codage de type « OUI, NON, NSP » réalisé sur l'ED en général et sur l'ensemble des questions relatives au *comprehensive income*. Les disparités entre catégories de répondants sont ensuite discutées.

Avis général sur l'ED

Les résultats de notre double codage sont synthétisés dans le tableau n°16. Les résultats obtenus à partir du codage des réponses aux huit questions sont présentés sous l'intitulé « Selon scoring », tandis que ceux obtenus à partir de la lecture des avis émis en introduction par un certain nombre de répondants le sont sous l'intitulé « Selon analyse avis général ».

Catégories	Selon scoring			Selon analyse avis général		
	NON	NSP	OUI	NON	NSP	OUI
1. Normalisateurs	45%	15%	40%	55,00%	30,00%	15,00%
2. Cabinets comptables	50%	20%	30%	70,00%	30,00%	0,00%
3. Associations prof comptables	12,50%	25%	62,50%	54,17%	29,17%	16,67%
4. Entreprises industrielles et commerciales	77,78%	8,33%	13,89%	58,33%	36,11%	5,56%
5. Secteur Banque/Assurance	79,59%	17,65%	11,76%	47,06%	52,94%	0,00%
6. Régulateurs boursiers	0%	0%	100%	0,00%	100,00%	0,00%
7. Utilisateurs	33,33%	16,67%	50%	33,33%	66,67%	0,00%
8. Divers	20%	10%	70%	40,00%	60,00%	0,00%
Total	48,80%	15,20%	36%	52,00%	40,80%	7,20%

Tableau n°16: Synthèse des avis émis sur l'ED

A la lecture de ce tableau, des différences significatives apparaissent. Effectivement, dans 59,20% des cas (74 répondants), nos deux codifications diffèrent. Nous avons identifié quatre cas de divergences³²⁴ pour lesquels des explications peuvent être fournies.

1^{er} cas : Le score obtenu aux huit questions aboutit à un « NON » tandis que l'avis général sur l'ED est neutre (23 répondants, soit 18,4%) ; il ne s'agit pas d'une anomalie puisqu'une

³²⁴ Un 5^{ème} cas a été identifié pour 2 répondants : les répondants obtiennent un score négatif alors qu'ils s'expriment en faveur de l'ED dans l'introduction de leurs lettres. Il s'agit de répondants n'ayant pas répondu à un certain nombre de questions pour lesquelles ils obtiennent un score de 0. Leur score est cependant faiblement négatif, -1 dans les 2 cas.

Aucun cas avec un score « NSP » et un avis général positif sur l'ED n'a été identifié.

part importante des répondants (40%) n'émet pas d'avis général sur l'ED (avis d'ailleurs non requis par le *Board*), ce qui n'exclut pas des réponses majoritairement négatives.

2^{ème} cas : Le score se traduit par un « OUI » alors que l'opinion générale sur l'ED est neutre (20%, soit 16 répondants). La situation est l'inverse de celle du 1^{er} cas mais l'explication reste la même.

3^{ème} cas : Le score obtenu se traduit par une position « NSP » tandis que le répondant exprime un avis défavorable sur l'ED en général (11 répondants, soit 8,80% des cas). Il s'agit principalement ici de répondants rejetant l'ED qu'ils estiment prématuré, sans intérêt, non nécessaire à ce stade, sans pour autant rejeter l'intégralité des propositions. Ils souhaitent malgré tout donner leur opinion sur les différentes questions dans l'hypothèse où l'ED serait maintenue, à l'instar de l'Accounting Standards Committee of Germany qui écrit: «*we suggest the Board retains from finalizing the ED and deliberates related issues in Phase B (...) If notwithstanding these severe concerns, the Board believes that it is necessary to proceed with the amendment of IAS 1, we would like to comment on the ED...* »³²⁵.

4^{ème} cas : Dans plus de 14% des cas (18 répondants) nous obtenons un résultat qui peut sembler incohérent : le score des différentes questions est positif alors que les répondants s'expriment contre l'ED en général. Nous avons procédé à une nouvelle lecture de ces 18 *comment letters* afin de valider les codages effectués précédemment. Cette relecture n'a pas remis en question les codages réalisés. Dans la plupart des cas, les répondants s'opposent à la segmentation du projet en deux phases.

L'analyse détaillée de ces 18 cas est présentée dans le tableau n°17.

³²⁵ « *Nous proposons que le Board ne finalise pas cet ED et discute des différents sujets abordés lors de la phase B. Malgré tout, si le Board pense qu'il est nécessaire d'amender IAS 1, nous souhaitons commenter cet ED* »

CL n° 4: Monash University (Ian Langfield-Smith)	En introduction, l'auteur s'exprime assez sévèrement contre le projet qui ne semble pas cohérent avec les objectifs des états financiers. Mais l'auteur répond favorablement à l'ensemble des questions, en corrigeant cependant plusieurs réponses de commentaires négatifs (rappelant ce qu'il dit en introduction). Lorsque le répondant écrit « <i>I agree</i> », nous avons considéré que la réponse était positive même si elle était suivie d'un « <i>but</i> ».
CL n° 7: CPA Australia	Il est écrit « <i>CPA Australia is generally supportive of the proposals..</i> », mais nous avons maintenu la réponse globale dans la catégorie « NON » car les critiques avancées par le répondant en introduction de sa lettre nous apparaissent comme fortes : « <i>CPA Australia does not support the two steps approach..</i> » ce qui peut être interprété comme une mise de cause de l'ED qui apparaît inutile à ce stade.
CL n° 22: Norwegian Accounting Standards Board	Nous avons considéré que ce répondant était contre l'ED car en introduction il pose la question de l'intérêt de ces changements alors que le projet <i>performance reporting</i> n'est pas terminé. « <i>we also believe it would be beneficial to investigate or discuss further with major users (investors and creditors)</i> ». Pour qui concerne les questions, le répondant écrit plusieurs fois « <i>we do not have any strong views about this proposal</i> », nous avons classé ces réponses pour la plupart en « neutre » (avec cependant quelques réponses positives et aucune réponse négative).
CL n° 25 Institute of Chartered Accountants in Ireland	En introduction, le répondant estime qu'il est prématuré et de peu d'intérêt de publier un ED à ce stade du projet ; nous avons donc considéré qu'il s'agissait d'un avis négatif. Mais il répond positivement à 6 questions sur 8.
CL n° 31 Korea Accounting Standards Board	Nous avons considéré que ce répondant était contre l'ED car en introduction il indique ne pas être d'accord avec la segmentation du projet. Mais il répond favorablement à 6 questions.
CL n° 32 FAR	Le FAR s'exprime contre la segmentation du projet mais répond favorablement à 5 questions.
CL n° 50 Grant Thornton	Grant Thornton s'exprime contre l'ED en introduction de sa lettre : « <i>However, we consider that it would have been more appropriate for the Board to have issued a Discussion Paper, rather than an Exposure Draft.(...) In addition, we believe that implementing these proposals will result in much confusion and noise for very little, if any, gain. As such, we do not support the incorporation of the proposed amendments into a revised IAS 1</i> ».
CL n° 51 Certified General Accountants	Nous avons considéré que ce répondant s'exprimait contre l'ED en introduction en mettant en cause la segmentation du projet et le nombre volontairement limitatif des problèmes abordés dans l'ED : « <i>it is our opinion that the restrictions the Board had placed on itself in addressing only certain issues has led to gaps in the coherence of the standard</i> ». Le score obtenu est d'ailleurs faible (1)..
CL n° 53 New South Wales Treasury	Nous avons considéré que New South Wales Treasury est contre l'ED qu'il estime prématuré et susceptible de générer des incohérences avec le <i>due process</i> du FASB
CL n° 54 Australian Accounting Standards Board	L'AASB obtient un faible score (1pt) et s'exprime explicitement contre l'ED en introduction: « <i>In general, the AASB does not support implementing the proposed amendments, and urges the IASB not to proceed with them and to focus on Stage B of the project</i> ».

Tableau n°17: Principales divergences entre les deux codages obtenus pour l'avis général sur l'ED (1/2)

CL n° 63 ICAS	Nous avons considéré que l'ICAS était contre globalement contre l'ED qu'il estime prématuré. Cependant, il répond favorablement à 6 questions sur 8
CL n° 66 BG Group	Le répondant s'exprime fortement en défaveur de la segmentation du projet, d'où une codification en « contre » : « <i>we strongly favour a single, integrated approach to this subject rather than a Segment A and a Segment B approach</i> ». Il répond positivement à 4 questions et est neutre sur 2 questions d'où un score de 2
CL n° 82 New Zeland Institute of Chartered Accountants	Ce répondant émet en introduction un avis général contre l'ED qu'il estime prématuré mais il répond favorablement à 5 questions sur 8.
CL n° 87 Sasol	Sasol estime que l'ED est prématuré mais répond favorablement à 6 questions
CL n° 93 ACCA	Nous avons considéré que le répondant était contre l'ED car prématuré avant le segment B. Il répond favorablement à 4 questions et est neutre sur 2 questions, ce qui donne un score de 2, donc plutôt faible
CL n° 102 KPMG	KPMG s'exprime fortement contre la scission du projet en 2 phases d'où une classification en « Contre » « <i>For these reasons, we do not support the issue of the proposed amendments to IAS 1 as a separate standard prior to completion of phase B</i> ». Le score obtenu aux 8 questions (2) est plutôt faible.
CL n° 117 ICAA	ICAA s'exprime contre la scission du projet en 2 phases et contre le manque de stabilité du référentiel. Son score est légèrement positif (1), signe d'une faible adhésion aux propositions de l'ED.
CL n° 121 The Honorable Chris Pearce MP	Ce répondant reprend l'intégralité de la lettre de l'Australian Accounting Standards Board.

Tableau n°17: Principales divergences entre les deux codages obtenus pour l'avis général sur l'ED (2/2).

Ces divergences, certes explicables, suscitent quelques interrogations. L'appréhension des réponses par le normalisateur peut s'avérer complexe et nous conduit à poser les deux questions suivantes :

- 1) Quelle position retient le normalisateurs lors du traitement des réponses : uniquement les réponses aux questions, ou tient-il aussi compte de l'avis général sur l'ED ?
- 2) Existe-t-il une stratégie dans la façon de poser les questions afin de limiter les réponses négatives ?

Il est difficile de répondre à la première question sans pouvoir observer le *due process* de l'intérieur. La comparaison de l'ED et de la norme IAS 1 révisée définitive permet seulement de constater les modifications effectuées et de les comparer avec les réponses reçues (*cf infra*).

L'ambiguïté dans la formulation des questions comme tactique volontaire a déjà été envisagée précédemment mais elle reste difficile à prouver. D'après nos résultats, cependant, 52% des répondants s'expriment contre l'ED en général mais ils ne sont que 44% à répondre défavorablement à l'ensemble des questions, ce qui peut être interprété, par l'IASB, comme une acceptation de ses propositions. Il existe cependant une disparité importante entre les différentes questions (cf *infra*). La méthode consistant à attribuer un score global à partir des réponses aux huit questions est en ce sens critiquable puisqu'elle suppose que toutes les questions ont le même poids dans la perception globale de l'ED par le participant, ce qui semble difficilement acceptable. Un répondant peut avoir une opinion générale négative sur l'ED car il est opposé à certaines de propositions, ce qui ne l'empêche pas d'en accepter d'autres. Il est tout à fait concevable que certains participants s'exprime contre l'ED car ils sont fortement opposés à seulement certaines de ces propositions. Pour la suite de notre analyse, nous avons choisi de retenir le codage obtenu à partir de l'analyse de contenu relatif à l'ED en général, le scoring effectué ayant essentiellement un rôle de contrôle.

Réponses aux questions posées dans l'ED

Seules les questions relatives au *comprehensive income* (Q1b, Q3, Q4, Q5 et Q6) font l'objet d'une analyse. L'ensemble des résultats figure en annexe n°3. Le tableau n°18 présente la répartition des réponses aux cinq questions pour chacune des huit catégories.

L'ED est majoritairement rejeté par les répondants alors qu'en moyenne les propositions des cinq questions ne le sont pas.

Les raisons d'une divergence entre une position globale négative sur l'ED et des réponses positives aux questions ont déjà été évoquées dans la section précédente. Elles tiennent aussi à de fortes disparités entre les différentes questions.

Les cinq questions relatives au *comprehensive income* présentent en effet des résultats divergents.

Les questions n°4 et n°6 obtiennent une très forte adhésion de la part des participants. La question n°4 a été qualifiée précédemment de question à faibles enjeux. La présentation distincte des variations de capitaux propres imputables aux tiers non actionnaires est largement admise, ce qui ne signifie cependant pas que les répondants acceptent qu'ils

soient présentés au sein d'un état de performance. La norme américaine SFAS 130 autorise ainsi une présentation au tableau de variation des capitaux propres, format le plus utilisé par les entreprises américaines.

Nous avons déjà évoqué les difficultés d'interprétation des réponses à la question n°6, conséquence d'une formulation ambiguë. Une forte adhésion peut, selon nous, être interprétée comme un plébiscite en faveur du recyclage alors même que le *Board* envisage à terme la disparition du recyclage. Les réponses positives à cette question sont rarement étayées d'arguments puisque que le *Board* ne demandait pas de justification dans ce cas³²⁶. Cependant, les quelques réponses positives justifiées suggèrent effectivement que les répondants ne mettent pas en cause le processus de recyclage présent dans plusieurs normes. Redovisningradet³²⁷ (CL n° 12) écrit ainsi: « *A basic premise on which number of standards is base is that there is a distinction between profit and loss and other recognized income. With such a distinction, reclassification is necessary since otherwise some item would never be included in profit an loss (...) we also believe that it is important that reclassifications related to each component of other recognized income and expense are disclosed* »

D'autres participants s'expriment explicitement contre l'ED tout en répondant favorablement à la question n°6 à l'instar du South African Institute of Chartered Accountants (CL n°17) : « *if we put aside the fact that we do not agree with the proposals in this exposure draft, we agree that if these amendments are approved, the disclosure of both the reclassification adjustments relating to each component of other comprehensive income and expense and the disclosure of income tax relating to each component of other comprehensive income and expense, should be required as it provides useful, meaningful information* ». ³²⁸

³²⁶ Il était demandé aux participants de justifier une réponse négative. Les quelques réponses négatives reçues mettent en avant soit un refus du recyclage, source de confusion pour les utilisateurs des états financiers, soit l'inutilité de distinguer ces éléments recyclés au sein de compte de résultat, certains répondants préconisant une simple divulgation en annexe.

³²⁷ Il s'agit du normalisateur comptable suédois

« *Un certain nombre de normes sont fondées sur l'hypothèse selon laquelle il existe une distinction entre le résultat net et les autres pertes et produits comptabilisés. Une telle distinction rend nécessaire le recyclage sans lequel certains éléments n'apparaîtraient jamais en résultat net (...) Nous pensons aussi qu'il est important que soient divulgués les recyclages effectués pour chaque composant des other comprehensive income* ».

³²⁸ « *Si nous laissons de côté le fait que nous sommes opposés aux propositions de cet exposé-sondage, et si ces amendements sont acceptés, nous pensons que la publication des reclassifications relatives à chaque composant des other comprehensive income ainsi que l'impôt liés à chacun de ces composants doit être imposée car elle constitue une information utile et significative* ».

Tableau n°18: Répartition des réponses à l'ED par catégorie

Questions	Q1b			Q3			Q4			Q5		
Catégorie de répondants	NON	NSP	OUI	NON	NSP	OUI	NON	NSP	OUI	NON	NSP	OUI
Normalisateurs	55,00%	25,00%	20,00%	40,00%	20,00%	40,00%	0,00%	15,00%	85,00%	35,00%	35,00%	30,00%
Cabinets comptables	50,00%	40,00%	10,00%	40,00%	20,00%	40,00%	10,00%	20,00%	70,00%	45,45%	36,36%	18,18%
Associations professionnelles comptables	62,50%	8,33%	29,17%	33,33%	8,33%	58,33%	0,00%	12,50%	87,50%	34,78%	39,13%	26,09%
Entreprises industrielles et commerciales	83,33%	11,11%	5,56%	58,33%	27,78%	13,89%	13,89%	30,56%	55,56%	86,11%	11,11%	2,78%
Banques / Assurance	94,12%	0,00%	5,88%	70,59%	23,53%	5,88%	23,53%	5,88%	70,59%	58,82%	29,41%	11,76%
Régulateurs boursiers	50,00%	0,00%	50,00%	50,00%	0,00%	50,00%	0,00%	0,00%	100,00%	50,00%	0,00%	50,00%
Utilisateurs	83,33%	16,67%	0,00%	83,33%	16,67%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	33,33%	50,00%	16,67%
Divers	60,00%	10,00%	30,00%	40,00%	0,00%	60,00%	0,00%	0,00%	100,00%	60,00%	0,00%	40,00%
Total	71,20%	13,60%	15,20%	50,40%	18,40%	31,20%	8,00%	16,00%	76,00%	56,00%	25,60%	18,40%
Questions	Q6			Moyenne des 5 questions			Avis général sur l'ED					
Catégorie de répondants	NON	NSP	OUI	NON	NSP	OUI	NON	NSP	OUI			
Normalisateurs	5,00%	10,00%	85,00%	27,00%	21,00%	52,00%	55,00%	30,00%	15,00%			
Cabinets comptables	0,00%	30,00%	70,00%	29,41%	29,41%	41,18%	70,00%	30,00%	0,00%			
Associations professionnelles comptables	4,17%	16,67%	79,17%	26,89%	16,81%	56,30%	54,17%	29,17%	16,67%			
Entreprises industrielles et commerciales	5,56%	22,22%	72,22%	49,44%	20,56%	30,00%	58,33%	36,11%	5,56%			
Banques / Assurance	0,00%	11,76%	88,24%	49,41%	14,12%	36,47%	47,06%	52,94%	0,00%			
Régulateurs boursiers	0,00%	0,00%	100,00%	30,00%	0,00%	70,00%	0,00%	100,00%	0,00%			
Utilisateurs	16,67%	0,00%	83,33%	43,33%	16,67%	40,00%	16,67%	83,33%	0,00%			
Divers	10,00%	20,00%	70,00%	34,00%	6,00%	60,00%	40,00%	60,00%	0,00%			
Total	4,80%	16,80%	78,40%	38,08%	18,08%	43,84%	52,00%	40,80%	7,20%			

Formulation synthétique des cinq questions posées

Q1b : Etes vous d'accord pour que le compte de résultat soit dorénavant dénommé « état des produits et charges comptabilisés (*statement of recognised income and expense*) ?

Q3 : Etes- vous d'accord pour que les variations des capitaux propres autres que celles liées aux transactions avec les actionnaires soit nommés produits et charges comptabilisés , « *Recognised income and expense* » ?

Q4 : Acceptez-vous que les variations de capitaux propres autres que celles réalisées avec les actionnaires soient présentées dans un document distinct de l'état de variation des capitaux propres ?

Q5 : Acceptez-vous que les entités (entreprises) aient le choix de présenter les produits et charges comptabilisés dans un ou deux états ?

Q6 : L'ED requiert la présentation des reclassements liés à chaque composante des autres produits et charges comptabilisés (OCI). Acceptez-vous cette proposition ? Si non pourquoi ?

Cette réponse montre en quoi des réponses très majoritairement favorables à la question n°6 peuvent difficilement être interprétées comme une acceptation des intentions du *Board*.

Les questions n°3 et n°1b obtiennent des résultats assez différents mais peuvent être analysées conjointement. Les changements de terminologie proposés dans les deux questions sont cohérents entre eux. La question n°3 propose de nommer les variations des capitaux propres liées aux transactions réalisées avec les tiers non actionnaires « *other recognised income and expense* », tandis que la question n°1b envisage une nouvelle terminologie pour le compte de résultat, « *Statement of recognised income and expense* ». La terminologie proposée par la question n°3 est refusée par 50,40% des répondants, alors que celle envisagée par la question n°1b est refusée par 71,20%. Cet écart tend à montrer qu'en répondant négativement à la question n°1b, une partie des répondants s'opposent plutôt à l'idée d'un état de performance unique qu'à celle d'un changement de terminologie.

Les réponses à la question n°5 ont été difficiles à interpréter pour des raisons déjà exposées (cf *infra*). Dans un premier temps, nous avons effectué un codage simple des réponses à partir des formulations explicites des participants, les réponses de type « *I agree* » étant considérées comme positives et celles de type « *I do not agree* » comme négatives. Ce codage n'a pas permis pas d'obtenir la position des répondants sur le projet explicite du *Board* d'imposer la publication d'un état de performance unique à plus long terme. Un deuxième codage a donc été réalisé à partir d'une analyse du sens des arguments développés par les répondants. Le tableau n°19 met en évidence les différentes situations rencontrées et les divergences entre le premier et le deuxième codage. Pour la suite de notre analyse, seul le deuxième codage réalisé (« codage attribué ») est pris en compte.

Avis explicite (1)	Type d'arguments invoqués	Codage attribué
Contre	Il faut imposer 2 états de performance, ou laisser la possibilité de présenter les OCI dans le tableau de variation des capitaux propres (option de SFAS 130) car : - les préparateurs et utilisateurs sont habitués au compte de résultat, le résultat net est un indicateur important - le <i>comprehensive income</i> n'est pas un indicateur de performance adapté	NON
Contre	- absence de fondements conceptuels à la justification d'un ou deux états de performance - imposer un nouvel état de performance est prématuré (il faut attendre le	NON

	segment B) puisque des questions essentielles n'ont pas été résolues (définitions de certains termes, tels que celui de performance par exemple) - laisser 2 options n'est pas cohérent avec objectifs du <i>Board</i> (réduction des options), absence de convergence avec US GAAP.	
Contre	Il faut imposer un état de résultat unique	POUR
Pour	Il faut conserver la possibilité de conserver 2 états de performance car le résultat net est un concept (indicateur important) pour les utilisateurs	NON
Pour	La divulgation des composantes du <i>comprehensive income</i> permet d'accroître la transparence et la compréhension des états financiers.	POUR
Pour	A ce stade du projet, il est cohérent de laisser le choix entre deux états de performance.	NSP

(1) De type « *I agree/ I do not agree* ». Les réponses sans avis explicites (lettres ne comportant pas de réponses à la question n°5) ont été codées « NSP ».

Tableau n°19: Codage de la question n°5

La publication d'un état de performance unique envisagée à plus long terme par le *Board* est soutenue par seulement 18,40% des répondants tandis que 56 % s'y opposent clairement.

Les répondants sont donc plutôt opposés aux propositions du *Board* concernant le *comprehensive income*. Ils refusent la nouvelle terminologie proposée pour le compte de résultat, s'opposent à la publication d'un état de performance unique et souhaitent conserver le processus de recyclage dont l'existence ne tient qu'à la distinction entre compte résultat net et *comprehensive income*. L'analyse par catégorie de répondants laisse cependant apparaître quelques disparités.

Analyse des réponses par catégorie de répondants

Les préparateurs de comptes, ensemble constitué des catégories « Entreprises » et « Banque/assurance » s'opposent le plus fortement aux propositions du *Board*.

Le groupe des entreprises s'exprime majoritairement contre l'ED en général et rejette les propositions des questions n° 1b, n°3 et n°5. Les questions n° 1b et n°5 obtiennent un taux de réponses négatives très élevé, respectivement 83,33% et 86,11%. Les entreprises marquent ainsi très nettement leur opposition au souhait du *Board* d'imposer à terme un état de performance unique. La proposition de la question n°3 est contestée dans une moindre mesure (58,33%) tandis que celle de la question n°4 acceptée. Les entreprises répondantes ne sont pas opposées à la publication du *comprehensive income* et de ses composants mais refusent de façon virulente la disparition du compte de résultat sous sa

forme actuelle et celle du résultat net. La forte adhésion à la question n°6 est conforme à celle constatée pour l'ensemble des répondants et déjà expliquée.

Le comportement des banques et compagnies d'assurance est proche de celui des entreprises industrielles et commerciales. Elles sont cependant moins opposées à l'ED en général et s'expriment moins fortement contre les propositions de la question n° 5, contrairement à ce que nous avons envisagé. Les questions n°1b et n°3 sont en revanche plus fortement rejetées, témoignant d'une volonté de ne pas modifier une terminologie existante bien ancrée.

Les régulateurs boursiers se montrent les moins opposés aux propositions du *Board*, mais la faiblesse de cette population rend toute conclusion difficile.

La position des normalisateurs nationaux et des cabinets comptables est plus contrastée. Ces deux groupes s'expriment contre l'ED en général, rejet fortement marqué pour les cabinets comptables. Ils acceptent cependant la plupart des propositions du *Board*. Cette apparente incohérence a déjà été expliquée précédemment lors de l'analyse des divergences entre le score déterminé à partir des huit questions et les avis généraux émis sur l'ED. L'analyse des arguments présentée dans la section suivante (cf 2.3.3) montre qu'au sein de ces deux groupes, les opposants à l'ED considèrent en grande majorité qu'il n'est pas cohérent de publier à ce stade du projet un ED sur la présentation des états financiers, mais acceptent la plupart des propositions de l'ED.

Enfin, les utilisateurs n'expriment pas d'opposition forte à l'ED (1/3 sont contre mais 2/3 restent neutres) mais rejettent fortement les propositions des questions n° 1b et n°3. Ils se montrent plus partagés sur la question n°5 puisque qu'un seul d'entre eux (16,66%) est favorable à un état de performance unique, deux (33,33%) sont contre et trois (50%) ne se prononcent pas. Ils apparaissent donc essentiellement préoccupés par les changements de terminologie envisagés par le *Board*.

Cette première étape dans l'analyse des *comment letters* contribue à la validation de notre hypothèse H_{1B}. Les entreprises industrielles et commerciales ainsi que les Banques et Compagnies d'assurance qui constituent l'ensemble des préparateurs de comptes

s'opposent à la publication du *comprehensive income* telle qu'elle est envisagée par l'IASB, c'est à dire en substitution du résultat net habituellement utilisé.

Cette première étape apporte en revanche peu d'éléments pour la validation de l'hypothèse H_{1A} . Les utilisateurs sont d'une part très peu nombreux à répondre à l'ED, et d'autre part leur position sur la publication du *comprehensive income* est peu tranchée.

2.3.3. Analyse et codage des arguments des répondants.

Les arguments utilisés par les répondants pour étayer les questions n°1b, n°3, n°4 et n°5 ainsi que leur position sur l'ED en général ont été codés selon la table présentée en tableau n°11. Les arguments des réponses négatives ont été analysés et codés pour les cinq questions et l'avis général sur l'ED. Les arguments positifs ont été codés pour la question n°5 et l'avis général sur l'ED uniquement, les autres questions n'étant pas étayées d'argument en cas de réponse positive.

Le tableau n°20 permet d'appréhender la démarche de codage suivie. Quelques extraits de *comment letters* sont proposés en annexe n°5 comme illustration des différents types d'arguments mis en œuvre.

Le codage ainsi réalisé permet d'obtenir la répartition des arguments utilisés pour les réponses négatives (tableau n°21) et celle des arguments des réponses positives (tableau n°22).

	Arguments codés A1 (manque de pertinence)	Arguments codés A2 (manque de cohérence)	Arguments codés A3 (réponse positive et pertinence)	Arguments codés A4 (réponse positive et cohérence)
Q1b	Refus de cette nouvelle terminologie car : risque d'incompréhension des utilisateurs, ambiguïté du terme, problème de traduction, terminologie déjà utilisée dans d'autres pays (Australie et Nlle Zélande) sans succès...	- Changement de terminologie prématuré : il serait préférable d'attendre la phase B et la révision du cadre conceptuel. - absence de convergence avec SFAS 130 (terminologie différente).	Aucun (*)	Aucun (*)
Q3	- Risque de confusion sur le terme <i>recognised</i> pour l'utilisateur (ce terme peut être interprété comme <i>réalisé</i>). - Difficulté pour le lecteur de faire la différence entre les OCI et les charges et produits. - Il serait préférable de créer un 5 ^{ème} document : <i>statement of non-owner change in equity</i> », ce qui permettrait de conserver le compte de résultat et le résultat net actuels.	- Changement de terminologie prématuré (segment B et ou révision du cadre conceptuel doivent d'abord être finalisés). - Incohérence technique dans la définitions des « Produits et charges comptabilisés » : la prise en compte ou non des effets des corrections d'erreurs n'est pas clairement explicitées.	Aucun (*)	Aucun (*)
Q4	- La publication dans un document distinct du tableau de variation des capitaux propres est inutile - Une information en annexe est suffisante	Aucun	Aucun (*)	Aucun (*)
Q5	- Il faut imposer 2 états de performance, ou laisser la possibilité de présenter les OCI dans le tableau de variation des capitaux propres (option de SFAS 130) car les préparateurs et utilisateurs sont habitués au compte de résultat - Le résultat net est un indicateur important, le résultat global n'est pas un indicateur de performance adapté.	- Absence de fondements conceptuels à la justification d'un ou deux états de performance - Imposer un nouvel état de performance est prématuré (il faut attendre le segment B) puisque des questions essentielles n'ont pas été résolues (définition de certains termes, tels que celui de performance par exemple)	-Il faut imposer un état de performance unique pour une meilleure qualité des états financiers. - la divulgation des composantes du <i>comprehensive income</i> permet une meilleure appréhension des états financiers	Il faut imposer un état unique : - dans un souci d'harmonisation internationale - pour une cohérence avec la volonté du <i>Board</i> de limiter les options dans son référentiel
Avis général sur l'ED	L'ED présente peu d'intérêt, il va entraîner des coûts supplémentaires	Il n'est pas cohérent de publier un ED à se stade du projet sur la présentation des états financiers, il serait plus cohérent de publier un ED après la finalisation du segment B ou du cadre conceptuel.	Les propositions de l'ED contribuent à améliorer la qualité de l'information financière	Aucun (*)

(*) La plupart des réponses positives ne sont pas étayées d'arguments, les répondants étant incités à justifier leur position en cas de réponses négatives pour la plupart des questions.

Tableau n°20: Codage des arguments des répondants

Tableau n°21: Répartition des arguments des réponses négatives

Questions	Q1b		Q3		Q4		Q5		ED		Ensemble	
	A1	A2	A1	A2	A1	A2	A1	A2	A1	A2	A1	A2
Normalisateurs	61,54%	38,46%	40,00%	60,00%			40,00%	60,00%	46,15%	53,85%	50,00%	50,00%
Cabinets comptables	83,33%	16,67%	100,00%	0,00%			75,00%	25,00%	30,00%	70,00%	57,14%	42,86%
Associations professionnelles comptables	57,14%	42,86%	40,00%	60,00%			40,00%	60,00%	31,25%	68,75%	42,50%	57,50%
Entreprises industrielles et commerciales	61,76%	38,24%	0,00%	100,00%	100,00%		61,29%	38,71%	39,13%	60,87%	54,64%	45,36%
Banques / Assurance	73,68%	26,32%	66,67%	33,33%	100,00%		55,56%	44,44%	66,67%	33,33%	70,59%	29,41%
Régulateurs boursiers	0,00%	100,00%	100,00%	0,00%			100,00%	0,00%	0,00%	100,00%	66,67%	33,33%
Utilisateurs	100,00%	0,00%	33,33%	66,67%			80,00%	20,00%	100,00%	0,00%	80,00%	20,00%
Divers	71,43%	28,57%	50,00%	50,00%			66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%
Ensemble des répondants	66,67%	33,33%	41,38%	58,62%	100,00%	0,00%	60,32%	39,68%	45,68%	54,32%	57,65%	42,35%
en % réponses négatives (*)	74,16%	37,08%	19,05%	26,98%	90%	0%	54,29%	35,71%	56,92%	67,69%	54,55%	40,07%

(*) Les pourcentages du tableau correspondent à la répartition entre les deux catégories d'arguments, tandis que la dernière ligne correspond à l'occurrence des arguments en fonction du nombre de réponses négatives.

Tableau n°22: Répartition des arguments des réponses positives

Questions	Q5		ED		Ensemble	
	A3	A4	A3	A4	A3	A4
Normalisateurs	66,67%	33,33%	100,00%		75,00%	25,00%
Cabinets comptables	50,00%	50,00%			50,00%	50,00%
Associations professionnelles comptables	66,67%	33,33%	100,00%		75,00%	25,00%
Entreprises industrielles et commerciales	100,00%	0,00%	100,00%		100,00%	0,00%
Banques / Assurance						
Régulateurs boursiers						
Utilisateurs	0,00%	100,00%			0,00%	100,00%
Divers	100,00%	0,00%			100,00%	0,00%
Ensemble des répondants	63,64%	36,36%	100,00%	0,00%	71,43%	28,57%
en % réponses positives	30,43%	17,39%	33,33%	0,00%	31,25%	12,50%

Sur l'ensemble des réponses négatives analysées, l'occurrence des arguments relatifs au manque de pertinence est plus élevée (57,65%). Les répondants insistent plus sur des problèmes de pertinence que de cohérence. Il existe cependant des disparités entre les différentes questions d'une part, et entre les catégories de répondants d'autre part.

Les opposants à la question n°3 et à l'ED en général justifient majoritairement leur position par un manque de cohérence du projet de l'IASB, tandis que les détracteurs des questions n° 1b, n°4 et n°5 mettent plutôt en avant le manque de pertinence des propositions du *Board*.

Les associations professionnelles comptables constituent le seul groupe qui utilise plus fréquemment des arguments invoquant le manque de cohérence sur l'ensemble des questions.

Les normalisateurs ont recours aux deux types d'arguments dans les mêmes proportions pour l'ensemble des questions. En fait, ils privilégient le manque de cohérence pour l'ensemble des questions, à l'exception de la question n°1b pour laquelle ils préfèrent remettre en question la pertinence des propositions du *Board* pour les utilisateurs.

Les autres catégories préfèrent évoquer des problèmes de pertinence, préférence très marquée pour les utilisateurs, le groupe banque/assurance et les régulateurs boursiers. La position des cabinets comptables est toutefois contrastée puisque, s'ils utilisent plus fréquemment des arguments relatifs à la pertinence, ils ont majoritairement recours à des arguments conceptuels pour justifier leur opposition à l'ED en général.

La situation est nettement moins contrastée pour ce qui concerne les arguments accompagnant les réponses positives. Les partisans de l'ED et des propositions de la question n° 5 (publication d'un état de performance unique) ont très majoritairement recours à des arguments relatifs à la pertinence³²⁹. Le faible nombre de réponses concernées (14) rend cependant difficile toute conclusion.

Ces disparités dans les résultats entre questions et catégories de répondants appellent quelques commentaires.

³²⁹ Le résultat du groupe « utilisateurs » (utilisation d'arguments relatifs à la cohérence dans 100% des cas) correspond à la réponse d'un seul utilisateur, Kon Keating Finance Development (CL n° 118) qui écrit: «*In the interests of international harmonization, the Boards should go ahead and require one statement. Preparers and users of accounts are tired of constant change and if the Board's objective is for here to be one statement, then the standard should reflect that*».

L'utilisation d'arguments conceptuels pour justifier une position négative générale sur l'ED

Le recours prépondérant à des arguments conceptuels, relatifs au manque de cohérence des propositions du *Board*, pour justifier une position générale négative sur l'ED par l'ensemble des répondants tient en grande partie au découpage du projet « *Financial Statements Presentation* » en plusieurs « segments » et à la concomitance du projet de révision du cadre conceptuel, deux points cités explicitement par de nombreux répondants. Les répondants critiquent à la fois la démarche du *Board*, qu'ils jugent peu cohérente, et l'absence de fondements conceptuels aux prises de position de ce dernier.

La révision du cadre conceptuel engagée en 2004 est sans doute en partie à l'origine de ces critiques relatives aux lacunes conceptuelles du projet. Cette révision a pour objectif d'obtenir un référentiel comptable plus cohérent. Ainsi que l'ont suggéré Tutticci et al. (1994), dans une telle situation, il est probable que les répondants, conscients de l'intérêt que porte le *Board* aux problèmes de cohérence, soient incités à utiliser des arguments de nature conceptuelle.

L'utilisation plus fréquente de ce type d'argument par les normalisateurs, les associations professionnelles comptables et, dans une moindre mesure, les cabinets comptables, peut aussi s'expliquer par une meilleure connaissance des normes et du processus de décision au sein du *Board*. Critiquer le manque de cohérence des propositions de *Board* nécessite une maîtrise parfaite de l'ensemble du référentiel, plus aisée pour les normalisateurs, les associations professionnelles comptables et les cabinets que pour les autres catégories de répondants. La mise en œuvre d'arguments conceptuels nécessite aussi une bonne perception de ce que nous qualifions de règles du jeu, c'est à dire :

- la nature des arguments susceptibles d'interpeller un normalisateur comptable,
- le langage à utiliser,
- l'identification d'éventuels leaders au sein du *Board*.

Les normalisateurs sont vraisemblablement les mieux placés pour appréhender ces règles du fait de leur statut de normalisateur et des liens privilégiés qu'ils entretiennent avec l'IASB³³⁰.

³³⁰ Les normalisateurs nationaux peuvent intervenir dans le *due process* de l'IASB pour faire des propositions relatives à l'élaboration d'un DP ou d'un ED Certains DP ou ED sont menés conjointement par l'IASB et un normalisateur nationaux. Un *Statement of best practice* intitulé « *Working relationships between the IASB and other Accounting Standard-Setters* » publié en avril 2006 décrit les différentes collaboration envisageables entre l'IASB et les normalisateurs nationaux.

L'utilisation d'arguments conceptuels n'est pas cependant l'apanage des professionnels de la comptabilité. Le groupe des entreprises, même s'il utilise plutôt à des arguments liés à la pertinence pour l'ensemble des questions, se réfère plus fréquemment à des problèmes de cohérence pour justifier une position négative sur l'ED. Ce résultat semble confirmer les explications à la mise en œuvre d'arguments conceptuels, proposées précédemment.

Le recours à l'absence de pertinence pour s'opposer à la publication d'un état de performance unique

Les opposants aux propositions des questions n°1b et n°5, majoritaires au sein des répondants, privilégient des arguments invoquant l'absence de pertinence pour justifier leur position. Cette préférence est plus marquée pour la question n°1b, puisque seul le profil des régulateurs boursiers³³¹ a plus recours à des arguments conceptuels. Pour ce qui concerne la question n°5, normalisateurs et associations professionnelles se distinguent des autres catégories en invoquant plus fréquemment des problèmes de cohérence.

Une majorité d'opposants choisit donc de faire état d'une absence de pertinence pour contrer les propositions précises du *Board* sur la publication du *comprehensive income* et de ses composantes, alors qu'elle invoque plutôt des problèmes de cohérence pour s'opposer de façon générale à l'ED. Cette situation semble contradictoire mais des éléments d'explication peuvent être envisagés.

Les répondants peuvent utiliser des stratégies de réponse différentes selon les questions, en témoignent les divergences constatées entre les réponses aux questions et la position générale sur l'ED discutées précédemment.

Alors que l'IASB réaffirme dans son projet de révision du cadre conceptuel que l'objectif essentiel des états financiers est de fournir des informations susceptibles d'influencer les décisions des fournisseurs de capitaux (cf *chapitre 4*), l'utilisation d'arguments fondés sur le manque de pertinence du *comprehensive income* peut être estimée plus efficace pour convaincre le *Board* de modifier sa position.

Les résultats obtenus à l'issue de cette analyse des arguments utilisés par les répondants à l'ED sont contrastés. Il s'avère en effet difficile de conclure quant à la prédominance d'une catégorie d'arguments sur l'autre, compte tenu des disparités constatées entre les

³³¹ Le groupe des régulateurs boursiers comprend 2 répondants, dont 1 a répondu négativement à la question n°1b.

différentes questions et les catégories de répondants. Les études s'intéressant à la nature des arguments utilisés par les répondants sont peu nombreuses et ne retiennent pas la même typologie que celle retenue pour cette recherche. Nos résultats peuvent cependant être confrontés à ceux de Tutticci et al (1994) et de Weetman et al (1996).

L'étude de Tutticci et al. (1994) met évidence une prépondérance des arguments conceptuels, au détriment de considérations économiques, par les répondants à l'ED 49 émis par le normalisateur australien. Les auteurs suggèrent que le développement parallèle du projet de cadre conceptuel rend les normalisateurs particulièrement sensibles aux aspects conceptuels. Les répondants auraient donc adopté une argumentation susceptible de convaincre le normalisateur. Les auteurs estiment cependant qu'une recherche étendue à d'autres ED serait nécessaire afin de vérifier si l'utilisation d'arguments conceptuels par les répondants n'est pas systématique.

Weetman et al. (1996) identifient trois types d'arguments utilisés par les préparateurs de comptes dans leurs réponses au DP intitulé « *Operating and Financial Review* » émis par le normalisateur britannique, en lien avec les questions suivantes : utilité des informations requises pour les utilisateurs de comptes, confidentialité de certaines des informations requises et pertinence du caractère facultatif de la publication des informations requises. Les auteurs constatent que les préparateurs de comptes soutenant le projet du normalisateur britannique invoquent plus fréquemment l'argument de la pertinence pour les utilisateurs que les opposants. Ce résultat est en contradiction avec les attentes des auteurs qui postulaient que les opposants aux propositions du DP adopteraient une stratégie de *lobbying* persuasive à travers l'utilisation d'arguments posant la question de la pertinence des informations requises pour les utilisateurs. Il est en revanche cohérent avec ce que nous constatons sur l'ensemble des répondants, et pas seulement les préparateurs de comptes, avec cependant un nombre de réponses positives très restreint : les réponses positives argumentées font plus souvent référence à la pertinence des nouvelles exigences de publication envisagées par le *Board* que les réponses négatives.

L'analyse des arguments utilisés par les répondants à l'ED ne nous permet pas de conclure sur notre hypothèse H_{3B}. En effet, d'une part, les répondants opposés à la publication de l'ED utilisent majoritairement, pour l'ensemble des questions relatives à la publication du

comprehensive income, des arguments remettant en cause la pertinence des exigences de publication envisagées par l'IASB, contredisant ainsi ce que nous avons postulé. D'autre part, les opposants à l'ED en général qui justifient leur position en introduction de leur lettre ont plus fréquemment recours à des arguments pointant le manque de cohérence dans les propositions du *Board*, conformément à nos attentes.

2.3.4. Prise en compte des avis des répondants par le normalisateur

Dans cette partie, nous présentons les résultats de la comparaison effectuée entre les propositions de l'ED et le texte de la norme IAS 1 révisée publiée en septembre 2007. Le tableau n°23 propose une comparaison complète réalisée pour l'ensemble des thèmes abordés dans les huit questions posées aux répondants. Notre analyse portera cependant essentiellement sur les questions relatives à la publication du *comprehensive income* discutées dans la section précédente.

Nous avons constaté qu'une majorité de répondants (52%) émet un avis négatif sur l'ED tandis qu'ils sont très peu nombreux à exprimer explicitement une opinion favorable (7,20%). Ces avis défavorables ne sont pas mentionnés dans les *Basis for conclusions* de la norme révisée, qui font seulement état des oppositions éventuelles des répondants aux propositions des huit questions posées. En particulier, les *Basis for conclusions* n'évoquent pas les nombreuses critiques relatives au manque de cohérence des propositions de l'ED, compte tenu de l'état d'avancement du projet global sur la présentation des états financiers et de celui relatif à la révision du cadre conceptuel. Le *Board* se contente de résumer l'historique du projet et rappelle que les propositions de la norme IAS 1 ainsi révisée permet une d'obtenir une forte convergence avec la norme SFAS 130 (BC 8).

Les avis défavorables sur l'ED n'ont donc, semble-t-il, pas réussi à influencer l'IASB qui a révisé la norme IAS 1 comme l'envisageait l'ED et n'a procédé qu'à quelques modifications mineures.

Ainsi, la norme définitive ne fait plus référence au « *Statement of recognised income and expense* » qui devient le « *Statement of comprehensive income* » qui peut être traduit par « Etat de résultat global » (Bo et al., 2008).

Les propositions de la question n°1b relative à la nouvelle dénomination du compte de résultat étaient rejetées par plus de 71% des répondants, la plupart mettant en cause la

pertinence de cette nouvelle terminologie. L'IASB a en partie répondu aux critiques des répondants en choisissant la terminologie utilisée dans la norme SFAS 130, à laquelle certains utilisateurs et préparateurs sont déjà habitués. Dans les *Basis for conclusions* (BC 19) de la norme, le *Board* admet que le terme « *recognised* » peut prêter à confusion ainsi que l'on fait remarquer de nombreux répondants. Il souligne aussi avoir été sensible aux arguments soulignant l'absence de convergence avec le SFAS 130, d'où la décision d'adopter le terme « *Statement of comprehensive income* ». En réponse aux *comment letters* mettant en doute l'intérêt de changer une terminologie des états financiers à laquelle tout le monde est habitué, le *Board* répond : « *However, the Board reaffirmed its view that the proposed new titles better reflect the function of each financial statement, and point out that an entity could choose to use other titles in its financial report (...).The Board believes thta making use of the titles non-mandatory will allow time for entities to implement changes gradually as the new titles become more familiar* »³³²(BC 15&21).

Les avis des répondants sur le terme « *recognised income and expense* » proposés dans la question n°3 étaient partagés. Le terme finalement retenu dans la norme, « *Total comprehensive income* » est cohérent avec celui proposé pour nommer l'état de performance.

L'analyse des réponses à la question n°5 a révélé qu'une majorité de répondants s'oppose à la publication d'un état de performance unique telle qu'elle est envisagée à terme par le *Board*. Dans la norme révisée, ce dernier maintient l'option de présentation d'un seul ou de deux états de performance. Alors que l'ED était flou sur la dénomination du premier état, lorsque l'entité choisit ce format de présentation, la norme propose de conserver le terme « *Income Statement* ». Le *Board* reconnaît qu'une partie des répondants a répondu positivement à cette proposition car elle laisse la possibilité de présenter un compte de résultat traditionnel et un état de résultat global. Si la distinction entre le résultat net et le *comprehensive income* est donc maintenue, le *Board* tient à rappeler qu'il préfère un état de performance unique (BC54). Il s'engage cependant à répondre aux interrogations de

³³² « *Cependant, le Board réaffirme son point de vue selon lequel les nouvelles dénominations proposées reflètent mieux la fonction de chaque état financier et fait remarquer qu'une entité pourrait choisir d'utiliser d'autres titres dans son rapport financier (...).Le Board pense que le caractère non obligatoire de l'utilisation de ces dénominations donnera du temps aux entités pour introduire graduellement les changements tandis que les nouvelles dénominations deviendront plus familières* ».

plusieurs répondants sur la nature et la classification des informations à présenter dans cet état de performance unique.

Le *Board* maintient donc sa position contre l'avis d'une majorité de répondants, mais ne satisfait pas non plus ceux qui souhaiteraient qu'un état unique soit imposé immédiatement sans option. Il compte sans doute sur les discussions de la phase B du projet pour convaincre les réfractaires. Le DP publié en octobre 2008 prévoit logiquement la publication d'un état de performance unique. Pour justifier la suppression de l'option de présentation introduite par la révision de la norme IAS 1 en septembre 2007, le *Board* se réfère aux recherches académiques mettant en évidence l'intérêt d'un format homogène pour les utilisateurs³³³.

Les propositions des questions n°4 et n°6, qui faisaient l'objet d'un large consensus, sont évidemment maintenues.

Pour ce qui concerne les autres propositions de l'ED non directement liées au *comprehensive income*, la situation est contrastée. Les propositions de la question n°8, acceptées par les répondants sont maintenues. Une majorité de répondants rejette la proposition de la question n°2 envisageant la publication d'un bilan d'ouverture pour chaque période concernée. Le *Board* accepte leurs arguments et limite l'obligation à certains cas particuliers (BC 32). Enfin, il maintient les changements envisagés par la question n°7 alors qu'une majorité de répondants les rejette (51%).

³³³ « *The Boards' preliminary view that an entity should present all components of comprehensive income in a single financial statement is consistent with evidence in several research studies that users appear to react more to other comprehensive income that is presented in the location in which they expect to see it and fail to react to information when it appears in unexpected locations* ». Discussion Paper § 3.31
Sont ensuite citées les études de Hirst and Hopkins (1998), Maines and McDaniel (2000), Chambers et al. (2006).

Tableau n°23: Comparaison entre les propositions de l'ED (mars 2006) et la norme définitive IAS 1 révisée (septembre 2007)

PROPOSITIONS DE L'ED	NORME DEFINITIVE IAS 1
<p>Questions n°1 et n°2 : Nombre d'états financiers à produire et nouvelles dénominations (non obligatoires) pour les états financiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> • « <i>Statement of financial position at the beginning of the period</i> ». • « <i>Statement of financial position at the beginning of the period</i> » au lieu de « <i>Balance Sheet</i> » • « <i>Statement of recognised income and expense for the period</i> » au lieu de « <i>income statement</i> » • « <i>Statement of changes in equity for the period</i> » • « <i>Statement of cash flow for the period</i> » au lieu de « <i>Cash flow statement</i> » 	<p>Dénominations recommandées mais non obligatoires (IAS 1 §10)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proposition non retenue • « <i>Statement of financial position at the end of the period</i> » • « <i>Statement of comprehensive income for the period</i> » • « <i>Statement of changes in equity for the period</i> » • « <i>Statement of cash flow for the period</i> »
<p>Question n°3 : nouvelle terminologie pour les variations de capitaux propres réalisées avec des non-actionnaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • « <i>Total recognised income and expense</i> » 	<ul style="list-style-type: none"> • « <i>Total comprehensive income</i> » (IAS 1 §7)
<p>Questions n°4 et n°5 : présentation distincte des variations de capitaux propres liées à des transactions avec les non-actionnaires avec deux possibilités de présentation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans un état unique intitulé <i>Statement of recognised income and expense for the period</i> • Dans deux états, l'un présentant les composantes du résultat net, l'autre les <i>other comprehensive income</i>. 	<p>Proposition retenue : « <i>An entity shall present all items of income and expense recognised in a period :</i> <i>(a) in a single statement of comprehensive income, or</i> <i>(b) in two statements : a statement displaying components of profit or loss (separate income statement) and a second statement beginning with profit or loss and displaying components of other comprehensive income (statement of comprehensive income)</i> (IAS 1 § 81)</p>
<p>Question n°6 : présentation distincte dans le « <i>Statement of recognised income and expense for the period</i> » des reclassements en résultat d'éléments antérieurement comptabilisée en <i>other comprehensive income</i></p>	<p>Proposition retenue : « <i>An entity shall disclose reclassification adjustments relating to components of other comprehensive income</i> » (IAS § 92)</p>
<p>Question n°7 : présentation de l'impôt correspondant à chaque composante des <i>other comprehensive income</i> dans <i>Statement of recognised income and expense for the period</i> » ou en annexe.</p>	<p>Proposition retenue: « <i>An entity shall disclose the amount of income tax relating to each component of other comprehensive income, including reclassification adjustments, either in the statement of comprehensive income or in the notes</i> » (IAS 1 § 90)</p>
<p>Question n°8: pas de modification d'IAS 33 ;un seul indicateur de bénéfice par action doit être publié, calculé selon les modalités prévues par IAS 33.</p>	<p>Proposition retenue : IAS 33 est amendée : « <i>An entity shall present in the statement of comprehensive income basic and diluted earnings per share for profit or loss from continuing operations...</i> » (IAS 33 § 66) « <i>if an entity presents the components of profit or loss in a separate income statement (...)it presents basic and diluted earnings per share,(...) in that separate statement</i> » (IAS 33 § 67A)</p>

Après cette analyse comparative de l'ED et de la norme définitive, il apparaît que, si le *Board* accepte de modifier à la marge certaines de ses propositions, il ne prend pas en compte les critiques majeures de répondants. Ces résultats sont en contradiction avec l'hypothèse H_{2A}. La position majoritaire des répondants sur la publication du *comprehensive income* n'est pas prise en compte par le *Board*. Quelques éléments d'explication peuvent être proposés.

Walton (2003) souligne qu'en principe le *staff* de l'IASB rejette les arguments des répondants qui auraient déjà été considérés au cours du processus d'élaboration, et que seuls les éléments non traités jusqu'alors peuvent être pris en compte. Dans le cas étudié, il est possible que le *staff* ait considéré que les arguments invoqués par les opposants à la publication du *comprehensive income* aient déjà été amplement discutés avant la publication de l'ED, et n'ont pas à être pris en compte. Walton (2003) ajoute cependant que cette règle de fonctionnement n'a pas toujours été suivie, et cite comme contre-exemple l'élaboration de la norme IAS 39.

Les résultats de notre étude ne doivent pas, d'autre part, occulter la question du poids relatif des différents répondants. Il semblerait naïf de penser que le *Board* apporte le même crédit à chaque *comment letter*, quel que soit son auteur. Dans le cas présent, il est concevable que les réponses de l'IOSCO et de la SEC, favorables à la plupart des propositions du *Board*, aient plus de poids que les réponses plutôt défavorables en provenance de préparateurs de comptes. Il est cependant impossible de vérifier cette supposition.

Nos conclusions sont difficilement comparables à celles d'études antérieures. La plupart d'entre elles sont menées dans un contexte national et s'intéressent à l'influence d'un groupe spécifique de répondants, les préparateurs de comptes sur le normalisateur lors du processus d'élaboration d'une norme.

Hope et Gray (1982) constatent que la position du normalisateur britannique (ASB) a évolué considérablement entre la publication de l'ED 14 et celle de la norme SSAP 13³³⁴. Alors que l'ASB souhaitait imposer la comptabilisation des frais de recherche et

³³⁴L'ED 14 et la norme SSAP 13 concerne la comptabilisation des frais de recherche et développement. L'ED 14, publié en 1975 par l'ASC, le normalisateur comptable britannique, proposait de comptabiliser l'ensemble des frais de recherche et développement en charges. Finalement la norme définitive, SSAP 13, publiée en 1978 requiert la capitalisation des frais de recherche et développement dans certains cas.

développement en charges, la norme définitive permet la capitalisation dans un certain nombre de cas. L'ASB a cédé aux fortes pressions de l'industrie aérospatiale et les auteurs s'interrogent sur les raisons de cette influence prédominante sans pouvoir y apporter de réponse.

Brown et Feroz (1992) concluent à une influence des réponses des entreprises sur le FASB et constatent qu'elle est liée à leur taille et à leur niveau de diversification.

Saemann (1995) montre que le FASB a été influencé par les critiques émanant des préparateurs de comptes lors du processus de normalisation relatif à la comptabilisation des avantages postérieurs à l'emploi.

Seule l'étude de Brown (1981), réalisée à partir des réponses à neuf appels à commentaires émis par le FASB sur la période 1973-1977, conclut à une influence significative des utilisateurs sur le normalisateur. Il constate en effet que les positions prises par la FAF (*Financial Analysts Federation*) dans ces *comment letters* sont les plus convergentes avec les décisions finales du FASB, ce qu'il considère comme cohérent avec les objectifs annoncés par le SFAC n°1 (§ 30).

* * *

L'analyse de contenu des *comment letters* reçues par l'IASB en réponse à son ED de révision d'IAS 1 avait pour objectif d'apporter des éléments de validation à quatre de nos hypothèses, H_{1A}, H_{1B}, H_{2A} et H_{3B}.

Cette étude a mis en évidence la forte opposition des préparateurs de comptes à la publication du *comprehensive income* telle qu'envisagée par l'IASB, validant ainsi l'hypothèse H_{1B}.

La faible représentativité des utilisateurs de comptes ne permet pas de conclure sur l'hypothèse H_{1A}.

L'analyse des arguments utilisés par les répondants met en évidence une situation contrastée qui ne permet pas non plus de valider ou d'infirmer l'hypothèse H_{3B}.

Enfin, l'étude comparative de l'ED et de la norme définitive permet de conclure à une non prise en compte par le *Board* de la position majoritaire des répondants, infirmant ainsi l'hypothèse H_{2A}.

3. Analyse des positions des membres du JIG.

En décidant de constituer le JIG, l'IASB et le FASB affichent clairement leur volonté de prendre en compte les opinions des préparateurs et utilisateurs avant de modifier les normes relatives à la préparation des états financiers. La constitution d'un groupe de travail constitué de représentants des différentes parties prenantes est prévue dans le *due process* de l'IASB mais n'est pas obligatoire. Son utilisation dans ce cas précis tient vraisemblablement à l'échec des projets antérieurs de l'IASB et du FASB. Elle est sans doute un moyen pour les *Boards* de légitimer leurs décisions. Il semble donc intéressant de s'interroger sur la prise en compte effective des travaux de ce groupe de travail par l'IASB. Cette deuxième étude a été menée pour tester l'hypothèse H_{2B} en analysant l'intégration par le *Board* des positions du JIG.

Après une première réunion introductive en janvier 2005, le JIG s'est réuni trois fois. Lors de chacune de ces réunions, le FASB et l'IASB ont demandé leur avis aux membres du JIG sur un certain nombre d'éléments. Nous présentons une synthèse de ces avis, réalisée soit à partir des documents présentés par les membres du JIG, soit à partir des compte-rendus des réunions du JIG. L'ensemble de ces documents provient du site internet du FASB³³⁵. Les avis du JIG sont ensuite confrontés aux décisions de l'IASB.

3.1. Synthèse de la première réunion

Lors de la réunion introductive de janvier 2005, il est demandé à certains membres du JIG de préparer une présentation pour la prochaine réunion de juin 2005, sur le thème « *what does net income means ?* » (Que signifie le résultat net?).

Lors de cette présentation, les membres concernés doivent, dans un premier temps, répondre à quatre questions principales, puis donner leur avis sur le projet conjoint « *Performance Reporting* ».

La lecture de leurs présentations permet de mettre en évidence leur position sur quatre éléments essentiels³³⁶

³³⁵ S'agissant d'un projet conjoint entre le FASB et l'IASB, les documents relatifs aux travaux du JIG sont centralisés sur le site du FASB auquel renvoie l'IASB sur son propre site.

³³⁶ La synthèse détaillée des réponses des participants est présentée en *annexe n°6*. Nous avons obtenu les présentations des membres du JIG sur le site du FASB.

Le *comprehensive income* présente peu d'intérêt

Une majorité de participants font état d'un manque de pertinence du résultat global. Ils rappellent ainsi que son utilité n'a jamais été prouvée scientifiquement, qu'il ne semble pas du tout intéresser les investisseurs, dont l'objectif essentiel est de pouvoir établir des prévisions de *cash flow*.

Cette première critique des membres du JIG n'a pas été réellement prise en compte par l'IASB, qui impose la publication du *comprehensive income* dans sa norme révisée IAS 1.

Le résultat net et le compte de résultat ne doivent pas disparaître

La plupart des participants sont très attachés au concept de résultat net et ne voient pas l'intérêt de sa disparition. Si la présentation du *comprehensive income* devenait obligatoire, ils souhaitent que les entreprises aient la possibilité de présenter deux états de performance ou de faire apparaître les OCI dans le tableau de variation des capitaux propres.

A ce stade du projet, les décisions du *Board* répondent en partie³³⁷ aux souhaits du JIG, mais le DP d'octobre 2008 montre qu'il n'a pas renoncé à son souhait d'imposer un état de performance unique avec, cependant, la présentation obligatoire du *résultat net*.

Le terme *comprehensive income* n'est pas approprié.

Pour certains participants, le terme *comprehensive* est inapproprié et il est même susceptible d'induire les participants en erreur en laissant supposer que tout est inclus dans ce résultat. Ainsi, les actifs générés en interne n'étant pas inscrits au bilan, leurs variations de valeur n'apparaissent pas dans le résultat global. Le *Board* accepte cet argument lors de sa réunion d'octobre 2005 et remplace le terme « *comprehensive income* » par celui de « *total recognized gains and losses* », utilisé dans la norme anglaise FRS 3, le *Statement of comprehensive income* devenant le *Statement of total recognized gains and losses*, et le « *net income* » devenant le « *profit and loss* ».

Cependant, comme expliqué précédemment, le terme « *total recognized gains and losses* » ne satisfait pas une majorité de répondants à l'ED publié par l'IASB en mars 2006. Le normalisateur décide donc de revenir au terme « *comprehensive income* » qui présente aussi l'avantage d'être celui utilisé dans la norme américaine SFAS 130. Les préparateurs de comptes restent cependant libres d'utiliser une autre terminologie.

³³⁷ La révision d'IAS 1 interdit la présentation du *comprehensive income* et de ses composantes en tableau de variation des capitaux propres pourtant souhaité par les membres du JIG

Le processus du recyclage doit être maintenu

Les participants interrogés sont unanimes sur le maintien du processus de recyclage des OCI en résultat net lorsqu'ils sont effectivement réalisés. Cette position est cohérente avec leur souhait de maintenir le résultat net, le recyclage étant en effet totalement lié à l'existence du concept de résultat net. Si L'IASB et le FASB ont en effet explicitement annoncé leur volonté de supprimer le recyclage à long terme³³⁸, l'IASB accepte de maintenir ce procédé à ce stade du projet en exigeant simplement, dans sa norme révisée IAS 1 de septembre 2007, que soit divulgué le détail des OCI reclassés en résultat net (cf *infra*). Le DP d'octobre 2008 n'introduit pas de changement pour recyclage. Le *Board* a en effet admis qu'il était impossible de supprimer le mécanisme du recyclage sans envisager une révision des différentes normes imposant le recyclage en résultat net de transactions antérieurement comptabilisées en capitaux propres³³⁹. Il est probable que la question du recyclage sera de nouveau posée ultérieurement.

3.2 Synthèse de la 2ème réunion (septembre 2006)

Préalablement à cette réunion, les staffs de l'IASB et du FASB ont préparé un document de travail dans lequel neuf questions principales sont posées aux membres du JIG. Deux questions portent plus spécifiquement sur le *comprehensive income* pour lesquelles nous présentons la synthèse des réponses des membres du JIG présents lors de cette réunion³⁴⁰.

Question n°1 : pensez-vous que dans certains cas les méthodes d'évaluation utilisées puissent être différentes au bilan et au compte de résultat ? Si oui, dans quel cas ? Si vous acceptez le mécanisme du recyclage, considérez-vous que tous les autres composants du résultat global (OCI) doivent être recyclés ? Si oui, quels changements proposez-vous ?

³³⁸ « *The Boards expressed their view that all current period changes in assets and liabilities should be presented in one of the functional categories on the statement of comprehensive income, thereby rendering other comprehensive income and the mechanism of recycling unnecessary. The Boards believe that achieving that view is a long term goal* » Project Upadte, 25 Mai 2007, www.fasb.org

³³⁹ « *The Board confirmed (...) that the financial statement presentation project should not seek to change existing standards relating to what items are recognized outside of profit or loss. This would result in the retention of existing requirements on the presentation of other comprehensive income in a statement of comprehensive income and on the recycling mechanism* ». IASB Update June 2008.

³⁴⁰ cf annexe n°7 pour une synthèse de l'ensemble des questions posées.

Les points de vue des participants sur les composantes du résultat global et le recyclage divergent. Pour certains, l'existence des OCI est actuellement justifiée, car certaines normes imposent la comptabilisation d'éléments qui ne peuvent pas figurer dans le résultat courant puisqu'ils ne sont pas le reflet de la performance de l'entreprise. A l'inverse certains participants estiment que toute variation des capitaux propres non liée aux transactions avec les actionnaires doit être reconnue, en résultat car elle contribue à l'augmentation de la richesse de l'entreprise. Ces participants prônent donc la disparition certains OCI. Enfin, d'autres participants souhaitent conserver des OCI et en éliminer d'autres. De leur point de vue, seuls les éléments liés aux opérations de couverture de flux de trésorerie et les écarts de conversion devraient être maintenus en OCI.

Question n°2 : pensez-vous que présenter les actifs et passifs en distinguant les variations de valeur liés à des réévaluations des autres variations (proposition des *staff*) permettrait aux utilisateurs de mieux prévoir les *cash flow* ? Si tel n'est pas le cas, quelle information complémentaire devrait être publiée dans l'état de *comprehensive income* ?

Une majorité de participants n'est pas convaincue de la pertinence d'une telle distinction (ils estiment que le coût de production d'une telle information excéderait les bénéfices apportés). En revanche, ils estiment qu'une information en annexe sur le degré de réalisation des réévaluations serait utile. Quelques participants estiment au contraire que la distinction proposée par les *staff* aiderait les utilisateurs à établir leurs prévisions.

Il apparaît donc que les participants sont partagés sur l'opportunité de supprimer le concept d'OCI et le recyclage. Le compte-rendu des réponses ne nous permet pas d'établir le profil des répondants en fonction du type de réponse ; il est donc impossible de déterminer si ce sont plutôt les préparateurs ou les utilisateurs qui sont hostiles à la disparition des OCI et du recyclage.

Au cours des réunions suivantes du *Board*, la question de la présentation des états financiers a été abordée à plusieurs reprises. En l'absence d'un consensus sur le mode de présentation du *comprehensive income*, le *Board* a demandé en mars 2007 au staff de

prévoir plusieurs formats de présentation dans le DP, incluant un format prévoyant une présentation séparée des OCI.³⁴¹

3.3. Synthèse de la 3^{ème} réunion du JIG (septembre 2007)

Lors de réunions précédentes, les questions étaient envisagées dans le contexte d'entreprises exerçant une activité industrielle et commerciale. En septembre 2006, l'IASB et le FASB ont constitué un groupe de préparateurs et d'utilisateurs de comptes d'institutions financières, le FIAG (Financial Institutions Advisory Group)³⁴². Son rôle est d'aider les *Boards* à prendre des décisions concernant les états financiers publiés par les institutions financières. Les membres du FIAG étaient présents avec ceux du JIG lors de la réunion de septembre 2007. Lors de cette réunion, les staffs ont présenté un état des lieux de leur réflexion sur la présentation des états financiers et ont posé dix-neuf questions aux membres des deux groupes. Seules les questions relatives au résultat global et les réponses des participants sont présentées ici³⁴³.

Question n° 1 : Etes-vous d'accord avec les principes de travail acceptés, par les *Boards*, dont l'objectif final est d'établir un nouveau format d'états financiers présentant les caractéristiques suivantes :

- Permettre la distinction ente les activités de financement, les activités opérationnelles et les autres activités d'une entité ;
- Donner toute information désagrégée si elle s'avère utile à la prévision des *cash flow* ;
- Aider l'utilisateur à évaluer la capacité d'une entreprise à faire face à ses engagements financiers et à investir lorsque des opportunités se présentent ;
- Permettre à l'utilisateur de comprendre comment les actifs et passifs sont évalués, le niveau d'incertitude dans leur valorisation, comment s'expliquent les variations d'actifs et de passifs, la différence entre les éléments impactant la trésorerie et ceux ne l'impactant pas et l'incidence des opérations non génératrices ou consommatrices de trésorerie de la période sur la situation financière de l'entité ?

³⁴¹ « *The Boards continues to have mixed view on this issue. Thus it tentatively decided that more than one alternative should be included in this discussion document including one that would present OCI items separately from other income and expense items* » IASB upadte, march 2007.

³⁴² Cf annexe n°1 pour la composition du FIAG

³⁴³ Cf annexe n° 8 pour une synthèse complète des questions posées et des réponses du JIG.

Les participants sont dans l'ensemble d'accord avec les principes de travail du *Board*. Plusieurs participants souhaiteraient cependant que les points suivants soient ajoutés aux principes acceptés par le *Board* :

- Permettre d'identifier les principales activités créatrices de valeur de l'entité ;
- Pouvoir déterminer le montant des dividendes distribuables aux actionnaires ;
- Séparer la mesure de la performance en une mesure de la performance contrôlée par les managers et une mesure de la performance ne pouvant pas être contrôlée par les managers.

Ce dernier point pose de nouveau la question du rôle du résultat comptable, au centre des débats depuis plus de cinquante ans. Nous avons montré précédemment (cf *chapitre 4*) comment l'IASB et le FASB tentent de réconcilier l'objectif de mesure de la performance réalisée par l'entreprise sous le contrôle des managers habituellement assigné à la comptabilité avec le concept de *comprehensive income* dans le DP relatif à la révision du cadre conceptuel.

Question n°2: Les *Boards* proposent les deux formats de présentation du compte de résultat global applicable à court terme et les deux formats applicables à long terme suivants et demandent aux participants de faire un choix :

- **Modèle n°1 (court terme) :** Les différentes variations d'actifs nets (autres que celles liées aux relations avec les actionnaires) sont présentées au compte de résultat global et réparties au sein des différentes sections et catégories concernées, une distinction étant faite entre les composantes du résultat net et les OCI. Ces OCI sont ensuite recyclés conformément aux normes concernées. Dans ce modèle apparaissent trois niveaux intermédiaires de *comprehensive income* (*comprehensive operating income*, *comprehensive investing income* et *comprehensive financing income/expense*)
- **Modèle n° 2 (court terme) :** Les OCI sont présentés dans une section distincte du compte de résultat global. Ils seront ensuite recyclés conformément aux normes concernées. Les *Boards* attirent cependant l'attention des participants sur le fait que

cette alternative constituerait une exception au principe de cohérence des états financiers.

- **Modèle n°3 (long terme)** : les éléments du compte de résultat global seraient répartis entre deux grandes sections : court terme et long terme, chaque catégorie étant ensuite décomposée par fonction.
- **Modèle n° 4 (long terme)**: même modèle que le numéro 1 avec cependant suppression du recyclage et de la distinction entre composantes du résultat net et OCI. Ce modèle a la préférence des *Boards*.

Une courte majorité de participants choisissent le modèle n° 2 pour le court terme. Certains participants souhaitent qu'il soit aussi applicable à long terme, l'écart entre le résultat global et les OCI étant souvent significatif. Aucun consensus n'est obtenu sur le choix du modèle applicable à long terme, mais quelques participants ne voient pas d'intérêt à une étape intermédiaire et préconisent que soient appliqués directement le modèle n°3 ou le n°4.

Le modèle proposé dans le DP est très proche du modèle n°2. Le *Board* semble donc avoir accepté le point de vue des membres du JIG. Le DP ne fait aucune référence aux modèles « long terme » soumis aux membres du JIG.

Question n° 3 : Les *Boards* envisagent l'établissement d'un nouvel état financier, l'état de réconciliation du tableau de flux de trésorerie et du compte de résultat global, mais chacun des deux *Boards* propose un modèle différent. Quel modèle préférez-vous ?

Ce projet de publication d'un état de réconciliation ne fait pas l'objet d'un consensus. Plusieurs participants s'interrogent sur la pertinence d'un « état de réconciliation » dont l'établissement semble complexe. Les membres du JIG représentant les utilisateurs estiment au contraire que cet document est essentiel car les analystes passent beaucoup de temps à tenter d'établir un « état de réconciliation » similaire. Les participants ne prennent pas position pour l'un ou l'autre des modèles.

Question n°4 : Cinq entreprises ont accepté de tester le modèle d'états financiers proposé par les *Boards*. Elles devaient établir un bilan, un compte de résultat global, un tableau de variation des capitaux propres, un tableau de flux de trésorerie et un état de réconciliation du tableau de flux et du compte de résultat global selon le modèle préliminaire proposé par les *Boards*, à partir des états financiers réels d'une année de leur choix. Il leur est demandé de faire part de leurs remarques à l'issue de ce test.

L'essentiel des remarques des participants porte sur la difficulté à calculer certains indicateurs non normés, très utilisés par les analystes financiers, tels que le *gearing* (endettement net) et le bénéfice par action. Les avis divergent sur la question de la pertinence pour les analystes financiers des états financiers ainsi obtenus, dans le cadre de leur travail d'évaluation.

La présentation d'un état de réconciliation entre le tableau de flux de trésorerie et l'état de résultat global est entérinée par l'IASB dans le DP d'octobre 2008 (cf *infra*). Le *Board* justifie sa position en se référant à la recherche académique. Il évoque les études concluant à une corrélation avec les cours de bourse, plus forte pour les *accruals*³⁴⁴ que pour le *cash flow* opérationnel, et conclut « *These findings are consistent with the view that accrual accounting provides useful information in the statements of financial position and comprehensive income that is not provided by cash-basis accounting* »³⁴⁵. Discussion Paper, §4.26

* * *

Cette analyse des travaux du JIG avait pour objectif d'identifier la position des membres sur les questions ayant trait au *comprehensive income* et d'appréhender dans quelle mesure elle est prise en compte par le normalisateur.

Pour un certain nombre de questions abordées, les membres du JIG expriment des positions divergentes qui rendent difficile la perception d'une position globale commune. Cette disparité des avis permet probablement au *Board* d'imposer plus facilement ses positions.

³⁴⁴ Les *accruals* peuvent être définis comme l'ensemble des charges et produits calculés et des charges et produits dont l'encaissement/décaissement est décalé.

³⁴⁵ « *Ces résultats sont consistants avec l'idée selon laquelle les accruals constituent une information utile dans l'état de la situation financière et dans l'état de comprehensive income, qui n'est pas fournie par une comptabilité de trésorerie* ».

Sur d'autres points, une majorité des membres du JIG prennent des positions communes qui divergent avec celles prises par le normalisateur. Le tableau n°24 présente une synthèse de l'intégration ou non par l'IASB de ces positions communes.

Avis du JIG acceptés par l'IASB		Avis du JIG non retenus par l'IASB	
Maintien de la publication du résultat net dans l'état de performance	Le format de <i>Statement of comprehensive income</i> proposé dans le DP prévoit la présentation du résultat net et du <i>comprehensive income</i> .	Lors de la 1 ^{ère} réunion du JIG, les participants considèrent que le <i>comprehensive income</i> est un indicateur peu pertinent.	Le <i>Board</i> maintient sa position en imposant la publication du <i>comprehensive income</i> en septembre 2007 (norme IAS 1 révisée).
Maintien du recyclage	Le recyclage est maintenu mais le détail des transactions recyclées en résultat net au cours de l'exercice doit être divulgué.	Distinguer les différentes sources de variation de valeur des actifs et passifs présente peu d'intérêt au regard du coût de production de cette information.	L'état de réconciliation des <i>cash flow</i> et du <i>comprehensive income</i> proposé dans le DP requiert la présentation des variations de valeur des actifs et passifs en distinguant en identifiant l'origine de la variation (parmi 4 origines possibles) ³⁴⁶ .
Choix du modèle n°2 pour le <i>Statement of comprehensive income</i> alors que le <i>Board</i> a explicitement exprimé sa préférence pour le modèle n°1.	Le format proposé dans le DP est très proche du modèle n°2 : présentation des OCI en dessous du résultat net.		

Tableau n°24: Prise en compte par l'IASB des avis du JIG

³⁴⁶ Cf § 1.4 de ce chapitre pour plus de détails

Sa lecture met en évidence une situation de compromis. Dans un premier temps, l'IASB refuse d'abandonner le *comprehensive income*, même si les membres du JIG sont perplexes sur son utilité. Mais dans un second temps, le normalisateur assouplit sa position quant sur les modalités de publication du *comprehensive income* en acceptant le maintien du résultat net et du recyclage. Il est envisageable que ce compromis ne soit que temporaire, l'IASB ayant clairement manifesté son souhait d'un état de performance sans distinction entre composantes du résultat net et composantes des OCI³⁴⁷. Cependant, le DP d'octobre 2008 ne mentionne pas cet objectif à long terme, les *Boards* ayant précisé leur intention de ne pas modifier pour l'instant les normes imposant la comptabilisation d'OCI.

A ce stade du projet, nous considérons que les positions du JIG ont influencé les travaux du *Board*. Notre hypothèse H_{2B}, selon laquelle l'IASB prend en compte les avis émis par le JIG, est donc validée.

³⁴⁷ Il est ainsi écrit dans le document fourni aux observateurs de la réunion du JIG du 14 septembre 2007 (*Notes for observers*) : « *The Boards expressed their view that all current period changes in assets and liabilities should be presented in one of the functional categories on the statement of comprehensive income, thereby rendering OCI and the mechanism of recycling unnecessary. The Boards believe that achieving that view is a long-term goal. To achieve it, current standards that require recognition of amounts in OCI will need to be changed* ».

4. Analyse textuelle des documents écrits de l'IASB

La dernière étape de notre étude de terrain consiste à analyser les documents écrits relatifs au projet « *Performance Reporting* », émis par l'IASB sur la période novembre 2003-mars 2009. Ces documents sont constitués des compte-rendus des réunions mensuelles de l'IASB (*updates*), de l'ED de révision d'IAS 1, de la norme révisée IAS 1 et du DP d'octobre 2008.

L'objectif de cette analyse est d'appréhender la nature des arguments utilisés par l'IASB pour justifier ses positions sur la publication du *comprehensive income*. Il s'agit dans un premier temps d'une étude quantitative puisque nous avons mesuré la fréquence d'utilisation des termes relatifs à la pertinence et à la cohérence dans les différents documents. Cette analyse quantitative s'avère cependant quelque peu limitative. En effet, d'une part, il est très probable que les termes dont nous avons recherché la fréquence d'utilisation, s'appliquent à d'autres sujets que la publication du *comprehensive income*. D'autre part, une analyse quantitative ne permet pas toujours d'appréhender correctement la nature de l'argument invoqué par le *Board*. Dans un 2^{ème} temps, une analyse qualitative a donc été réalisée à partir de l'ED, de la norme révisée IAS 1, du DP et des *updates*.

4.1. Occurrences des termes liés aux concepts de pertinence et de cohérence

Cette première étape consiste en l'analyse des écrits émis relatifs au projet « *Performance Reporting* » (devenu par la suite « *Financial Statements Presentation* ») sur la période novembre 2003- mars 2009, afin de mesurer l'occurrence de certains termes dans le discours du normalisateur.

Nous avons choisi comme date de départ novembre 2003 car elle marque le début du projet conjoint IASB-FASB sur le sujet.

Nous avons identifié cinq termes en lien avec les concepts de pertinence et de cohérence :

- *relevance/relevant* et *useful/usefulness* , pour le concept de pertinence ;
- *consistant/constitency* , *cohesiveness/cohesive* et *conceptual/conceptually* pour le concept de cohérence. Le terme « *cohesiveness* »³⁴⁸ est utilisé par le normalisateur

³⁴⁸ La traduction littérale de « *cohesiv* » est cohésif, défini ainsi par le dictionnaire Nouveau Petit Robert : « qui joint, unit, ressert ». Nous proposons de traduire « *cohesiveness* » par « cohésion ».

lorsqu'il fait référence à la cohérence entre les différents états financiers³⁴⁹. Un état de performance unique avec pour dernière ligne le *comprehensive income* permet ainsi d'obtenir une cohésion avec le bilan, les deux états financiers s'articulant ainsi parfaitement. Le terme « *conceptual* » est souvent utilisé par le *Board* lorsqu'il fait référence à l'absence de fondements à la différenciation entre composantes du résultat net et composantes des OCI.

La recherche de ces termes a été effectuée sur l'intégralité de l'ED, de la norme IAS 1 révisée et du DP, y compris dans les parties « *Basis for conclusion* » et « *Dissent opinions* »³⁵⁰. Pour ce qui concerne les *updates*, nous avons dans un premier temps identifié ceux pour lesquels le sommaire précisait que le projet nous intéressant³⁵¹ avait été abordé dans cette réunion du *Board*. Ensuite, la recherche des termes n'a pas été effectuée sur l'intégralité des textes des *updates*, mais uniquement sur les parties concernant notre thème de recherche.

Les fréquences d'utilisation des différents termes sont présentées dans le tableau n°25. Il apparaît que les termes relatifs à la pertinence et à l'utilité sont plus fréquemment cités (56,80% des termes cités) que ceux liés à la cohérence (43,2% des termes cités). On constate cependant une évolution entre la norme révisée IAS 1 et le DP d'octobre 2008, puisque dans ce dernier document, la fréquence d'utilisation des termes relatifs à la cohérence est légèrement supérieure à celle des termes « *usefulness* » et « *relevance* » (84 fois contre 83). L'importante prise par l'objectif de « *cohesiveness* » des états financiers, apparu pour la première fois dans l'*update* de mars 2006, explique ce revirement³⁵².

³⁴⁹ «A cohesive financial picture means that the relationship between items across financial statements is clear and that an entity's financial statements complement each other as much as possible. Financial statements that are consistent with the cohesiveness objective would display data in a way that clearly associates related information across the statements so that the information is understandable. The cohesiveness objective responds to the existing lack of consistency in the way information is presented in an entity's financial statements». Discussion Paper (October 2008) § 2.6

³⁵⁰ La partie « *Dissent opinions* » d'un ED ou d'une norme présente les avis des membres du *Board* qui ont voté contre la publication de cet ED ou de cette norme.

³⁵¹ Différentes dénominations suivantes sont utilisées dans les *updates*, en fonction de la date à laquelle s'est tenue la réunion du « *Board* » : *Performance Reporting*, *Reporting Comprehensive Income*, *Financial Statements Presentation*.

³⁵² Bo et Dufour (2009) notent que le terme « *cohesiv* » n'est pas mentionné dans le cadre conceptuel actuel. Le DP est la première publication de l'IASB (par publication nous entendons : ED, DP et normes), utilisant les termes « *cohesiv* » et « *cohesiveness* ».

	Relevance/ Relevant	Useful/ usefulness	Consistent/ consistency	Cohesiveness/ cohesive	Conceptual/ conceptually
Update nov 03	0	0	0	0	0
Update mars 04	0	0	0	0	0
Update avril 04	0	0	0	0	0
Update Avril 05	0	0	0	0	0
Update mai 05	0	0	0	0	0
Update juin 05	0	1	0	0	0
Update octobre 05	0	0	1	0	0
Update novembre 05	0	0	0	0	1
Update janvier 06	0	0	1	0	0
Update mars 06	0	0	1	1	0
ED1 (mars 2006)	22	13	11	0	5
Update juillet 06	0	0	1	1	0
Update septembre 06	2	1	0	0	0
Update décembre 06	0	1	1	0	0
Upadte janvier 07	1	0	0	0	0
Update février 07	0	0	0	0	0
Update mars 07	0	0	2	2	0
Update mai 07	1	0	0	0	0
Update juin 07	0	1	0	0	0
Upadte septembre 07	0	0	0	0	0
IAS 1 révisée (sept 2007)	25	13	4	0	4
Update novembre 07	1	0	0	0	1
Update mars 08	0	0	0	0	0
Update juin 08	0	1	0	0	0
Upadte juillet 08	0	0	0	0	0
DP octobre 2008	17	65	45	36	3
Update mars 09	0	0	0	0	0
TOTAUX	65	93	66	40	14
Fréquence en %	23,4%	33,4%	23,8%	14,4%	5%

Tableau n°25 : Fréquences d'utilisation des termes relatifs à la pertinence et à la cohérence

Cette analyse statistique ne nous a cependant pas semblé suffisante pour appréhender pleinement la nature des arguments avancés par le *Board*. En complément, nous avons donc procédé à une analyse de contenu qualitative présentée dans la section suivante.

4.2. Analyse qualitative des arguments utilisés par l'IASB

Cette deuxième étape de notre analyse de l'argumentaire du *Board* a d'abord consisté à reprendre l'ensemble des occurrences identifiées précédemment pour déterminer si les termes cités se rapportent effectivement au *comprehensive income*. En effet, l'ED, la norme révisée IAS 1 et le DP concernant la présentation des états financiers et pas seulement celle de l'état de performance, il apparaissait vraisemblable qu'une partie des cas que nous avons recensés ne fût pas directement liés au *comprehensive income*. Seules

33 occurrences, sur un total de 278, ont ainsi été conservées³⁵³, puis classées selon que les termes étaient utilisés par le *Board* lui-même ou par les membres du *Board* ayant voté contre la publication de l'ED ou de la norme révisée IAS 1 (tableau n°26).

Position majoritaire du <i>Board</i>		<i>Dissent opinions</i>	
Cohérence	Pertinence	Cohérence	Pertinence
14 (56%)	11 (44%)	7 (87,5%)	1 (12,5%)

Tableau n°26 : Fréquences d'utilisation des termes relatifs à la cohérence et à la pertinence sur le thème du *comprehensive income*

Pour justifier sa position sur le *comprehensive income*, l'IASB utilise donc majoritairement des arguments fondés sur la cohérence. Cette justification par la cohérence est encore plus forte chez les membres du *Board* ayant refusé de voter en faveur de la publication de l'ED ou de la norme révisée IAS 1 (*Dissent opinions*). Dans son étude sur les débats au sein de l'IASB en 2002 et 2003, Walton (2009a) constate que les termes « cohérence » et « besoins des utilisateurs » font partie des neuf mots-clé³⁵⁴ les plus fréquemment utilisés lors des réunions mensuelles du *Board*. Le terme « cohérence » revient cependant un peu plus souvent que le mot-clé « besoins des utilisateurs » (195 fois contre 180 fois).

Afin d'affiner cette analyse de l'argumentaire de l'IASB, nous avons essayé de regrouper par catégories les différents arguments utilisés par le *Board* et dans les « *Dissent opinions* ». Pour ce qui concerne la position majoritaire du *Board*, nous avons identifié quatre types d'argument fondés sur la cohérence, et trois types d'argument axés sur la pertinence pour les utilisateurs, présentés dans le tableau n° 27. L'analyse des « *Dissent opinions* » a mis en évidence deux types d'arguments conceptuels et un argument unique lié à la pertinence (tableau n°28).

³⁵³ Nous n'avons pas retenu les cas (4) où l'IASB justifie la publication de sous-totaux, tels que le résultat net, dans l'état de performance, en invoquant l'utilité de ses niveaux intermédiaires de résultat pour les utilisateurs, car il ne s'agit pas d'arguments justifiant la publication du *comprehensive income*.

³⁵⁴ Les neuf mots-clés recensés par Walton (2009, p50) sont : cadre conceptuel, approche actifs-passifs, fiabilité, besoins des utilisateurs, coût-bénéfice, convergence, anti-abus, cohérence et juste valeur. Le mot-clé le plus fréquemment cité est « juste valeur » (786 fois).

Type d'argument utilisé par l'IASB	Fréquences
A. Consistency/cohesiveness	
<ul style="list-style-type: none"> • A1: la terminologie proposée par le <i>Board</i> (<i>statement of recognized gains and losses</i>) est cohérente. 	1
<ul style="list-style-type: none"> • A2: état de performance unique justifié par l'absence de justifications conceptuelles à la distinction entre composantes du résultat net et composantes des OCI. 	3
<ul style="list-style-type: none"> • A3: le projet de présentation d'un état de performance unique est cohérent avec les autres normes du référentiel. 	2
<ul style="list-style-type: none"> • A4: le projet de présentation d'un état de performance unique permet de respecter l'objectif de cohérence des états financiers entre eux. 	8
TOTAL	14
B. Relevance/Usefulness	
<ul style="list-style-type: none"> • B1: l'objectif du projet "<i>financial statements presentation</i>" est d'accroître l'utilité des états financiers pour les utilisateurs. 	8
<ul style="list-style-type: none"> • B2: il est utile de présenter toutes les variations des capitaux propres (à l'exclusion de celles résultant des transactions avec les actionnaires) dans un état unique. 	2
<ul style="list-style-type: none"> • B3: les recherches académiques confirment qu'un état de performance unique est plus utile pour les utilisateurs 	1
TOTAL	11

Tableau n°27: Nature des arguments utilisés par l'IASB dans ses publications

Type d'argument utilisé par les membres du <i>Board</i> opposés au projet (Dissent opinions)	Fréquences
C. Cohérence/cohésion	
<ul style="list-style-type: none"> • C1: la terminologie proposé par le <i>Board</i> est incohérente avec l'objectif du <i>Board</i> d'utiliser un langage simple et compréhensible dans ses normes. 	1
<ul style="list-style-type: none"> • C2: la présentation de deux états de performance ne repose sur aucune base conceptuelle car rien ne permet de distinguer les composantes du résultat net des OCI; il est donc incohérent de laisser cette option aux préparateurs. 	6
TOTAL	7
D. Utilité/pertinence	
<ul style="list-style-type: none"> • D1: les utilisateurs demandent la publication d'un état de performance unique. 	1
TOTAL	1

Tableau n°28: Nature des arguments utilisés par les membres du *Board* opposés à l'ED et/ou à la révision de la norme IAS 1.

Ces deux tableaux appellent plusieurs commentaires. Parmi les quatre arguments conceptuels utilisés par le *Board*, deux reviennent plus fréquemment : la cohésion

(*cohesiveness*) des états financiers entre eux et l'absence de fondements à une distinction entre les éléments qui sont inclus dans le résultat net et ceux qui n'y sont pas.

Cette absence de bases conceptuelles constitue l'argument essentiel du *Board* pour justifier la publication du *comprehensive income*, alors que la pertinence de cet indicateur pour les utilisateurs est peu citée. Certes, l'utilité du projet « *financial statements presentation* » est citée à huit reprises, mais l'intérêt spécifique du *comprehensive income* pour les utilisateurs est très peu mis en avant. Il est intéressant de noter que le *Board* se réfère à la littérature pour justifier la présentation d'un état de performance unique³⁵⁵, mais n'évoque à aucun moment les résultats controversés des études empiriques qui tentent de mettre en évidence la pertinence du *comprehensive income* (cf chapitre 4). L'absence de fondements conceptuels constitue aussi l'argument essentiel des quatre membres du *Board* opposés la publication de l'ED et de la norme révisée. Ils refusent en effet le compromis accepté par les autres membres du *Board*³⁵⁶, au seul motif que rien ne permet d'établir une distinction entre résultat net et OCI.

L'autre argument conceptuel fréquemment utilisé par le *Board*, la cohésion des états financiers entre eux, est annoncée comme l'un des trois objectifs essentiels de la présentation des états financiers dans le DP d'octobre 2008³⁵⁷. Selon le *Board*, cette cohérence doit permettre d'obtenir une information financière plus facilement compréhensible pour les utilisateurs. Cet objectif de cohésion, qui justifie la publication d'un état de performance unique avec pour dernière ligne le *comprehensive income*, est donc justifié par une amélioration, supposée, de la compréhension des états financiers. En revanche, aucun argument n'étaye cette assertion selon laquelle une cohésion parfaite entre le bilan et l'état de performance répondra mieux aux besoins des utilisateurs que ne le font les états financiers au format actuel. Les formats de présentation préconisés par le DP font cependant l'objet de *field tests*. Trente entreprises ont en effet accepté de présenter les états

³⁵⁵ Le DP (§3.31) fait référence aux travaux de Hirst et Hopkins (1998) et à ceux de Maines et McDaniel (2000).

³⁵⁶ C'est à dire la possibilité de présenter un état de performance unique ou deux états.

³⁵⁷ L'objectif de « *cohesiveness* » est cité le premier. Les deux autres objectifs sont :

- fournir une information désagrégée, de manière à ce qu'elle soit utile aux investisseurs pour établir des prévisions de *casflows* ;
- aider les utilisateurs évaluer la liquidité de l'entité et sa flexibilité financière.

(DP § 2.4)

financiers de leurs deux derniers exercices comptables selon ces formats. Les états financiers ainsi obtenus doivent ensuite testés auprès d'une population d'utilisateurs³⁵⁸.

* * *

L'objectif de cette dernière étape de notre travail sur le terrain était d'identifier la nature des arguments utilisés par le *Board* dans ses publications pour justifier la publication du *comprehensive income* dans un état de performance unique, afin de pouvoir valider ou infirmer notre hypothèse H_{3A}.

Nous avons procédé, dans un premier temps, à une recherche des fréquences d'utilisation des termes liés à la cohérence et à la pertinence pour les utilisateurs sur l'ensemble des publications relatives au *comprehensive income* (ED, norme IAS 1 révisée, DP et compte-rendus des réunions du *Board* sur la période novembre 2003-mars 2009). Cette analyse quantitative, qui a mis en évidence une plus forte utilisation des termes relatifs à la pertinence pour les utilisateurs, nous a paru cependant quelque peu restrictive.

Dans un deuxième temps, nous avons recensé les différentes situations pour lesquelles les termes liés à la cohérence et à la pertinence se réfèrent explicitement au *comprehensive income* et avons identifié les différents types d'arguments utilisés par le *Board*. Nous avons ainsi constaté que la publication du *comprehensive income* est essentiellement justifiée par deux arguments relatifs à la cohérence, l'absence de fondements conceptuels à une distinction entre composantes du résultat net et OCI d'un part, et la cohésion des états financiers entre eux d'autre part.

Notre hypothèse H_{3A} selon laquelle les arguments utilisés par l'IASB pour justifier sa volonté d'imposer le *comprehensive income* comme indicateur de la performance financière relèvent essentiellement de la cohérence, est donc validée.

³⁵⁸ A la date du 28 juillet 2009, le site du FASB, qui centralise les informations sur ce projet conjoint entre le FASB et l'IASB, propose aux utilisateurs intéressés par ce test de s'inscrire. Le nombre d'utilisateurs attendus pour « valider » le test n'est cependant pas précisé.

CONCLUSION DU CHAPITRE 6

Dans ce chapitre, nous avons présenté et discuté les résultats des trois études que nous avons menées sur le terrain afin de tester nos six hypothèses de recherche. Le tableau n°29 propose une synthèse de nos principaux résultats.

La première étude a consisté en une analyse de contenu des 129 *comment letters* reçues par l'IASB suite à la publication, en mars 2006, de l'ED de révision de la norme IAS 1.

Elle a permis de valider l'hypothèse H_{1B} et d'infirmer l'hypothèse H_{2A}. En revanche, l'hypothèse H_{1A} n'a pas pu être validée ou infirmée, compte tenu du faible nombre de réponses en provenance d'utilisateurs et d'une répartition égalitaire entre opposants et défenseurs de la publication du *comprehensive income* parmi les répondants. Nous n'avons pas pu conclure sur l'hypothèse H_{3B} car les arguments utilisés par les opposants au projet du *Board* se réfèrent majoritairement tantôt à la pertinence, tantôt à la cohérence, selon leur catégorie et selon les questions posées.

La deuxième étude a mis en évidence que les travaux du JIG, le groupe de travail constitué par l'IASB et le FASB sur le projet « *Financial statements presentation* » ont influencé les réflexions du *Board*, validant ainsi l'hypothèse H_{2B}.

Enfin, la dernière étude, menée à partir des publications de l'IASB, a permis de valider l'hypothèse H_{3A}, selon laquelle le *Board* invoque la cohérence plutôt que la pertinence pour les utilisateurs pour justifier la publication du *comprehensive income*.

Hypothèses	Résultats
H _{1A} : Les utilisateurs de comptes s'expriment en faveur de la publication du <i>comprehensive income</i> lors du <i>due process</i> .	Impossible de conclure
H _{1B} : Les préparateurs de comptes s'expriment contre la publication du <i>comprehensive income</i> lors du <i>due process</i> .	Validée
H _{2A} : Les avis émis par les répondants à l' <i>exposure draft</i> sont pris en compte par l'IASB.	Infirmer
H _{2B} : L'IASB prend en compte les avis émis par le JIG	Validée
H _{3A} : Les arguments utilisés par l'IASB pour justifier sa volonté d'imposer le <i>comprehensive income</i> comme indicateur de la performance financière relèvent essentiellement de la cohérence.	Validée
H _{3B} : Les répondants à l'exposé-sondage de révision d'IAS 1 opposés à la publication du <i>comprehensive income</i> comme indicateur de la performance financière mettent en avant l'absence de cohérence du projet de l'IASB plutôt que l'absence de pertinence du <i>comprehensive income</i>	Impossible de conclure

Tableau n°29: Synthèse des résultats des trois études

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

L'objet de cette partie était de présenter notre démarche de recherche, puis d'exposer et discuter les résultats obtenus.

Notre question de recherche était initialement centrée sur la pertinence pour les utilisateurs du *comprehensive income*. Les difficultés rencontrées lors de nos premières confrontations avec le terrain envisagé nous ont conduit à faire évoluer notre recherche vers l'étude du processus de normalisation du résultat comptable par l'IASB, et plus précisément des raisons qui poussent le normalisateur à imposer le *comprehensive income* sans que sa pertinence pour les utilisateurs ait été démontrée. Cette question de recherche a été décomposée en six hypothèses, testées en procédant à une analyse de contenu d'un corpus d'écrits composé des réponses (*comment letters*) reçues par l'IASB après la publication de l'ED de révision de la norme IAS 1 publiée, des synthèses des travaux du JIG (*Financial Performance Joint International Group*), et de l'ensemble des publications de l'IASB sur le thème du *comprehensive income* sur la période novembre 2003-mars 2009.

Notre recherche met en évidence plusieurs éléments essentiels à la compréhension du processus de normalisation du résultat comptable par l'IASB et soulève quelques questions.

Sans surprise, les préparateurs de comptes constituent le principal groupe de répondants à l'ED publié par l'IASB et sont majoritairement opposés à la publication du *comprehensive income*, confirmant ainsi les postulats de la théorie politico-contractuelle.

En revanche, la faible participation des utilisateurs au *due process*, déjà constatée dans plusieurs recherches antérieures, pose la question de la recevabilité des objectifs de l'information financière, tels que le *Board* les conçoit. L'IASB a en effet réaffirmé dans le DP de révision du cadre conceptuel que l'objectif des normes produites était de fournir une information pertinente aux fournisseurs de capitaux. On peut dès lors s'interroger sur l'utilité d'écrire des normes essentiellement destinées à répondre aux besoins d'utilisateurs qui ne semblent pas suffisamment intéressés par la normalisation comptable pour prendre part au *due process*.

Si la pertinence pour les utilisateurs est régulièrement citée par le normalisateur international comme l'objectif essentiel de l'information financière, il privilégie la cohérence pour justifier la publication du *comprehensive income* dans un état de performance unique. Certes, obtenir des états financiers pertinents constitue le but

explicitement annoncé du projet « *Financial statements presentation* », mais dans ses publications, le *Board* évoque très peu l'intérêt du *comprehensive income* pour les utilisateurs. La cohérence avec le cadre conceptuel et les normes et la cohésion des états financiers entre eux semblent bien être à l'objectif atteindre avec ce projet. Il apparaît donc que l'IASB, par le biais de la cohérence, cherche à accroître sa légitimité institutionnelle, conformément aux postulats de la théorie néo-institutionnelle. La volonté de l'IASB d'imposer la publication du *comprehensive income* avant même d'avoir mené une réflexion approfondie sur le contenu du *Statement of comprehensive income* (découpage du projet en 2 phases), ce que de nombreux répondants à l'ED ont critiqué, résulte aussi d'un mécanisme d'isomorphisme mimétique. L'objectif de convergence avec la norme américaine SFAS 130 est ainsi explicitement cité en introduction de l'ED et de la norme révisée IAS 1.

Enfin, notre recherche suggère que si les réflexions du groupe de travail constitué par l'IASB et le FSAB ont influencé les positions du *Board*, ce dernier attache une importance réduite aux critiques émanant des *comment letters* reçues lors du *due process*. La constitution de groupes de travail n'est pas systématique selon le *due process* de l'IASB. Elle ne concerne en effet que les projets les plus importants³⁵⁹. Les membres de ces groupes de travail étant choisis par l'IASB, se pose alors la question de leur représentativité au sein de l'ensemble des parties prenantes. Certes, les résultats de notre recherche ne permettent pas une généralisation à l'ensemble des projets menés avec l'aide d'un groupe de travail par l'IASB. Ils soulèvent cependant la question du bon fonctionnement d'un *due process* selon lequel les avis émis par un groupe de personnes choisies par le *Board* primerait sur ceux émis librement par l'ensemble des parties prenantes intéressées.

³⁵⁹ Il existe six groupes de travail au 31 juillet 2009, d'après le site internet de l'IASB (www.iasb.org).

CONCLUSION GENERALE

Cette recherche a essayé de contribuer à l'analyse du processus de normalisation comptable internationale à partir d'un sujet particulier, objet de débats récurrents depuis des décennies, la définition du résultat comptable. Dans cette conclusion, nous présentons une synthèse de notre travail de recherche, puis en exposons les apports, les limites, ainsi que des pistes de prolongements ultérieurs.

Synthèse de la recherche

Notre recherche s'est donnée pour ambition de mieux comprendre le processus d'élaboration des normes comptables internationales par l'IASB. Notre analyse a été menée en étudiant l'élaboration d'une norme particulière, celle relative à la définition du résultat comptable et à sa présentation dans les états financiers. Ce sujet a été choisi, tant pour l'importance que revêt la détermination du résultat comptable au sein des objectifs habituellement assignés à la comptabilité, que pour la controverse suscitée par le projet du normalisateur comptable international.

Notre étude porte sur le *due process*, c'est à dire la procédure officielle, suivie par l'IASB et censée permettre aux différentes parties prenantes de s'exprimer lors de l'élaboration des normes comptables. Le *lobbying* informel susceptible d'être exercé par les différents intervenants sur le normalisateur international a été délibérément exclu de notre étude, ce qui constitue certes une limite à notre recherche, mais tient à deux raisons essentielles. Dans un premier temps, il nous semble que le *lobbying* formel, analysé à travers le *due process*, constitue en soi un terrain d'étude suffisamment riche et peu exploité jusqu'à présent. Dans un second temps, l'analyse du *lobbying* informel s'avère très complexe et nécessite une mobilisation du chercheur sur une longue période, ce qui paraît difficilement compatible avec les contraintes imposées à un travail doctoral.

La première partie de notre thèse était l'occasion de présenter le cadre théorique mobilisé pour analyser le *due process* autour du résultat comptable. La théorie de l'agence s'est d'abord imposée pour deux raisons. D'une part, implicitement acceptée par l'IASB, elle constitue le cadre théorique de la production des normes. La réduction de l'asymétrie informationnelle entre utilisateurs et managers apparaît en effet comme un objectif essentiel pour l'IASB. D'autre part, les relations que noue l'IASB avec ses parties prenantes peuvent être analysées sous l'angle principal-agent, tel que le postule la théorie de l'agence. En permettant d'analyser à la fois le comportement de l'IASB en tant qu'agent et le contenu des

normes qu'il produit, la théorie de l'agence fournit ainsi un cadre explicatif du processus d'élaboration des normes à un double niveau.

La théorie néo-institutionnelle s'est ensuite imposée en complément de la théorie de l'agence, cette dernière ne permettant pas d'envisager l'ensemble des interactions qui se nouent entre un organisme de normalisation et son champ institutionnel. En particulier, la théorie néo-institutionnelle permet d'envisager les raisons poussant un normalisateur à adopter des normes qui ne semblent pas toujours répondre à un besoin exprimé par ses parties prenantes.

Dans la deuxième partie de ce travail doctoral, nous avons souhaité mettre en évidence les enjeux de la normalisation du résultat comptable. La publication du *comprehensive income* dans les états financiers, imposée par l'IASB, pourrait de prime abord apparaître comme une modification mineure du référentiel comptable, n'entraînant pas de véritables changements pour les préparateurs et les utilisateurs des états financiers. Elle implique cependant une certaine approche conceptuelle de la performance financière de l'entreprise qui est loin d'être partagée par l'ensemble des parties prenantes, comme en témoigne la revue de la littérature. La logique bilantielle qui prévaut dans le référentiel IFRS est clairement affirmée avec le *comprehensive income*, lequel représente la variation des capitaux propres. Contrairement au résultat net traditionnellement utilisé, il intègre l'ensemble des variations de juste valeur et des effets de change. Il risque donc d'être à la fois plus volatil et plus difficile à utiliser dans des modèles de prévision. L'étude empirique réalisée sur un échantillon constitué des sociétés CAC 40 montre en effet que sur la période 2005-2008, le *comprehensive income* connaît de plus fortes amplitudes que le résultat net.

Alors que l'IASB soutient que l'information financière publiée doit être pertinente pour les utilisateurs, c'est à dire susceptible d'intervenir dans leur processus de décision, les partisans du *comprehensive income* mettent essentiellement en avant sa cohérence conceptuelle, et les études empiriques peinent à mettre en évidence son utilité. A l'issue de cette deuxième partie, il est apparu que le débat autour du concept de résultat s'articulait autour de deux concepts essentiels, la pertinence pour les utilisateurs d'une part et la cohérence d'autre part.

La troisième partie est consacrée aux résultats de notre recherche. Trois de nos hypothèses de recherche sont validées. L'ensemble de ces résultats est présenté en conclusion du chapitre 6 de cette thèse et afin d'éviter toute redondance, nous n'en présentons ici que l'essentiel qui s'articule autour de deux points.

En premier lieu, nous montrons que le *due process* ne semble pas jouer complètement son rôle de procédure transparente de consultation. D'une part, la désaffection des utilisateurs et la prépondérance des préparateurs de comptes dans les répondants à l'ED posent la question de la représentativité des parties prenantes au sein du *due process*. D'autre part, nous mettons en évidence que les critiques des répondants ne sont pas réellement prises en compte par l'IASB. En second lieu, nos résultats soulignent que l'argumentation de l'IASB pour justifier la publication du *comprehensive income* est essentiellement fondée sur la cohérence du référentiel comptable et des états financiers, alors même qu'il réaffirme sa mission de producteur de normes destinées à établir une information financière pertinente pour les utilisateurs.

Les contributions de cette recherche

Si les processus de normalisation comptable américain et britanniques ont fait l'objet de nombreuses recherches, rares sont les travaux menés dans un contexte international. L'intérêt principal de notre recherche réside donc dans l'analyse qu'elle propose du processus de normalisation comptable internationale, peu étudié jusqu'à présent. Plus précisément, ce travail doctoral a, dans un premier temps, confirmé les résultats d'études antérieures pour ce qui concerne la faible implication des utilisateurs des états financiers dans le processus de normalisation comptable. Certes, aucune raison à cette situation n'a été scientifiquement mise en évidence. Elle traduit néanmoins une désaffection des utilisateurs pour le processus d'élaboration des normes comptables, qui ne manque pas d'interpeller dans un contexte où l'IASB a réaffirmé récemment, dans son projet de révision du cadre conceptuel, qu'ils constituent les destinataires privilégiés de l'information financière. La participation des utilisateurs au *due process* est essentielle à la légitimité des normes produites par l'IASB. Le normalisateur semble avoir pris conscience des risques suscités par une faible représentativité des utilisateurs et cherche à intégrer les utilisateurs au *due process* par le biais des groupes de travail (*Working groups*).

Cette recherche a ensuite permis de révéler deux concepts clé autour desquels s'articule le processus de normalisation comptable international : la pertinence pour les utilisateurs et la cohérence du référentiel comptable et des états financiers. La revue de la littérature sur le thème du résultat comptable a mis en évidence que les textes académiques et normatifs sur les différents concepts de résultat comptable se référaient systématiquement à l'une de ces

deux notions. Les trois études qualitatives que nous avons menées ont confirmé la prépondérance de ces deux concepts dans les débats accompagnant le *due process* relatif au *comprehensive income*. Alors que de nombreuses études portant sur l'analyse d'un *due process* se limitent à l'analyse des arguments mis en avant par les parties prenantes du normalisateur comptable, notre recherche s'est aussi intéressée à l'argumentation développée par ce dernier. Elle met en évidence que l'IASB se fonde essentiellement sur la cohérence pour justifier sa position sur le *comprehensive income*. Certes, la production de normes permettant l'élaboration d'une information financière pertinente pour les utilisateurs reste la raison d'être, maintes fois réaffirmée, de l'IASB. Il n'en demeure pas moins que l'IASB, peinant à prouver la pertinence du *comprehensive income*, justifie sa publication en invoquant la nécessaire cohérence de son référentiel comptable et la nécessité d'une cohésion des états financiers entre eux. Walton (2009a) montre que la question de la cohérence était déjà prédominante dans les réunions du *Board* en 2002 et 2003. Si notre recherche ne permet pas de mettre en évidence, de façon incontestable, les raisons de cet attachement de l'IASB à la cohérence, elle propose cependant quelques pistes de réflexion. La faible participation des utilisateurs des états financiers remet en question le fonctionnement du *due process* et porte atteinte à la légitimité de l'IASB. Comme le postule la théorie néo-institutionnelle au sujet des organisations mues par d'autres considérations que la maximisation du profit, la recherche de légitimité apparaît comme un principe sous-jacent au comportement de l'IASB. Proposer un référentiel comptable cohérent, et donc plus difficilement attaquable, serait alors un moyen d'obtenir une légitimité parfois mise à mal. Nombre de détracteurs pointent en effet les incohérences internes du référentiel IFRS. Cependant, si on admet que la cohérence de son référentiel est un gage de légitimité pour l'IASB, il ne s'agit là que de légitimité technique, c'est à dire procurée par l'efficacité des résultats. Or il semble qu'aujourd'hui l'IASB souffre avant tout d'un déficit de légitimité politique que ne saurait compenser un *due process* efficace, selon Hoarau et Teller (2007). Ces derniers affirment qu'en l'absence d'une véritable autorité de tutelle, la légitimité politique de l'IASB ne peut que rester faible. La création du *Monitoring Board* pour superviser l'activité des *trustees* de l'IASB semble être un premier pas vers une meilleure gouvernance de l'IASB, garante d'une légitimité politique, mais sera-t-elle suffisante ? En réponse à la demande d'une nouvelle révision de la constitution de l'IASCF pour permettre une meilleure intégration des différentes parties prenantes, formulée par les chefs d'Etats et de gouvernement du Groupe des vingt (G20) en avril dernier, l'IASB a annoncé que les *trustees* de l'IASCF organiseraient des tables rondes au cours du deuxième semestre 2009 dans le cadre de la deuxième étape de la révision de la constitution.

Enfin, cette recherche pointe les limites du *due process* dans le processus de normalisation comptable. A moins de participer aux réunions du *Board* en tant qu'observateur, il reste difficile de déterminer dans quelle mesure les opinions des répondants ont un réel effet sur les décisions de ce dernier, ce qui n'incite pas vraiment les parties prenantes à prendre part au processus de consultation (Pigé et Paper, 2009, p 16). Notre travail montre que les critiques majeures des répondants à l'encontre du projet de publication du *comprehensive income* n'ont pas été prises en compte. Raffournier (2007) affirme pourtant que la participation au *due process* constitue le moyen le plus efficace pour faire valoir son point de vue auprès de l'IASB même si les Européens continentaux continuent de privilégier la voie politique. L'actualité récente est cependant de nature à remettre en cause cette assertion. La réaction rapide de l'IASB aux critiques, évoquées dans cette thèse, émanant des instances politiques (G20, UE, FSB³⁶⁰), portant sur certaines dispositions de la norme IAS 39 et sur la gouvernance de l'organisme de normalisation comptable internationale suggère, au contraire, que le *lobbying* politique prend le pas sur la procédure officielle de consultation des parties prenantes. Il est cependant impossible de déterminer si cette situation perdurera une fois la crise économique surmontée. Les mécanismes d'isomorphisme mimétique, qui expliquent en partie les agissements de l'IASB, ne doivent cependant pas être oubliés. Nous avons montré en première partie de cette thèse en quoi le FASB constituait un modèle pour de nombreux organismes de normalisation comptable. Ainsi, il nous semble que la facilité avec laquelle l'IASB a accepté de modifier son référentiel comptable au cours des derniers mois relève plutôt d'un alignement sur les positions du FASB³⁶¹ que d'une soumission aux exigences de certaines de ses parties prenantes.

Ce travail doctoral soulève aussi plusieurs interrogations, susceptibles de constituer des pistes futures de réflexion, qu'il nous semble important d'exposer dans cette conclusion.

L'ambiguïté des questions posées dans l'ED, longuement discutée dans le chapitre 6, suscite une première interrogation sur les intentions du normalisateur. Nous avons constaté que l'ambivalence des questions posées avait pour effet de générer des réponses difficiles à interpréter. Elle complique sans doute le travail de réponse des participants au *due process*. A

³⁶⁰ Financial Stability Board, successeur depuis avril 2009 du Financial Stability Forum (FSF) lui-même créé en 1999. Le FSB comprend des représentants des organisations gouvernementales de 24 pays ainsi que des institutions supranationales telles que la Banque mondiale, le FMI ou la Commission Européenne. Trois institutions françaises y sont représentées : l'AMF, la Banque de France et le Ministère de l'Economie et des Finances.

³⁶¹Le FASB a cependant lui-même subi de fortes pressions politiques pour modifier les règles de comptabilisation des actifs financiers.

la confusion des questions s'ajoute l'utilisation de termes nouveaux, souvent mal ou pas définis, mais auxquels les écrits de l'IASB font référence comme s'il s'agissait de termes connus de tous. Nous avons discuté précédemment de la difficulté à définir les vocables « *relevance* » et « *cohesiveness* » dont l'IASB use pourtant abondamment. Il en est de même du terme « *recognition* » qui revient fréquemment dans le référentiel IFRS sans être réellement défini³⁶². Certes, nous ne pouvons en aucun cas prouver qu'il s'agit là d'une volonté délibérée du normalisateur destinée à atténuer l'effet des critiques négatives, voire même à dissuader les opposants aux projets de répondre, mais il est clair que la difficulté à interpréter les questions, l'ambiguïté de la terminologie utilisée semblent en contradiction avec la volonté affichée d'une participation accrue au *due process* des parties prenantes et notamment des utilisateurs.

L'absence d'une véritable définition de la performance financière soulève une deuxième interrogation. Nous avons expliqué comment le projet de l'IASB, initialement axé sur la performance (*Performance Reporting*) avait progressivement dérivé vers un projet de présentation des états financiers. Ce faisant, il évite la question de la performance financière de l'entreprise qui fait encore débat et donne l'impression de se préoccuper davantage de la forme des états financiers que de leur contenu. Le référentiel IFRS se réfère fréquemment au concept de « performance financière » sans jamais proposer de définition comme si elle s'imposait d'elle-même. L'actuel cadre conceptuel s'y réfère en soulignant qu'elle est habituellement fournie par le compte de résultat, le résultat comptable étant fréquemment utilisé comme mesure de la performance (§19 et 68). L'ED de révision du cadre conceptuel publié en septembre 2009 ne propose pas non plus de définition et précise simplement que le *comprehensive income* et ses composantes fournissent des informations sur la performance d'une entité (BC1.35). Là encore, il est cependant difficile de conclure à un acte délibéré destiné à imposer la publication du *comprehensive income*, en évitant un débat trop conflictuel sur ce qu'est la performance financière de l'entreprise et sur sa mesure par la comptabilité.

Enfin, la position de l'UE dans ce débat nous laisse quelque peu perplexe. L'EFRAG a entamé en 2006 une réflexion sur le thème « *Performance Reporting* » dans le cadre d'un projet PAAinE (*Proactive Accounting Activities in Europe*) en collaboration avec le

³⁶² Le terme « *recognised* » utilisé par l'IASB pour nommer l'état de performance (*statement of recognised gains and losses*) dans l'ED a d'ailleurs été jugé déroutant par de nombreux répondants, poussant l'IASB à accepter l'utilisation du terme *comprehensive income*. (cf chapitre 6).

normalisateur comptable espagnol³⁶³. Un groupe de travail intitulé « *Performance Reporting* » a été constitué. Il a publié en novembre 2006 un *Discussion Paper*³⁶⁴ appelant des commentaires de toutes ses parties prenantes. Il est cependant légitime de s'interroger sur la raison d'une démarche si tardive, alors que l'ED de révision d'IAS 1 était déjà publié lorsque le *Discussion Paper* de l'EFRAG a été rendu public³⁶⁵ et que l'EFRAG avait déjà adressé à l'IASB sa propre réponse à l'ED³⁶⁶. On peut concevoir, d'une part, qu'il n'ait pas été matériellement possible de constituer un groupe de travail plus tôt, et d'autre part que l'EFRAG espère par le biais de ce papier influencer sur la phase B du projet de l'IASB. L'EFRAG a reçu seulement 20 réponses³⁶⁷ après la publication de ce *Discussion Paper* dont la synthèse n'a été rendue publique qu'en février 2009. Un deuxième *Discussion Paper*³⁶⁸ a été publié en mars 2009 avec appel à commentaires jusqu'au 31 décembre 2009. Cette publication paraît une fois de plus bien tardive, tandis que l'IASB a publié son *Discussion Paper* sur la phase B en octobre 2008 et que la période de commentaires s'est achevée le 14 avril 2009. L'EFRAG justifie sur son site cette publication tardive en expliquant que certains éléments importants, tels que la définition de la performance, le maintien ou non à terme du résultat net, et le rôle du recyclage, ne sont pas abordés dans le DP de l'IASB. Les points soulevés sont effectivement importants mais il est permis de douter de l'efficacité d'une démarche aussi tardive, surtout si les parties prenantes sont aussi peu nombreuses à répondre que pour le premier DP.³⁶⁹ Cette situation illustre, selon nous, les difficultés de l'UE à adopter une position commune pour constituer une force de proposition pour l'IASB et la tendance, évoquée précédemment³⁷⁰, de certains acteurs européens à privilégier un *lobbying* politique. Elle pose la question déjà soulevée par plusieurs chercheurs (Chiapello et Medjad, 2007

³⁶³ ICAC (Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas).

³⁶⁴ Intitulé « *What is wrong, if any, with the good old income statement ?* ».

³⁶⁵ Point d'ailleurs cité par plusieurs répondants aux questions du DP qui déplorent que le papier n'intègre pas la révision d'IAS 1.

³⁶⁶ Datée du 24 juillet 2006.

³⁶⁷ Dont 8 en provenance de normalisateurs comptables nationaux et 0 utilisateur. Il est étonnant de constater que certains normalisateurs nationaux n'ont pas répondu.

³⁶⁸ Intitulé « *Performance reporting : a european discussion paper* ».

³⁶⁹ L'EFRAG semble avoir pris conscience de ses difficultés à exercer une réelle influence au sein du processus de normalisation comptable internationale. Un plan de restructuration a été initié en juillet 2008 qui a pour objectif essentiel de permettre à l'EFRAG d'effectuer ses recherches et de publier ses DP dès le début des travaux de l'IASB. Ce plan prévoit la création de différents comités dans le but de rationaliser la structure actuelle de l'EFRAG

³⁷⁰ Sur les 20 répondants au 1^{er} DP de l'EFRAG, 6 sont britanniques, tandis qu'aucun organisme français n'a répondu.

(Chambost et Klee, 2009) du rôle effectif de l'EFRAG dans le processus de normalisation comptable international³⁷¹.

Les limites de la recherche

Ce travail doctoral présente des limites d'ordre méthodologique.

La première, déjà discutée dans le chapitre 5, concerne le choix d'une analyse centrée exclusivement sur le processus formel de normalisation. L'appréhension de la composante informelle du processus aurait cependant nécessité une observation directe du chercheur, difficilement réalisable pour une norme dont la production s'étale sur une période aussi longue.

La deuxième, également évoquée dans le chapitre 5, est liée au corpus d'écrits constituant la base de nos études. L'argumentation du *Board* en faveur de la publication du *comprehensive income* aurait pu être appréhendée à partir des rapports établis par l'International Standard-setting Report et censés être de véritables transcriptions des réunions de l'IASB. Le recours à cette base de données a été exclu essentiellement en raison du coût élevé d'accès à l'information, déjà évoquées précédemment, mais pourrait être envisagé lors de recherches ultérieures.

La troisième limite réside dans le caractère subjectif de notre interprétation des réponses aux ED. Nous avons déjà longuement évoqué dans le chapitre 6 les difficultés rencontrées lors de la phase de codage des réponses³⁷². Dans l'idéal, ce travail de codage aurait dû être croisé avec celui effectué par un autre chercheur, ce qui reste difficile à réaliser dans un travail doctoral. Le double codage effectué à partir des réponses aux huit questions posées d'une part, et de l'avis général sur l'ED, d'autre part, a cependant permis de limiter les erreurs d'interprétation.

³⁷¹ Jorissen et al. (2009) constatent que sur la période 2002-2006, les parties prenantes européennes de l'IASB participent plus au *due process* de l'IASB qu'à celui de l'EFRAG, ce qui suggère qu'elles jugent plus efficace d'agir directement auprès de l'IASB plutôt que d'intervenir auprès de l'EFRAG.

³⁷² Cette difficulté à interpréter les réponses aux appels à commentaires de l'IASB a été soulignée par Sapet et Zancanaro lors d'une conférence à IMA France du 16 juin 2009 intitulé « *Le projet de l'IASB sur la présentation des états financiers est-il vraiment un progrès pour les marchés ?* ». Les conférenciers ont analysé un échantillon de 50 réponses reçus par l'IASB suite à la publication du DP relatif à la phase B du projet et ont rencontré des difficultés à établir la position des répondants sur les propositions du DP.

Les perspectives ultérieures de recherche

Lorsque nous avons commencé ce travail doctoral il y a trois ans, il nous semblait important de privilégier un sujet de recherche qui soit en forte résonance avec l'actualité.

Notre recherche s'intègre dans deux thèmes qui se situent au cœur des débats comptables actuels nés de la crise : le recours à la juste valeur comme principale convention d'évaluation des actifs et des passifs et la gouvernance de l'organisme de normalisation comptable internationale.

L'utilisation extensive de la juste valeur pose la question de sa mesure mais aussi de sa prise en compte dans le résultat comptable. Si la juste valeur est fortement critiquée en Europe en cette période de crise financière, c'est bien parce qu'elle a eu des effets dévastateurs sur les résultats comptables des sociétés du secteur banque et assurance³⁷³. Or, si l'IASB semble prêt à quelques concessions sur la mesure de la juste valeur, il maintient sa position quant à la prise en compte des ajustements de juste valeur dans le résultat comptable en cherchant à imposer le *comprehensive income* comme mesure principale de la performance financière.

Avec la crise financière, la question de l'indépendance et de la gouvernance de l'IASB, soulevée dès 2001 par plusieurs chercheurs en France (Colasse, 2004a, Hoarau et Teller, 2007) est de nouveau au centre des débats. Notre recherche a mis en évidence certaines carences du *due process* de l'organisme de normalisation comptable international, qui, d'une part, peine à intégrer l'ensemble des parties prenantes à la décision et, d'autre part, n'empêche pas les membres de l'IASB de s'affranchir, au moins en partie, des avis des participants à cette procédure de consultation. L'actualité récente montre cependant les limites de ce fonctionnement technocratique de l'IASB. L'UE semble enfin réaliser qu'elle ne dispose que de peu de moyens pour participer activement au processus d'élaborations des normes comptables qu'appliquent les entreprises de ses états membres. En ce sens, le coup de force d'octobre 2008 (cf *chapitre 1*) peut sonner comme une prise de conscience brutale de la nécessité pour l'UE de reprendre le contrôle politique de sa normalisation comptable. L'idée d'une mise sous tutelle de l'IASB commence à émerger, notamment en France (Colasse, 2009a), mais il n'est pas certain qu'elle soit partagée par les autres parties prenantes internationales de l'IASB, ni même par les autres états membres de l'UE. La révision du

³⁷³ Le cas de BNP Paribas est à ce égard parlant : le groupe affiche un résultat net de 3 021 millions d'euros à fin 2008, contre 7 822 millions à fin 2007. Les gains et pertes nettes réalisées sur les opérations de « *trading* » s'élèvent à - 10 978 millions en 2008 (contre 6 555 en 2007). Cette perte est compensée en 2008 par les gains nets de 13 671 millions enregistrés sur les actifs et passifs désignés par le groupe comme « actifs et passifs évalués en juste valeur par le résultat », conformément à l'option d'IAS 39 que BNP Paribas a choisi d'utiliser. Par ailleurs, les ajustements de juste valeur sur les « actifs financiers disponibles à la vente », comptabilisés en OCI s'élèvent à - 4 686 millions d'euros.

processus de gouvernance de l'IASB/IASCF a été initiée en 2008 et se poursuit³⁷⁴. Parallèlement, l'IASB travaille sur plusieurs projets étroitement liés à notre thème de recherche³⁷⁵. Sans présager des décisions qui seront prises par l'IASCB/IASCF et ses parties prenantes, ni celles que pourrait prendre le G20 lors de sa réunion des 24 et 25 septembre, nous pouvons d'ores et déjà prévoir que les prochains mois seront riches en actualité comptable.

Dans ce contexte, il apparaît difficile d'envisager avec précision nos recherches futures. Nous souhaitons conserver comme thème de recherche principal l'analyse du processus de normalisation comptable internationale, qui nous semble être au cœur des débats comptables actuels. A ce jour, plusieurs pistes concrètes sont envisageables, telles que la poursuite de notre travail sur la normalisation du résultat comptable par l'IASB, l'élargissement de notre étude à celle du processus de régulation comptable européen ou encore l'analyse des mutations organisationnelles et structurelles de l'IASB/IASCF depuis 2001. Il nous semble cependant prématuré d'aller plus avant dans la formulation de nos perspectives de recherche tant elles apparaissent dépendantes d'événements futurs. Les mois à venir nous permettront, sans aucun doute, d'affiner ces pistes de recherche mais aussi de les nourrir.

³⁷⁴ L'IASB a publié le 9 septembre 2009 un document de consultation intitulé « *Part 2 of the Constitution Review Proposals for Enhanced Public Accountability* ».

³⁷⁵ Nous faisons référence à la phase B du projet « *Financial Statements Presentation* », à l'ED de révision d'IAS 39 publié en juillet 2009 et à l'ED portant sur la « *fair value* » publié en mai 2009.

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Figures

Figure n°1: Les différentes structures de l'organisme de normalisation comptable internationale (d'après www.IASB.org).....	44
Figure n°2 : Le processus d'adoption des normes IFRS par l'UE en 2009	57
Figure n°3 : Les organismes de normalisation comptable au sein de leur champ institutionnel	104
Figure n°4 : Maintien du capital et variations de juste valeur	146
Figure n°5 : Les deux approches du résultat comptable : définitions, composantes, et présentation dans les états financiers	178
Figure n°6 : Les différentes étapes de la démarche de recherche	224
Figure n°7: Abduction, déduction et induction.....	226
Figure n°8: Démarche de recherche	230
Figure n°9: Chronologie du projet Performance Reporting	264
Figure n°10: Le due process de l'IASB	275

Tableaux

Tableau n° 1: Synthèse des travaux menés sur le processus de normalisation comptable	105
Tableau n°2: Questionnements de recherche et cadres théoriques.....	110
Tableau n°3: Synthèse des différents modèles théoriques de résultat comptable	137
Tableau n°4: Traitement comptable des variations de juste valeur selon le référentiel IFRS	175
Tableau n°5: Synthèse de l'analyse comparée du résultat net et du comprehensive income	205
Tableau n°6: Analyse des OCI des sociétés du CAC 40 sur la période 2005-2008	207
Tableau n°7: Posture épistémologique et stratégies de recherche	228
Tableau n°8: Compte-rendu des entretiens menés auprès des responsables de communication financière	238
Tableau n°9: Hypothèses de recherche.....	252
Tableau n°10: Méthodes d'analyse des données.....	256
Tableau n°11: Codification des avis sur l'ED en général.....	290
Tableau n°12: Codage des arguments utilisés par les répondants à l'ED	294
Tableau n°13: Répartition des répondants par profil.....	297
Tableau n°14: Répartition des répondants par profil sur 20 ED émis par l'IASB entre 2005 et . 2008	298
Tableau n°15: Répartition des répondants par continent.....	304

Tableau n°16: Synthèse des avis émis sur l'ED	306
Tableau n°17: Principales divergences entre les deux codages obtenus pour l'avis général sur l'ED	308
Tableau n°18: Répartition des réponses à l'ED par profils	312
Tableau n°19: Codage de la question n°5	314
Tableau n°20: Codage des arguments des répondants	317
Tableau n°21: Répartition des arguments des réponses négatives	318
Tableau n°22: Répartition des arguments des réponses positives	318
Tableau n°23: Comparaison entre les propositions de l'ED (mars 2006) et la norme définitive IAS 1 révisée (septembre 2007)	326
Tableau n°24: Prise en compte par l'IASB des avis du JIG	338
Tableau n°25 : Fréquences d'utilisation des termes relatifs à la pertinence et à la cohérence	342
Tableau n°26 : Fréquences d'utilisation des termes relatifs à la cohérence et à la pertinence sur le thème du comprehensive income.....	343
Tableau n°27: Nature des arguments utilisés par l'IASB dans ses publications	344
Tableau n°28: Nature des arguments utilisés par les membres du «Board» opposés à l'ED et/ou à la révision de la norme IAS 1.	344
Tableau n°29: Synthèse des résultats des trois études.....	347

ANNEXES

Annexe n°1: Les membres du JIG (Financial Performance Joint International Group) et du FIAG (Financial Institutions Advisory Group)	366
Annexe n°2: Les huit questions posées par le Board dans l'Exposure- Draft de révision d'IAS 1.....	368
Annexe n°3 : Synthèse des réponses aux questions de l'ED.....	370
Annexe n°4: Répartition des répondants par profil et par pays.....	371
Annexe n°5: Illustration du processus de codage des arguments des répondants.	372
Annexe n°6: Prise de positions des membres du JIG lors de la 1ère reunion (juin 2005).....	375
Annexe n°7: Synthèse de la 2 ^{ème} réunion du JIG (15 septembre 2006).....	381
Annexe n°8: Synthèse de la 3ème réunion du JIG/FIAG de septembre 2007.....	385
Annexe n°9: Guide d'entretien utilisé auprès des analystes financiers	391
Annexe n°10: Lettre adressée aux responsables de communication financière des sociétés du CAC 40.....	393
Annexe n°11: Guide d'entretien utilisé auprès des responsables de communication financière....	395
Annexe n°12: Analyse comparée du résultat net et du comprehensive income des sociétés du CAC 40 sur la période 2005-2008.....	396

**Annexe n°1: Les membres du JIG (*Financial Performance Joint International Group*) et
du FIAG (*Financial Institutions Advisory Group*)**

Liste des membres du JIG

Nom	Fonction	Organisation	Pays
1. K Cearns	Consultante en comptabilité	Herbert Smith	Royaume-Uni
2. M. Cheetham	Chef comptable	Novartis	Suisse
3. P. Day	Ancien directeur général	Ancor Limited (retraité depuis le 31/12/07)	Australie
4. J. De Greling	Analyste actions	Groupe Caisse d'Epargne	France
5. B. Eriksson	Vice-Président	Stora Enso Oyj	Finlande
6. B. Gandy	Directeur international Recherche et comptabilité	Fitch Ratings Ltd	Royaume-Uni
7. G. Jonas	Dircteur opérationnel	Moody's Investors Service	Etats-Unis
8. K. Kelly	Vice Président	McCormick & Co	Etats-Unis
9. S. Kenny	Conseiller principal en politique comptable	International Finance Corporation (World Bank Group)	Etats- Unis/monde
10. G. Kerkhoff	Vice-Président comptabilité groupe	Deutsche Telekom AG	Allemagne
11. M. Krzus	Directeur	Grant Thornton LLP	Etats-Unis
12. S. Harding	Chef comptable Europe	Standard & Poor's	Royaume-Uni
13. S. MacDonald	Chef comptabilité groupe	Scottish Power plc	Royaume-Uni
14. E. Mooney	Analyste	Capital Strategy Research	Etats-Unis
15. H. Pilz	Directeur opérationnel	SBFA Investment Research	Allemagne
16. W. Schuster	Professeur	Stockholm School of Economics	Suède
17. S. Taylor	Associé	Deloitte Touche Tohmatsu	Hong Kong
18. T. Yaekura	Professeur	Hosei University , Faculty of Business Administration	Japon
19. H. Yamada	Responsable comptabilité groupe	Matsushita Electric Industrial Co., Ltd.	Japon
20. G. Zancannaro	Directeur financier	Bouygues	France

Liste des membres du FIAG

Nom	Fonction	Organisation
1. P. Arthur	Associé	Ernst and Young
2. J. Boateng	Responsable investissements financiers	Casey Family Programs
3. J. Clube	Responsable financier	Aviva PLC
4. R. Esson	Conseiller international	NAIC
5. R. Jones	Directeur opérationnel	Standard and Poor's Financial Services Ratings
6. B. Keese	Vice-président opérationnel	Group Financial Reporting Allianz SE
7. E. Mills	Directeur « Normes comptables et contrôle »	Morgan Stanley
8. S. Matherat	Directeur de la recherche	Banque France
9. I. Michael		Comité de Bâle
10. R. Odermatt	Directeur du département "politiques comptables"	UBS
11. S. Ryan	Professeur associé en comptabilité	Stern School of Business, NYU
12. K. Spataro	Responsable du département « politique comptable et recherche »	Allstate
13. A. Zimmermann	Directeur de la recherche	Fox-Pitt, Kelton

Annexe n°2: Les huit questions posées par le Board dans l'Exposure- Draft de révision d'IAS 1

Questions 1 and 2 : a complete set of financial statements

The Exposure Draft proposes that the titles of the financial statements should be as follows:

- (a) Statement of financial position (previously “balance sheet”);
- (b) Statement of recognised income and expense;
- (c) Statement of changes in equity; and
- (d) Statement of cash flows (previously “cash flow statement”)

The Board does not propose to make the changes of nomenclature mandatory

Question 1- Do you agree with the proposed titles of the financial statements (bearing in mind that an entity is not required to use those titles in its financial statements)? If not, why?

Question 2- Do you agree that a statement of financial position as at the beginning of the period should be part of a complete set of financial statements, and that an entity presenting comparative information should therefore be required to present three statements of financial positions in its financial statements? If no, why?

Questions 3-5- Reporting owner changes in equity and recognised income and expenses

The Exposure Draft proposes to require entities to present all changes in equity arising from transactions with owners in their owners (ie “owner changes in equity”) separately from other changes in equity (ie “non owner changes in equity” or “recognised income and expense”). Non-owner changes in equity would be presented in either (a) a single statement of recognised income and expense, or (b) two statements: a statement displaying component of profit or loss and a second statement beginning with profit or loss and displaying components of other recognised income and expense.

Question 3- Do you agree that non-owner changes in equity should be referred to as “recognised income and expense” (bearing in mind that an entity is not required to use the term in its financial statements)? If not, why?

Is the terminology used in the Standard important if entities are permitted to use other term in their financial statements. If so, what term would you propose instead of “recognised income and expense”?

Question 4- Do you agree that all non-owner changes in equity (ie components of recognised income and expense) should be presented separately from owner changes in equity. If not, why?

Question 5 – Do you agree that entities should be permitted to present components of recognised income and expense either in a single statement or in two statements?

If so, why is it important to present two statements rather than a single statement?

If you do not agree, why? What presentation would you propose for components of recognised income and expense that are not included in profit or loss?

Questions 6 and 7- Other recognised income and expense- reclassification adjustments and related tax effects

The Exposure Draft requires the disclosure of reclassification adjustments relating to each component of other recognised income and expense.

Question 6- Do you agree with this proposal? If not, why?

The Exposure Draft requires the disclosure of income tax relating to each component of other recognised income and expense.

Question 7- Do you agree with this proposal? If not, why?

Question 8 – Presentation of per-shares measures

The Exposure Draft does not propose changes to IAS 33 *Earnings per Share*. Therefore, earnings per share will be the only per-share measure presented on the face of the statement of recognised income and expense. If an entity presents any other per-share measure, that information is required to be calculated in accordance with IAS 33 and presented in the notes

Question 8- Do you agree that earnings per share should be the only per-share measure that is required or permitted to be presented on the face of the statement of recognised income and expense? If not, which other per-share measures should be required or permitted to be presented on the face of a statement and why?

Annexe n°3 : Synthèse des réponses aux questions de l'ED

Questions / Réponses	NON	NSP	OUI
Q1 a	71,20%	11,20%	17,60%
Q1 b	71,20%	13,60%	15,20%
Q1 c	50,40%	18,40%	31,20%
Q1 d	54,40%	28%	17,60%
Q2	60,8%	17,60%	21,60%
Q3	50,4%	18,4%	31,2%
Q4	8%	16%	76%
Q5	56,80%	24%	19,20%
Q6	4,8%	16,8%	78,4%
Q7	51,2%	19,2%	29,6%
Q8	26,4%	19,2%	54,40%

Annexe n°4: Répartition des répondants par profil et par pays

Nationalités/Profils	Profil 1	Profil 2	Profil 3	Profil 4	Profil 5	Profil 6	Profil 7	Profil 8	Total
Afrique du Sud	0,00%	0,00%	4,17%	8,33%	0,00%	0,00%	0,00%	10,00%	4,00%
Allemagne	5,00%	0,00%	4,17%	8,33%	23,53%	0,00%	0,00%	0,00%	7,20%
Australie	5,00%	10,00%	12,50%	2,78%	5,88%	0,00%	16,67%	20,00%	8,00%
Autriche	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Belgique	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,88%	0,00%	0,00%	0,00%	1,60%
Canada	5,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,60%
Corée du Sud	5,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,60%
Danemark	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Espagne	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Etats-Unis	0,00%	10,00%	4,17%	5,56%	0,00%	50,00%	0,00%	0,00%	4,00%
Europe	5,00%	0,00%	8,33%	5,56%	5,88%	0,00%	0,00%	20,00%	6,40%
France	5,00%	10,00%	0,00%	5,56%	5,88%	0,00%	16,67%	0,00%	4,80%
Honk kong	0,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Inde	0,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	10,00%	1,60%
Irlande	0,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Italie	0,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Jamaïque	0,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Japon	5,00%	0,00%	4,17%	2,78%	5,88%	0,00%	16,67%	0,00%	4,00%
Kenya	0,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Liechtenstein	0,00%	0,00%	0,00%	2,78%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Malaysia	5,00%	20,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,40%
Mexique	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Monde	0,00%	10,00%	0,00%	0,00%	5,88%	50,00%	0,00%	0,00%	2,40%
Norvège	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Nouvelle Zélande	0,00%	0,00%	4,17%	2,78%	0,00%	0,00%	0,00%	10,00%	2,40%
Pakistan	0,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Pays Bas	5,00%	0,00%	0,00%	5,56%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,40%
Royaume Uni	5,00%	40,00%	12,50%	33,33%	29,41%	0,00%	50,00%	20,00%	24,00%
Russie	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	10,00%	1,60%
Singapour	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Suède	5,00%	0,00%	4,17%	2,78%	5,88%	0,00%	0,00%	0,00%	3,20%
Suisse	0,00%	0,00%	0,00%	13,89%	5,88%	0,00%	0,00%	0,00%	4,80%
Tanzanie	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Zambie	0,00%	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Annexe n°5: Illustration du processus de codage des arguments des répondants.

Questions	A1 (réponse négative/ manque de pertinence)	A2 (réponse négative/ manque de cohérence)
Q1b	<p>CL 58(SEAG) <i>“In general we see no advantage, neither to preparers nor to users of the financial information, to introduce changes (however optional)...”</i></p> <p>CL 104 (SFAF): <i>“we consider that the names changes bring no value to the users of financial statements..”</i></p> <p>CL 41 (Acteo) <i>“ Titles of financial statements should be changed only if users have reported difficulties in understanding the meaning and purpose of each financial statement presented. As we have no evidence of such concern, we disagree with the change proposed”.</i></p> <p>CL 102 (KPMG): <i>“We struggle to understand why the current titles should be changed. In our view, the Board is focusing too much on internal consistency while we would have preferred that the users’ logic be taken more as a starting point”.</i></p>	<p>CL 32 (FAR) <i>“ FAR recognises the Board’s theoretical rationale (consistency between standard and Framework) for the proposed changes to the titles of the financial statements, but sees no real benefit of these changes until segment B in the project</i></p> <p>CL 23 (ASBJ): <i>“IAS 1 uses the term recognised in the statement of recognised income and expense(...). However, information on financial statements is all recognised on. We disagree with such naming in the light of consistency with other components of financial statements”.</i></p> <p>CL 17 (The South African Institute of Chartered Accountants): <i>We do not support the proposed change of the statement of recognised income and expense. It is not the change of the statement’s name that we are concerned with, it is the lack of explanation and sound reasoning behind this”.</i></p>
Q3	<p>CL 53 (New South Wales Treasury: <i>“New South Wales Treasury does not agree with referring to non-owner changes in equity as “recognised income and expense”. We think the reader may be confused by the term “other recognised income and expense (...) Again, if the term isn’t mandatory, the question is academic”.</i></p> <p>CL 14 (DASB): <i>“No, we do not agree with the use of the proposed terminology. We believe that Comprehensive Income” will be a better title than Total recognized income and expense, especially since this terminology is already used in US GAAP and thereby people are already more familiar to it”.</i></p>	<p>CL 28 (BASB): <i>“However we would like to draw the Board’s attention to the fact that there is an inconsistency between the definition of total recognised income and expense(page 17 of ED) and the example of statement of changes in equity (page 96 of ED).</i></p> <p>CL 29 (Nestlé): <i>“We are not convinced by the arguments of BC 13 stating that “ There are no clear principles or common characteristics that can be used to separate items into two statements”. On the contrary, we consider that the Board has failed to demonstrate that the items currently recognised in the income statement and in non-owner changes in equity are the same characteristics”</i></p>

Questions	Arguments codés A1 (réponse négative/)manque de pertinence	Arguments codés A2 (réponse négative/ manque de cohérence)
Q4	<p>CL 11 (Pitch Partners): <i>“We do not concur with the proposal for non-owner changes in equity to be presented separately from owner changes in equity. We consider that a single statement that reconciles all movements in equity provides users with the most relevant information in a readily usable format”.</i></p> <p>CL 74 (UBS): <i>“We do not support the proposal to present non-owner changes in equity on a statement separate from owner changes in equity. We believe that it is important for financial statements users to easily identify all changes in equity in a single statement. Given that the Board has not yet developed principles for determining what items should be recognized in equity, or the distinction between owner and non-owner equity items, we do not believe that presentation on separate financial statements provide more useful information to users”</i></p>	
Q5	<p>CL 127 (CBI): <i>« Companies and users are familiar with the two statements presentation, and it provides a clear delineation of profit and loss. The presentation of a single statement which includes value changes and volatility is likely to be unhelpful and confusing to users”</i></p> <p>CL 101 (Astrazeneca): <i>“we believe some elements of recognised income and expense do not form a part of measurement of an entity’s and its management’s performance”</i></p> <p>CL 111 (BT Group): <i>“Until the definition and reporting of performance has been adequately debated, we believe the presentation of a single statement which includes unrealised value changes and volatility, the control of which my b outside the control of company, would be unhelpful and confusing to the reader of a set of financial statements, when trying to understand performance”.</i></p>	<p>CL 17 (The South African Institut of Chartered accountants): <i>“We reiterate our concern that no principles and basis have been established to understand reasoning and we do not support the option of two alternatives”.</i></p> <p>CL 18 (UNICE): <i>“The IASB cannot refer to the existing framework to justify the aggregation of all non-owner changes in equity into one single statement”</i></p> <p>CL 41 (Acteo): <i>“We disagree with the Board decision to introduce the possibility of presenting a single statement of recognised income and expenses, for the following reasons: - we are not convinced by the Board’s argument that it is the only conceptually sound option”</i></p>
Avis sur l’ED	<p>CL 63 (ICAS): <i>“we do not believe that there is evidence that there is any desire amongst users of financial statements for such an increase in the volume of information provided”</i></p> <p>CL 46 (Zentraler Kreditausschuss): <i>“Given that the profit and loss account is an important source of information for measuring a company’s performance and is a tried and tested independent component of financial reporting, we do not consider it appropriate to eliminate or downgrade it either now or at late date when working on segment B”</i></p> <p>CL 39 (CNC) <i>“Except from specific cases, no demand appears to come from users regarding the need for this new document”</i></p>	<p>CL 33 (AFRAC): <i>“One general concern is that we miss a common conceptual basis for the items that are included in other recognised income and expense rather than in profit or loss of the period”.</i></p> <p>CL 4 (MonashUniversity): <i>“Unfortunately, the rationale presented to support many of the requirements of the proposed standard is not convincing. It is difficult to see how they are consistent with the objectives of financial reporting”.</i></p>

Questions	Arguments codés A3 (réponse positive et pertinence)	Arguments codés A4 (réponse positive et cohérence)
Q5	CL 73 (DFCG): <i>“We are fully convinced that if the presentation in two statements is permitted focus will remain on the traditional income statement and that preparers as well as users will tend to ignore the impact of other income or expense recognised in equity”</i>	CL 50 (Grant Thornton): <i>“(…) we disagree with the proposal to give entities the option to present components of recognised income and expense either in a single or in two statements. We consider that allowing this choice is both contrary to the Board’s policy to reduce alternatives and will not improve the comparability of financial statements. We are also concerned that the IASB is considering permitting alternatives notwithstanding that the single statement approach is considered by the Board to be conceptually correct”.</i> CL 118 (Kon Keating Finance Development): <i>“In the interests of international harmonization, the Boards should go ahead and require one statement. Preparers and users of accounts are tired of constant change and if the Board’s objective is for here to be one statement, then the standard should reflect that”.</i>
Avis sur l’ED	CL 34 (Accounting Standards Board of Canada): <i>“The AcSB supports the joint effort of the IASB and FASB to establish standards for the presentation of information in the financial statements in order to enhance the usefulness of that information in assessing the financial performance and financial position of an entity”</i> CL 60 (Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti) ³⁷⁶ : <i>»We support IASB i its project to enhance the quality of financial reporting information and in general terms, we share the opinion that these corrections could represent a good path to provide users with a better comprehension of the financial data »</i>	

³⁷⁶ Association de la profession comptable en Italie

Annexe n°6: Prise de positions des membres du JIG lors de la 1ère reunion (juin 2005)

Liste des membres du JIG ayant présenté leurs réflexions

Membres du JIG	Organisations à laquelle ils appartiennent
Malcolm Cheetham	Novartis
Bo Eriksson	Stora Enso Oyj
Ken Kelly	McCormick & Co.
Walter Schuster	Stockholm School of Economics
Guido Kerkhoff	Deutsche Telekom AG
Gilles Zancanaro	Bouygues
Takashi Yaekura	Hosei University, Faculty of Business Administration
Hiroshi Yamada	Matsushita Electric Industrial Co., Ltd.

Nous avons analysé les réponses données par les six membres du groupe aux différentes questions posées par les *Boards* en proposons une synthèse Trois membres du groupe, Ken Kelly, Bo Erikson et Walter Shuster ont présenté un papier ne répondant pas exactement aux question des *Boards* mais donnant plutôt leur vision de ce qu'est le résultat net. Une synthèse de leur papier est présentée ci-après. D'autre part, la présentation de Mr Zancanaro n'est pas disponible sur le site du FASB.

Question 1 : est-il pertinent pour les utilisateurs que les éléments suivants ne fassent pas partie du résultat net ?

- a) variation de valeur des actifs financiers disponibles à la vente
- b) gains et pertes résultant des variations de cours (écarts de conversion)
- c) réévaluations d'actifs corporels
- d) ajustements des dettes pour avantages au personnel
- e) pertes et gains résultant des opérations de couverture (cash flow hedge).

M. Cheetam	G. Kerkoff	T. Yaekura	H. Yamada
<p>a) C'est le rôle du groupe de travail sur les instruments financiers de revoir si la classification actuelle est cohérente.</p> <p>b) Pas de réponse</p> <p>c) Les réévaluations doivent être incluses dans les OCI (et pas en résultat net) car les actifs corporels ne sont pas détenus pour être vendus, l'évolution de leur valeur n'est pas contrôlable par le management.</p> <p>d) Oui car ce n'est pas contrôlable par le management.</p> <p>e) Oui lorsque les opérations ne sont pas réalisées. Lorsqu'elles sont réalisées, le recyclage en résultat doit intervenir.</p>	<p>a) Oui car il s'agit de transactions non réalisées</p> <p>b) Oui car il s'agit de transactions non réalisées et que les écarts de conversion de ne sont pas réellement liées à l'activité de l'entreprise.</p> <p>c) Oui car ce n'est pas réalisé et que la vente n'est pas envisagée (différence avec les immeubles de placement)</p> <p>d) pas de réponse</p> <p>e) Oui car ce n'est pas réalisé, mais les pertes et gains constatés doivent être recyclés en résultat lors du dénouement de l'opération.</p>	<p>Les éléments présentés en question 1 doivent être classés en OCI à partir du moment où la variation de leur juste valeur n'est considérée comme une information importante pour l'investisseur.</p>	<p>a) Oui car il s'agit de transactions non réalisées.</p> <p>b) Les écarts de conversion doivent être reconnus en résultat uniquement au moment où la filiale concernée est cédée, sinon ils doivent être comptabilisés en OCI.</p> <p>c) Oui, avec recyclage en résultat lorsque la cession intervient. L'auteur rappelle que les réévaluations d'actifs corporels et incorporels ne sont pas autorisées à ce jour aux Etats-Unis et au Japon.</p> <p>d) Oui car ce n'est pas réalisé.</p> <p>e) Oui car ce n'est pas réalisé.</p>

Question 2 : Quels critères devraient être utilisés pour déterminer si une transaction ou un événement doit être inclus ou non dans le résultat net de la période ?

M. Cheetam	G. Kerkoff	T. Yaekura	H. Yamada
<p>Si les transactions sont sous le contrôle du management à court terme, elles doivent être enregistrées en résultat net, sinon OCI.</p>	<p>L'auteur rappelle que l'histoire nous montre qu'il est difficile de définir de critères permettant de distinguer les OCI, les éléments exceptionnels, le détail des charges et produits. Cependant les OCI peuvent être définis comme des éléments non réalisés et non liés à l'activité principale de l'entité (<i>core business</i>). Cependant le critère de réalisation est aussi une affaire de jugement. Certains éléments non réalisés devraient cependant rester dans le résultat net (exemple : dépréciation de goodwill) Il revient aux normalisateurs d'identifier les différents OCI Enfin, les OCI devraient être présentés séparément en insistant sur leur nature et leur « état de réalisation ».</p>	<p>L'auteur propose une classification des actifs en fonction de leur nature (financière ou non-financière) et de l'objectif poursuivi par l'entreprise lorsqu'elle acquiert ou détient ces actifs. L'objectif peut être financier (par exemple des titres détenus à court terme) ou lié à l'activité de l'entreprise (c'est le cas des stocks ar exemple). En fonction de sa classification, une transaction sur actifs doit être comptabilisée en résultat net ou en OCI.</p>	<p>Le résultat net est la partie de la variation de l'actif net qui est minorée des risques liés aux investissements et qui est attribuable aux actionnaires de la société mère.</p> <p>Les transactions sont incluses dans le résultat net lorsque :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le <i>cash flow</i> est généré (ou va l'être) en ce qui concerne des transactions non financières - la valeur de marché a changé en ce qui concerne les transactions financières (dont l'objectif de détention est l'augmentation de valeur). <p>Les OCI devraient donc inclure uniquement des éléments liés à des transactions financières</p> <p><i>R/ nous avons traduit investments par transactions « financières » : il s'agit en fait de transactions réalisées par l'entité dans un but de gains financiers par opposition aux transactions liées à l'activité principale.</i></p>

Question 3 : existe-t-il des transactions actuellement incluses dans le résultat net qu'il serait plus pertinent de présenter en dehors du résultat net ?

M. Cheetam	G. Kerkoff	T. Yaekura	H. Yamada
Non	Non	Oui, les variations de juste valeur des immeubles de placement devraient être comptabilisées en OCI et pas en résultat net. D'autre part les réévaluations d'immobilisations corporelles prévues par IAS 16 devraient être interdites.	Oui, les pertes et gains actuariels (IAS 19) dans certains cas.

Question 4 : le recyclage d'OCI en résultat net est-il pertinent et si oui pourquoi ?

M. Cheetam	G. Kerkoff	T. Yaekura	H. Yamada
Oui pour les variations de valeur des titres disponibles à la vente Oui pour les variations de <i>cash flow hedge</i> quand la transaction est réalisée.	Oui si on admet que le critère de distinction OCI/résultat net est la réalisation. Dans ce cas le recyclage est important pour la prévision des <i>cash flows</i> futurs).	Sans le recyclage, les actionnaires de la société mère ne seront pas capables d'évaluer la performance de l'entreprise.	La valeur d'une entreprise étant déterminée à partir des prévisions de ces bénéfices futurs, le résultat net est fondamental, tandis que les OCI sont moins utiles et servent simplement à fournir un complément d'informations. Le recyclage doit persister pour conserver le concept de résultat net. L'approche retenue par SFAS 130 est la plus appropriée

Commentaires complémentaires sur le projet *Performance Reporting* (1/2)

M. Cheetam	B. Erikson ³⁷⁷	K. Kelly	T. Yaekura
<p>-l'auteur est peu convaincu de l'intérêt d'un état de <i>comprehensive income</i></p> <p>- une définition du résultat opérationnel à partir des activités « <i>core business</i> » est nécessaire, ainsi que plus de standards sur le contenu des lignes charges et produits.</p> <p>- il faut cesser de se focaliser sur le BPA, mais s'intéresser à d'autres indicateurs de performance type EBITDA.</p>	<p>- Il existe deux conceptions de ce qu'est le résultat :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Résultat = mesure de la performance : le résultat mesure alors la performance opérationnelle, il permet de faire des projections de résultats, de <i>cash flows</i>, et d'évaluer le travail des managers. <p>Cette conception du résultat satisfait de nombreux utilisateurs : les actionnaires et investisseurs, es managers et d'autres parties prenantes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Résultat = augmentation de valeur . Les variations de valeur des actifs détenus sont importantes pour comprendre l'exposition aux risques et opportunités. Ces variations sont en dehors du contrôle du management. <p>Un tel résultat permet de mieux faire le lien entre les états financiers.</p> <p>- Ces deux résultats sont importants et doivent donc être publiés, dans deux états financiers séparés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • d'un compte de résultat séparé • un état de variation des capitaux propres plus détaillé que l'actuel. <p>Le recyclage est donc nécessaire</p>	<p>- il n'est pas nécessaire de publier le <i>comprehensive income</i> qui n'est pas un résultat global :</p> <p>- les référentiels actuels sont fondés sur le coût historique avec une évolution vers la juste valeur. Nous sommes dans un modèle mixte or il semble difficile d'avoir un modèle de reporting de la performance parfait sur le plan conceptuel si le modèle comptable n'est pas lui-même parfait.</p> <p>- le résultat net ne doit pas être seulement une ligne de réconciliation entre deux bilans, mais doit permettre aux actionnaires de calculer le retour sur investissements et d'établir des prévisions de <i>cash flows</i> futurs.</p> <p>- si le résultat net est mélangé avec les OCI, l'investisseur ne pourra plus faire de projections de <i>cash flows</i> futurs.</p>	<p>- avant tout, les <i>Boards</i> doivent démontrer que le <i>comprehensive income</i> est supérieur ou au moins équivalent au résultat net, ce qui a ce jour n'a pas pu être validé scientifiquement.</p> <p>- les utilisateurs utilisent les états financiers pour calculer la valeur intrinsèque déterminée à partir des <i>cash flows</i> futurs. Ils ont besoin de savoir si la performance actuelle va se répéter ou non.</p> <p>- le <i>comprehensive income</i> n'est utile pour personne !</p> <p>- il faudrait avant tout définir ce qu'est la performance d'une entreprise.</p> <p>- le résultat net a certes des limites, mais la réponse n'est sans doute pas le <i>comprehensive income</i>. Ces limites ne justifient pas son abandon</p>

³⁷⁷ La présentation de Bo Erikson est faite au nom de l'*European CFO Task Force*)

Commentaires complémentaires sur le projet *Performance Reporting* (2/2)

G. Kerkoff	H. Yamada	W. Schuster
<p>L'expérience de Deutsche Telekom est évoquée lors des différents événements (passage aux IFRS, fusion avec T online) pour justifier la position de l'auteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - il semble que les OCI ne soient pas considérés comme des éléments de mesure de la performance par les différents utilisateurs (investisseurs, analystes...) - les indicateurs pertinent sont plutôt : <ul style="list-style-type: none"> • Les ventes • EBITDA • CAPEX, dans le but de déterminer les <i>free cash flows</i> et <i>discount cash flows</i> - le résultat net est surtout utile pour l'estimation des dividendes - Deutsche Telekom demande aux <i>Boards</i> de revenir sur leur décision d'imposer un seul état de <i>comprehensive income</i> dans lequel le résultat net ne serait qu'un sous-total car le terme même de <i>comprehensive income</i> induit en erreur et la publication d'OCI ne semble pas pertinente pour les utilisateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> - l'expérience de Matsushitamo montre que les éléments intéressant tous les utilisateurs (presse, analystes, investisseurs et management) sont ceux du compte de résultat (CA, résultat opérationnel, Résultat net, BPA). - le bilan présente un intérêt moyen, les autres indicateurs (dont le <i>comprehensive income</i>) un intérêt moyen ou faible. - Le résultat net permet de : mesurer la performance des managers, mesurer la valeur de l'entreprise, le résultat distribuable, déterminer les bonus des managers - l'auteur rappelle que les entreprises japonaises ont rejeté la proposition de l'IASB en 2002/2003 prévoyant un nouvel état de performance sous forme matricielle car elle imposait la disparition du résultat net et du recyclage. La position américaine (SFAS 130) justifie l'intérêt du recyclage. 	<ul style="list-style-type: none"> - il n'y pas une mesure unique de la performance, le <i>comprehensive income</i> est l'une de ces mesures et le résultat net en est une autre. - les utilisateurs sont variés, ils ont besoin d'un indicateur de résultat simple (tel que le <i>net income</i>) qui doit être défini par les normalisateurs ou quelqu'un d'autre. Le résultat net est meilleur comme point de départ pour cela que le <i>comprehensive income</i>. - les OCI ont un impact sur la valeur des capitaux propres, mais n'ont pas d'impact sur les bénéfices futurs - les normalisateurs doivent tenir compte, à parts égales, du point de vue des préparateurs et des utilisateurs. - si les caractéristiques du résultat net sont différentes de celles du <i>comprehensive income</i>, le recyclage est nécessaire.

Annexe n°7: Synthèse de la 2^{ème} réunion du JIG (15 septembre 2006)
(14 membres présents sur 20)

Questions	Réponses du JIG
<p>1. Format des états financiers</p> <p>1 a. Acceptez-vous que la cohérence des états financiers soit le principe dominant dans le processus de refonte du format des états financiers ?</p> <p>1 b. Pensez-vous que le nouveau format envisagé pour le bilan, prévoyant deux catégories principales, actifs et passifs liées à l'activité et passifs et capitaux propres liés au financement au lieu des trois catégories classiques constituées des actifs, des passifs et des capitaux propres permet d'obtenir une information plus utile ?</p>	<p>La plupart des membres acceptent le principe directeur de cohérence mais soulignent la difficulté de sa mise en pratique. Un membre souligne que le terme <i>cohesiveness</i> est difficile à traduire dans de nombreuses langues et propose à la place le terme de <i>linkage</i>.</p> <p>La majorité des membres considèrent que cette présentation correspond à la façon dont le bilan est analysé par les utilisateurs qui ne seraient pas perturbés par cette nouvelle présentation.</p>
<p>2. Dettes financières et actifs financiers de trésorerie</p> <p>2 a. Quelles dettes devraient figurer dans la catégorie « financement » ? La définition des dettes financières doit elle être flexible ou au contraire très précise ?</p>	<p>Une majorité des membres du JIG estiment que les dettes financières devraient inclure toutes les dettes long terme portant intérêt.</p> <p>Les personnes présentes ne sont partagées quant à la flexibilité de la définition et composition des dettes financières. Les membres représentants les utilisateurs estiment que les obligations liées aux retraites devraient figurer dans la catégorie financement, point de vue non partagé par les représentants des préparateurs de compte pour qui ces passifs sont plutôt à classer dans la catégorie « activité ».</p>
<p>2 b. Quels actifs devraient figurer dans la catégorie « trésorerie » ? La définition des actifs financiers de trésorerie doit elle être flexible ou au contraire très précise ? Ces actifs doivent-ils être présentés dans la catégorie « financement » ou dans la catégorie « activité » ?</p>	<p>Une majorité de membres considèrent que la catégorie « actifs financiers de trésorerie » ne devrait inclure que les actifs actuellement classés en « trésorerie et équivalents de trésorerie ». Quelques-uns considèrent cependant que d'autres éléments pourraient être classés dans la catégorie « actifs financiers de trésorerie ».</p> <p>La flexibilité ou non de la définition des « actifs financiers de trésorerie » ne fait pas l'objet d'un consensus.</p> <p>La plupart des membres souhaitent que ces actifs soient présentés dans la catégorie</p>

	« financement ».
<p>3. La catégorie « actifs stratégiques »</p> <p>3 a. Pensez-vous qu'une catégorie « actifs stratégiques » doit être présentée dans la section « activité » du bilan ?</p> <p>3 b. Si oui, êtes vous d'accord avec la définition des actifs stratégique proposée par le staff ?</p> <p>3 c. Si une catégorie « actifs stratégiques » existait, pensez-vous qu'elle doive inclure le goodwill ?</p>	<p>Pas de consensus sur la nécessité de présenter une catégorie « actifs financiers stratégiques »</p> <p>Les membres rejettent la définition du staff, jugée trop confuse et inappropriée</p> <p>Plusieurs membres estiment que le goodwill ne doit pas être classé dans la catégorie « actifs stratégiques ».</p>
<p>4. Présentation des actifs et passifs au bilan</p> <p>4 a Pensez-vous que les actifs et passifs liés à l'activité doivent être classés en distinguant le court terme et le long terme ? Si oui, le court terme doit il être défini par référence au cycle d'exploitation ou par référence à l'année ?</p> <p>4 b. Parmi les trois formats de bilan proposés, lequel préférez-vous</p> <ul style="list-style-type: none"> • classification des actifs et passifs en court terme ou long terme en liste • classification des actifs selon l'échéance attendue (< 1 an, entre 1 et 2 ans, entre 2 et 5 ans, > 5 ans) • Chaque item du bilan est décomposé en une partie long terme et une partie court terme (présentation en colonne) 	<p>L'ensemble de membres est d'accord pour établir une distinction entre actifs et passifs court terme et long terme. En revanche, aucun consensus sur le mode de distinction entre le court terme et le long terme n'est obtenu.</p> <p>Modèle préféré par une majorité de membres, à condition que plus d'informations concernant la maturité soient communiqués en annexe.</p> <p>Ce format semble difficile à mettre en pratique pour la plupart des membres</p> <p>Quelques personnes optent pour ce format de présentation.</p>
<p>5. Impôts sur les bénéfices</p> <p>L'impôt sur les bénéfices doit-il être présenté :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans chaque catégorie des états financiers concernés, en fonction de la transaction à laquelle il est lié ? et dans ce cas comment présenter l'impôt qui n'est pas lié à une transaction spécifique ? • Dans une catégorie distincte ? dans ce cas l'impôt lié aux transactions avec les actionnaires ne devrait-il pas être comptabilisé comme un composant du <i>comprehensive income</i> plutôt qu'en capitaux propres ? 	<p>Une majorité de participants estime que l'impôt sur les bénéfices ne peut pas être affecté aux différentes catégories des états financiers et doit donc faire l'objet d'une présentation séparée .</p>

<p>6. Activités abandonnées L'information relative aux activités abandonnées doit-elle être présentée dans une section distincte des états financiers ? Si oui, sous quel format parmi les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Section distincte des sections « activité » et « financement » • Catégorie séparée au sein de la section « activité » • Présentée dans chaque section et catégories concernées 	<p>Une majorité de membres préfère que l'information soit présentée dans une catégorie de la section « Activité ». Ils soutiennent en effet qu'une activité abandonnée fait toujours partie de l'activité tant qu'elle n'a pas été cédée</p>
<p>7. Evaluation (ou mesure) des actifs et des passifs 7 a. Quelle information sur le mode d'évaluation des actifs et passifs non publiée actuellement serait utile aux utilisateurs des états financiers ? 7 b. Pensez-vous que le niveau d'information sur la subjectivité et le caractère incertain des modes d'évaluation retenu doit faire l'objet d'une discussion globale ou doit être discuté dans chacune des normes concernées ? 7 c. Pensez-vous que présenter les actifs et passifs en distinguant les changement de valeur liés à des réévaluations des autres permettrait aux utilisateurs de mieux prévoir les <i>cash flows</i> ? Si tel n'est pas le cas, quelle information complémentaire devrait être publiée dans l'état de <i>comprehensive income</i> ?</p>	<p>La plupart des membres jugent que l'information requise actuellement est suffisante.</p> <p>Les membres optent pour une discussion au sein de chaque norme concernée</p> <p>Une majorité de participants n'est pas convaincue de la pertinence d'une telle distinction (ils estiment que le coût de production d'une telle information excéderait les bénéfices apportés). En revanche, ils estiment qu'une information en annexe sur le degré de réalisation des réévaluations serait utile. Quelques participants estiment au contraire que la distinction proposée par les staff aiderait les utilisateurs à établir leurs prévisions.</p>
<p>8. Résultat net, résultat global et recyclage 8 a. Pensez-vous que dans certains cas les méthodes d'évaluation utilisées puissent être différentes au bilan et au compte de résultat ? Si oui, dans quel cas ? 8 b. Si vous acceptez le mécanisme du recyclage, considérez-vous que tous les autres composants du résultat global (OCI) doivent être recyclés ? Si oui, quels changements proposez-vous ?</p>	<p>Les points de vue des participants sur les composantes du résultat global et le recyclage divergent. Pour certains, l'existence des OCI est actuellement justifiée car certaines normes imposent la comptabilisation d'éléments qui ne peuvent pas figurer dans le résultat courant car ils ne sont pas le reflet de la performance de l'entreprise. A l'inverse certains participants estiment que toute variation des capitaux propres non liée aux transactions avec les actionnaires doit être reconnue en résultat car elle contribue à l'augmentation de la richesse de l'entreprise. Ces participants prônent donc la disparition des OCI. Enfin, d'autres participants souhaitent conserver des OCI et en éliminer d'autres. De leur point de vue, seuls les éléments liés aux opérations de couverture de flux de trésorerie et les écarts de conversion devraient être maintenus en OCI.</p>

<p>9. Niveau de désagrégation de l'information dans les états financiers</p> <p>9 a. L'état de résultat global doit-il être présenté par fonction, par nature ou selon un modèle combinant les deux ?</p> <p>9 b. Quels éléments spécifiques devraient être présentés dans l'état de résultat global ?</p>	<p>Une majorité de participants souhaite une présentation par fonction avec une note en annexe présentant une décomposition supplémentaire par nature. Cependant membres soulignent cependant qu'une présentation par nature peut être plus utile dans certains cas, pour les groupes à activités très diversifiées par exemple. La présentation par nature permettrait d'obtenir une meilleure comparabilité dans la mesure où chaque entreprise définit différemment les fonctions.</p>

Annexe n°8: Synthèse de la 3ème réunion du JIG/FIAG de septembre 2007

<p>Questions</p> <p>1. Synthèse du modèle préliminaire proposé par les <i>Boards</i> 1 a. Selon les <i>Boards</i>, les états financiers doivent être présentés de manière à permettre aux investisseurs, créanciers et tout autre utilisateur de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la situation financière actuelle et passée de l'entité ; • Comprendre comment les activités opérationnelles, de financement et autres passées ont entraîné des changements dans la situation financière de l'entreprise et les appréhender les composantes de ces changements ; • Evaluer le montant, le niveau d'incertitude et l'échéance des <i>cash flows</i> futurs de l'entité. 	<p>Réponses du JIG</p>
<p>Les principes de travail acceptés par les <i>Boards</i> doivent permettre d'obtenir des états financiers qui :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Donnent une image cohérente de l'entité ; • Distinguent les activités de financement, les activités opérationnelles et les autres activités d'une entité ; • Donnent toute information désagrégée si elle s'avère utile à la prévision des <i>cash flows</i> ; • Aident l'utilisateur à évaluer la capacité d'une entreprise à faire face à ses engagements financiers et à investir lorsque des opportunités se présentent ; • Permettent à l'utilisateur de comprendre comment les actifs et passifs sont évalués, le niveau d'incertitude dans leur valorisation, comment s'expliquent les variations d'actifs et de passifs, la différence entre les éléments « <i>cash</i> » et les éléments « <i>non cash</i> » et l'impact des activités « <i>non cash</i> » de la période sur la situation financière de l'entité. <p>Pensez-vous que ces principes de travail sont suffisants ou souhaiteriez ajouter un ou des principes ?</p>	<p>Les participants sont dans l'ensemble d'accord avec les principes de travail du <i>Board</i>. Plusieurs participants souhaiteraient cependant que les points suivants soient ajoutés aux principes acceptés par le <i>Board</i> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les principales activités créatrices de valeur de l'entité ; • Pouvoir déterminer le montant des dividendes distribuables aux actionnaires ; • Séparer la mesure de la performance en une mesure de la performance contrôlée par les managers et une mesure de la performance ne pouvant pas être contrôlée par les managers.

<p>1 b. Les <i>Boards</i> considèrent que la classification des éléments dans les sections « activité », « financement » et « autres » doit être établie par les managers (« <i>management approach</i> ») car il est impossible de normaliser une classification applicable à des entités ayant des activités très diverses.</p> <p>Etes-vous d'accord avec cette approche ?</p>	<p>Une majorité des membres accepte cette approche, mais certains souhaiteraient que des explications sur la classification retenue par les managers soient fournies en annexe.</p>
<p>1 c. Les <i>Boards</i> proposent de créer une catégorie « investissements » dans la section « Activité » et de classer les actifs de trésorerie dans la section « financement ».</p> <p>Qu'en pensez-vous ?</p>	<p>Les participants sont d'accord sur la distinction « activité » et « financement » mais nombre d'entre eux s'interrogent sur la pertinence s'une catégorie « investissements » qui leur semble floue et incohérente avec la catégorie « investissements » du tableau de flux de trésorerie actuel.</p>
<p>2. Compte de résultat global (<i>Statement of comprehensive income</i>)</p> <p>2 a. Les <i>Boards</i> proposent que le compte de résultat global soit ainsi présenté :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Section « Activité » (<i>business</i>) <ul style="list-style-type: none"> ➤ Catégorie « opérationnel » ➤ Catégorie « investissement » • Section « Financement » (<i>financing</i>) • Section « Activités abandonnées » • Section « Impôts sur les bénéfices ». <p>Au sein des sections « Activités » et « financement », les éléments seraient présentés d'abord présentés par fonction, puis éventuellement décomposés par nature à l'intérieur des fonctions lorsque cette information s'avèrerait être utile à la compréhension du compte de résultat global (une présentation en annexe serait possible).</p> <p>Etes-vous d'accord avec cette présentation ?</p>	<p>Certains participants considèrent qu'une présentation par fonction du résultat global est plus utile pour réaliser des prévisions qu'une simple présentation par fonction. En revanche d'autres participants soulignent que la double présentation par fonction et pas nature proposée par les <i>Boards</i> risque de rendre beaucoup plus complexe la lecture et la compréhension du compte de résultat global.</p> <p>La plupart des participants constatent que les modèles de comptes de résultat global présentés par les <i>Boards</i> proposent une présentation détaillée des charges mais restent trop peu contraignants sur la présentation des revenus. Or les analystes passent un temps considérable à comprendre d'où viennent les revenus d'une entité.</p>

<p>2 b. Pensez-vous que la section « Impôts sur les bénéficiaires » devrait inclure l'impôt lié actuellement comptabilisé directement en capitaux propres (c'est-à-dire l'impôt lié aux OCI)</p>	<p>La plupart des participants ne semblent pas convaincus de l'opportunité de présenter un impôt « <i>all inclusive</i> » dans le compte de résultat global. Certains estiment que cela risque de rendre plus difficile l'analyse de l'impact de l'impôt sur l'activité d'une entité, la ligne impôt étant souvent déjà mal comprise par les analystes qui sont surtout préoccupés par les effets sur la trésorerie.</p>
<p>2 c. Les <i>Boards</i> proposent aux participants quatre alternatives de présentation du compte de résultat global :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deux modèles de présentation applicables à court terme (pendant une période intermédiaire, il ne s'agirait donc pas de modèles définitifs) : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Alternative n° 1 : les différentes variations d'actifs nets (autres que celles liées aux relations avec les actionnaires) sont présentées au compte de résultat global et réparties au sein des différentes sections et catégories concernées, une distinction étant faite entre les composantes du résultat net et les autres composantes du résultat global (OCI). Ces OCI sont ensuite recyclés conformément aux normes concernées ➤ Alternative n° 2 : les OCI sont présentés dans une section distincte du compte de résultat global. Ils seraient ensuite recyclés conformément aux normes concernées. Les <i>Boards</i> attirent cependant l'attention des participants sur le fait que cette alternative constituerait une exception au principe de cohérence des états financiers. <p>Quelle alternative préférez-vous ?</p> • Deux modèles de présentation applicables à long terme, après que les normes imposant la comptabilisation d'éléments directement en capitaux propres ont été modifiés : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Alternative n° 3 : les éléments du compte de résultat global seraient répartis entre deux grandes sections : court terme et long terme, chaque catégorie étant ensuite décomposée par fonction. ➤ Alternative n° 4 : même modèle que l'alternative n° 1 avec cependant la suppression du recyclage et de la distinction entre composantes du résultat net et autres composantes du résultat global (OCI). Ce modèle a la préférence des <i>Boards</i>. <p>Quelle alternative préférez-vous ?</p> 	<p>Une courte majorité de participants préfèrent l'alternative n° 2.</p> <p>Aucun consensus n'est obtenu : certains participants optent pour l'alternative n° 3, d'autres pour la n°4 et enfin certains aimeraient que le modèle no 2 continue à s'appliquer à long terme car il existe souvent une différence importante entre le résultat global et les autres composantes du résultat global (OCI). Quelques participants ne voient pas l'intérêt d'une étape intermédiaire et préféreraient que les alternatives 3 ou 4 soient directement retenues.</p>

<p>3. Information sectorielle</p> <p>3 a. Pensez-vous que toutes les entités doivent présenter une information sectorielle distinguant « l'opérationnel » du « financement » ?</p> <p>3 b. Les données sectorielles publiées doivent-elles être parfaitement cohérentes avec les états financiers consolidés (les données sectorielles publiées sont elles parfaitement identiques aux données consolidées ?)</p>	<p>La plupart des participants pensent que l'information sectorielle ne doit pas comprendre d'informations sur le financement, car beaucoup de préparateurs de comptes ne pourront pas identifier les opérations dites de « financement » au sein de chaque segment.</p> <p>Une majorité de participants souhaitent que les données sectorielles publiées soient conformes à ce qui est utilisé en interne par les managers, tandis que quelques autres souhaiteraient retrouver exactement les mêmes agrégats en information sectorielle et dans les données consolidées.</p>
<p>4. Tableau de flux de trésorerie et réconciliation avec le compte de résultat global</p> <p>Le FASB et l'IASB souhaitent qu'un état de réconciliation entre le tableau de flux de trésorerie et le compte de résultat global soient publiés mais ne sont pas tout à fait d'accord sur le format de cet état :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modèle de l'IASB : l'état comprendrait les 5 colonnes suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Cash flows</i> ➤ <i>Cash flows</i> n'affectant pas le résultat ➤ Variation de valeurs (sans impact sur la trésorerie) ➤ Autres transactions impactant le résultat mais pas la trésorerie ➤ Résultat global • Modèle du FASB : l'état comprendrait les 8 colonnes suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Cash flows</i> ➤ <i>Cash flows</i> n'impactant pas le résultat ➤ Décalages de paiement contractuels (exemple : créances clients et dettes fournisseurs) ➤ Autres décalages d'encaissement ou de décaissement (par exemple : dépréciations d'actifs..) ➤ Variations récurrentes de juste valeur des actifs et passifs ➤ Variations d'actifs et passifs dues revalorisation non liées à un changement de juste valeur ➤ Résultat global ➤ Transactions ou évènements peu fréquents ou inhabituels. 	<p>Ce projet de publication d'un état de réconciliation ne fait pas l'objet d'un consensus. Plusieurs participants s'interrogent sur la pertinence d'un état de réconciliation dont l'établissement semble complexe. D'autres estiment au contraire que cet état est essentiel car les analystes passent beaucoup de temps à tenter d'établir un état de réconciliation similaire.</p> <p>Les participants ne prennent pas position pour l'un ou l'autre des modèles. Ils estiment cependant que l'information sur les transactions ou évènements peu fréquents ou inhabituels est essentielle et devrait figurer dans le modèle de l'IASB. En revanche, la séparation entre décalages de paiement contractuels et les autres décalages de paiement leur semble peu pertinente.</p>

<p>4 a. Quel modèle préférez-vous ?</p>	<p>Enfin, de nombreux participants estiment que le production de cet état risque de poser beaucoup de problèmes aux institutions financières.</p>
<p>4 b. Pensez-vous que qu'il faille imposer la méthode directe pour l'établissement du tableau de flux ? 4c. Si la méthode directe est imposée, pensez-vous que le tableau de flux doive disparaître au profit du seul état de réconciliation ?</p>	<p>Selon les participants, si la méthode directe est nécessaire pour l'établissement de l'état de réconciliation, il n'y a aucune raison de continuer à autoriser l'utilisation de la méthode indirecte pour l'établissement du tableau de flux. Plusieurs participants affirment qu'actuellement les analystes financiers utilisent peu le tableau de flux de trésorerie car il ne peut pas être réconcilié avec le compte de résultat global. Quelques participants estiment que le tableau de flux de trésorerie pourrait disparaître.</p>
<p>5. Test du modèle préliminaire d'états financiers proposés par les Boards. En Août 207, cinq entreprises ont accepté de tester le modèle d'états financiers proposés par les <i>Boards</i>. Elles devaient établir un bilan, un compte de résultat global, un tableau de variation des capitaux propres, un tableau de flux de trésorerie et un état de réconciliation du tableau de flux et du compte de résultat global selon le modèle préliminaire proposé par les <i>Boards</i>, à partir des états financiers réels d'une année de leur choix. Il leur est demandé de faire part de leurs remarques à l'issue de ce test.</p>	<p>Un participant estime que le bilan obtenu en appliquant le modèle préliminaire ne permet plus de calculer les ratios habituellement utilisés (tel que le « <i>gearing</i> » par exemple) Un autre considère que les états financiers ainsi obtenus sont trop complexes, que publier l'équivalent d'un bilan par segment peut s'avérer dangereux pour une entité, et que mélanger les actifs et les dettes au bilan crée de la confusion. Un troisième participant remarque que certains indicateurs non normés, mais très utilisés par les analystes deviennent compliqués à calculer. Il ajoute que la section « Autres composantes du résultat global » (OCI) devrait figurer en bas du compte de résultat global. Enfin les avis divergent sur la question de la pertinence des états financiers ainsi obtenus pour les analystes financiers dans le cadre de leur travail d'évaluation.</p>

<p>6. Discussion Les <i>Boards</i> demandent aux participants de faire part de toute remarque sur le modèle préliminaire d'états financiers proposé et qui n'aurait pas encore été abordée</p>	Plusieurs participants soulignent l'importance de l'indicateur « free cash flow » pour analyser et évaluer une activité. Ainsi les analystes ont besoin de distinguer les investissements de renouvellement des investissements de croissance. Cette information devrait figurer dans les états financiers
<p>7. Stratégie de communication Les <i>Boards</i> proposent un plan de communication sur le projet de présentation des états financiers et demandent l'avis des participants sur ce plan. Les grands objectifs de ce plan de communication sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Montrer aux parties concernées que les états financiers dans leur format actuel ne répondent pas aux besoins des utilisateurs afin qu'elles puissent évaluer les apports du modèle préliminaire ; • Constituer un groupe de préparateurs et d'utilisateurs prêts à témoigner que le format actuel des états financiers n'est pas satisfaisant et nécessite une révision ; • Encourager les parties concernées à participer au débat afin que les meilleures idées soient prises en considération par les <i>Boards</i>. 	L'ensemble des participants estime qu'il est fondamental de communiquer sur les implications du projet de révision des états financiers rapidement, car certains changements risquent de surprendre les parties concernées. Un participant suggère de présenter le résultat du test sur le modèle préliminaire à d'autres préparateurs. Un autre propose de rédiger une brochure expliquant les objectifs et principes du projet ainsi qu'une estimation des coûts engendrés par le passage au nouveau modèle d'états financiers pour que les préparateurs puissent déterminer le rapport coûts/bénéfices.

Annexe n°9: Guide d'entretien utilisé auprès des analystes financiers

1. Définition du concept de résultat

Comment définiriez-vous le concept de résultat ?

- plutôt comme une mesure de la performance courante, récurrente et prévisible ?
- ou plutôt comme un indicateur de la variation de la valeur de l'entité, c'est à dire des actifs et passifs entre le début et la fin de l'exercice ?

2. Estimez-vous que les IFRS ont :

- permis d'améliorer votre perception du résultat de l'entreprise,.
- rendu moins compréhensible le résultat,
- n'ont rien changé quant à votre perception du résultat ?

3. Importance accordée au résultat comptable ?

a) Est-ce l'indicateur de performance le plus important pour vous ?

b) Comment utilisez-vous le résultat ?

b) Quels sont les autres indicateurs de performance que vous utilisez ?

4. Utilisation du résultat comptable

a) Elaborez-vous des prévisions de résultat ? de *cash flows* ?

b) Si oui, comment établissez-vous ces prévisions ?

Utilisez-vous des outils algorithmiques (logiciels, tableurs.....) conduisant à une valorisation de l'entreprise ? (exemple d'algorithme simple : le PER). Pouvez-vous donner quelques détails sur ces outils ?

Utilisez-vous le résultat comptable pour faire fonctionner ces outils ?

c) Si oui, quel niveau de résultat utilisez-vous ?

- résultat net ?
- résultat opérationnel
- autre

d) Effectuez-vous des retraitements sur le résultat comptable publié avant de l'utiliser. Si oui, lesquels ?

5. Fiabilité du résultat comptable publié.

a) Considérez-vous que le résultat publié est un indicateur fiable ?

Si votre réponse est non, quels reproches lui faites-vous ?

b) Comment détectez-vous les comportements de gestion des résultats ?

c) Que proposeriez-vous comme modifications ?

d) Souhaiteriez-vous que d'autres indicateurs de performance (EBITDA, résultat opérationnel, EBIT.....) soient normés en IFRS ?

e) Que pensez-vous du format de présentation du résultat en IFRS actuel ? (compte de résultat). Souhaiteriez-vous des modifications dans la présentation du résultat ?

6. L'utilisation de la juste valeur dans le référentiel IFRS ?

a) Savez-vous à quels actifs et passifs s'applique la juste valeur en IFRS ?

a) Etes-vous satisfait du traitement actuel de l'impact de la juste valeur en IFRS ? (c'est à dire le fait que certains ajustements soient comptabilisés en résultat et d'autres

directement en capitaux propres avec recyclage en résultat lors de la cession de l'actifs dans certains cas uniquement) ?

b) Si non, quelles améliorations suggérez-vous :

- comptabilisation en résultat de toutes les variations de juste valeur ?
- comptabilisation de certaines variations en capitaux propres selon des règles précises, et recyclage systématique en résultat lors de la cession des actifs concernés ?
- autres ?

7. Projet de révision de la norme IAS 1.

- a) Connaissez-vous ce projet ?
- b) Connaissez-vous le concept de « *comprehensive income* » ou résultat global ?
- c) Si oui vous semble-t-il pertinent ?
- d) Pensez-vous qu'il doive remplacer à terme le concept de résultat net ?
- e) Que pensez-vous de la possibilité de présenter deux états de performance ?

Annexe n°10: Lettre adressée aux responsables de communication financière des sociétés du CAC 40

Paris, le
Anne Le Manh
Professeur affilié
ESCP-EAP
79 avenue de la République
75 011 Paris
alemanh@escp-eap.net
Tél : 01 49 23 20 46
Port : 06 08 65 91 69

à

Madame, Monsieur,

Actuellement professeur en comptabilité financière à l'ESCP-EAP, je mène un travail de recherche s'inscrivant dans le cadre d'une thèse de doctorat en sciences de gestion. Le normalisateur comptable international, l'IASB vient de publier une norme révisée imposant aux entreprises la publication d'un nouveau résultat, le résultat global ou *comprehensive income*. Il s'agit là d'un changement significatif dans l'appréhension du résultat, tant sur le plan conceptuel que sur le plan pratique. En effet, pour la moitié des sociétés du CAC 40, en 2006 le résultat global, reconstitué à partir des données publiées, est inférieur ou supérieur de plus de 20% au résultat net. De plus, sa volatilité apparaît plus élevée que celle du résultat net. Sa publication selon le format imposé par l'IASB risque donc de modifier le comportement des marchés financiers.

Le but de ma recherche est d'établir dans quelle mesure les évolutions apportées au concept de résultat comptable par l'IASB sont pertinentes pour les principaux utilisateurs de comptes, les analystes financiers. Aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, des recherches ont été conduites pour tester si le *comprehensive income* se corrélait mieux avec le cours de bourse que le résultat net ; les conclusions de ces recherches paraissent pour le moins contradictoires et ne permettent donc pas de conclure. En France, aucune véritable étude n'a été, à ma connaissance, conduite à ce jour sur le sujet. J'envisage donc de mener ma recherche à partir des informations financières publiées par les sociétés du CAC 40.

Dans le cadre de cette recherche je souhaiterais que vous, ou une personne de votre service, m'accorde un entretien d'environ 1 heure. L'objectif de cet entretien serait double. Dans un premier temps, j'aimerais avoir votre avis sur les intérêts et limites de cette nouvelle approche du résultat comptable publié, et plus généralement sur l'utilisation par les analystes financiers de l'information financière publiée par votre société.

Dans un second temps, je souhaiterais avoir un accès aux derniers rapports de recherche établis par les sociétés de bourse sur votre société. J'envisage en effet d'analyser les derniers rapports de recherche établis par les sociétés de bourse pour chacune des sociétés du CAC 40 afin de mieux comprendre comment les analystes

financiers intègrent l'information financière dans la formation de leur jugement, et plus spécifiquement comment ils appréhendent le résultat de l'entreprise. Ces rapports ne sont malheureusement pas disponibles en libre accès. C'est la raison pour laquelle je m'adresse à vous pour obtenir les plus récents concernant votre société. Je pourrai bien sûr consulter ces rapports dans vos locaux s'il vous est impossible de m'en laisser une copie.

En espérant que vous porterez un intérêt à mes travaux et à l'utilité qu'ils peuvent présenter tant pour le monde académique que pour celui de l'entreprise, j'espère pouvoir vous rencontrer lors d'un rendez-vous fixé à votre convenance.

Je vous remercie par avance de l'attention que vous porterez à la présente et suis à votre disposition pour toute information complémentaire.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées

Anne Le Manh

Annexe n°11: Guide d'entretien utilisé auprès des responsables de communication financière

Partie 1 : votre opinion sur le résultat global

1. Définition du concept de résultat

Comment définiriez-vous le concept de résultat comptable ?

2. Le résultat net comptable traduit-il la performance de l'entreprise ?

3. Est-il nécessaire d'avoir un indicateur clé en bas du compte de résultat ?

N'y a-t-il pas un risque de focalisation extrême des investisseurs sur cet indicateur ?

4. Que pensez-vous du traitement actuel de la juste valeur dans les IFRS ?

a) Savez-vous à quels actifs et passifs s'applique la juste valeur en IFRS ?

a) Etes-vous satisfait du traitement actuel de l'impact de la juste valeur en IFRS ? (c'est à dire le fait que certains ajustements soient comptabilisés en résultat et d'autres directement en capitaux propres avec recyclage en résultat lors de la cession de l'actifs dans certains cas uniquement) ?

b) Si non, quelles améliorations suggérez-vous :

- comptabilisation en résultat de toutes les variations de juste valeur ?.

- comptabilisation de certaines variations en capitaux propres selon des règles précises et recyclage systématique en résultat lors de la cession des actifs concernés ?.

- autres ?

5. Connaissance du projet « *Financial statements Presentation* » de l'IASB.

a) Connaissez-vous ce projet ?

b) Connaissez-vous le concept de « *comprehensive income* » ou résultat global ? quelle en est votre définition ?

c) Si oui vous semble-t-il pertinent ? si oui pourquoi ? si non pourquoi ?

d) Pensez-vous qu'il doive remplacer à terme le concept de résultat net ? à justifier. Quelles sont vos craintes par rapport au résultat global ?

e) Quels reproches faites-vous au compte de résultat actuel ?

f) ce nouveau résultat publié va-t-il modifier votre communication financière ?

Partie 2 : le comportement des analystes financiers

6. Que pensez-vous du jugement que portent les analystes financiers sur votre société ?

a) Quels indicateurs semblent-ils utiliser le plus ?

b) Le résultat net semble-t-il un indicateur important ?

c) Utilisent-ils d'autres indicateurs de résultat ?

d) Quelle importance accordent-ils aux OCI ?

Annexe n°12: Analyse comparée du résultat net et du *comprehensive income* des sociétés du CAC 40 sur la période 2005-2008

Sociétés	années	Résultat net millions d'euros	Var N/N-1	Comprehensive Income (millions d'euros)	Var N/N-1
ACCOR	2005	364	N/A	1056	N/A
	2006	534	46,70%	322	-227,95%
	2007	912	70,79%	302	-6,62%
	2008	613	-32,79%	337	10,39%
AIR France KLM	2005	921	N/A	1980	N/A
	2006	887	-3,69%	382	-80,71%
	2007	767	-13,53%	2055	437,96%
	2008	-807	-205,22%	-4130	-300,97%
AIR LIQUIDE	2005	1007	N/A	1327,9	N/A
	2006	1072,1	6,46%	848,3	-36,12%
	2007	1170	9,13%	1009,7	19,03%
	2008	1324	13,16%	1299,2	28,67%
ALSTOM	2005	261	N/A	212	N/A
	2006	538	106,13%	581	174,06%
	2007	862	60,22%	864	48,71%
	2008	1118	29,70%	822	-4,86%
AXA	2005	4806	N/A	8055	N/A
	2006	5758	19,81%	4758	-40,93%
	2007	6391	10,99%	2432	-48,89%
	2008	1236	-80,66%	-5921	-343,46%
BNP PARIBAS	2005	6283	N/A	10243	N/A
	2006	7798	24,11%	6774	-33,87%
	2007	8311	6,58%	6187	-8,67%
	2008	3452	-58,46%	-1667	-126,94%
BOUYGUES	2005	1024		971	
	2006	1582	54,49%	1600	64,78%
	2007	1593	0,70%	1662	3,88%
	2008	1686	5,84%	1501	-9,69%
CAPGEMINI	2005	141		-25	
	2006	293	107,80%	474	-1996,00%
	2007	440	50,17%	200	-57,81%
	2008	451	2,50%	274	37,00%
CARREFOUR	2005	1582	N/A	1601	N/A
	2006	2432	53,73%	1994	24,55%
	2007	2479	1,93%	2529	26,83%
	2008	1539	-37,92%	452	-82,13%
CREDITAGRICOLE	2005	4249	N/A	5539	N/A
	2006	5320	25,21%	5715	3,18%
	2007	4556	-14,36%	5084	-11,04%
	2008	1266	-72,21%	-1523	-129,96%

DANONE	2005	1671	N/A	2111	N/A
	2006	1560	-6,64%	1648	-21,93%
	2007	4338	178,08%	4185	153,94%
	2008	1491	-65,63%	226	-94,60%
DEXIA	2005	2093	N/A	3283	N/A
	2006	2838	35,59%	2583	-21,32%
	2007	2636	-7,12%	-433	-116,76%
	2008	-3248	-223,22%	-15581	3498,38%
EADS	2005	1710	N/A	-2276	N/A
	2006	115	-93,27%	378	-116,61%
	2007	-437	-480,00%	119	-68,52%
	2008	1597	-465,45%	-2037	-1811,76%
EDF	2005	3323	N/A	4056	N/A
	2006	5777	73,85%	6057	49,33%
	2007	5793	0,28%	6579	8,62%
	2008	3535	-38,98%	-1606	-124,41%
ESSILOR	2005	289	N/A	388,2	N/A
	2006	331	14,53%	262,7	-32,33%
	2007	370	11,78%	320,8	22,12%
	2008	388	4,86%	376	17,21%
France TELECOM	2005	6360	N/A	7938	N/A
	2006	4768	-25,03%	5105	-35,69%
	2007	6819	43,02%	6581	28,91%
	2008	4492	-34,13%	2604	-60,43%
L'OREAL	2005	1973,2	N/A	4493,4	N/A
	2006	2062,1	4,51%	1647,7	-63,33%
	2007	2657,5	28,87%	628,7	-61,84%
	2008	1950,9	-26,59%	-146,4	-123,29%
LVMH	2005	1668	N/A	2392	N/A
	2006	2160	29,50%	1947	-18,60%
	2007	2331	7,92%	1834	-5,80%
	2008	2318	-0,56%	2457	33,97%
LAFARGE	2005	1424	N/A	2686	N/A
	2006	1589	11,59%	1075	-59,98%
	2007	2156	35,68%	1806	68,00%
	2008	1939	-10,06%	454	-74,86%
LAGARDERE	2005	702	N/A	276	N/A
	2006	319	-54,56%	763	176,45%
	2007	564	76,80%	545	-28,57%
	2008	627	11,17%	64	-88,26%
MICHELIN	2005	889	N/A	1097	N/A
	2006	573	-35,55%	321	-70,74%
	2007	772	34,73%	669	108,41%
	2008	360	-53,37%	2	-99,70%
PERNOD RICAD	2005	857	N/A	886	N/A
	2006	670	-21,82%	734	-17,16%
	2007	856	27,76%	1001	36,38%
	2008	869	1,52%	154	-84,62%

PEUGEOT PSA	2005	990	N/A	1223	N/A
	2006	63	-93,64%	25	-97,96%
	2007	826	1211,11%	796	3084,00%
	2008	-500	-160,53%	-890	-211,81%
PPR	2005	573,7	N/A	656,9	N/A
	2006	732,1	27,61%	640,9	-2,44%
	2007	1041,4	42,25%	855,9	33,55%
	2008	1042	0,06%	873,2	2,02%
RENAULT	2005	3453		4219	
	2006	2960	-14,28%	2197	-47,93%
	2007	2734	-7,64%	1899	-13,56%
	2008	599	-78,09%	-1527	-180,41%
SAINT GOBAIN	2005	1294	N/A	1857	N/A
	2006	1682	29,98%	1425	-23,26%
	2007	1543	-8,26%	993	-30,32%
	2008	1437	-6,87%	-325	-132,73%
SANOFI AVENTIS	2005	2593	N/A	6584	N/A
	2006	4399	69,65%	1418	-78,46%
	2007	5682	29,17%	3084	117,49%
	2008	4292	-24,46%	4515	46,40%
SCHNEIDER	2005	1029,5		1350,2	
	2006	1346,6	30,80%	874,5	-35,23%
	2007	1621,5	20,41%	824	-5,77%
	2008	1723	6,26%	1317	59,83%
SOCIETE GENERALE	2005	4916	N/A	6103	N/A
	2006	5785	17,68%	5792	-5,10%
	2007	1604	-72,27%	-51	-100,88%
	2008	2773	72,88%	-180	252,94%
TOTAL	2005	12643	N/A	15720	N/A
	2006	12135	-4,02%	9459	-39,83%
	2007	13535	11,54%	10528	11,30%
	2008	10953	-19,08%	10181	-3,30%
VALLOUREC	2005	632,4	N/A	682,6	N/A
	2006	1007,4	59,30%	1019,6	49,37%
	2007	1024,4	1,69%	1020	0,04%
	2008	1024,5	0,01%	798,2	-21,75%
VEOLIA	2005	795,1	N/A	979,7	N/A
	2006	994,9	25,13%	955,1	-2,51%
	2007	1254,8	26,12%	1128,3	18,13%
	2008	709	-43,50%	202,3	-82,07%
VINCI	2005	1002,8	N/A	1039,5	N/A
	2006	1432,1	42,81%	1427	37,28%
	2007	1583	10,54%	1573,2	10,25%
	2008	1699	7,33%	1443,5	-8,24%
VIVENDI	2005	4266	N/A	5058	N/A
	2006	5193	21,73%	3350	-33,77%
	2007	3769	-27,42%	2734	-18,39%
	2008	3699	-1,86%	4860	77,76%

BIBLIOGRAPHIE

A

ALEXANDER S., (1977), "Income Measurement in a Dynamic Economy" (revised by D. Solomons), in *Studies in Accounting Theory*, BAXTER and DAVIDSON, ICAEW, pp1-95.

AMBLARD M., (2007), "La norme IFRS 2 : un éclairage critique par la théorie comptable", *Comptabilité Contrôle Audit*, décembre, n° spécial, pp. 97-112.

B

BAERT D., YANNO G., (2009), *Rapport relatif relatif aux enjeux des nouvelles normes comptables internationales*, Commission des finances, de l'économie générale et du plan de l'Assemblée nationale ; rapport n°1508, 162 pages.

BALL R., (2006), "International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and Cons for investors", *Accounting and Business Research*, International Accounting Forum Policy 2006, pp. 5-27.

BALL R., BROWN P., (1968), "An empirical evaluation of Accounting income numbers", *Journal of Accounting Research*, Autumn, pp. 159-178.

BARBU E., (2006), *Les entreprises françaises cotées face à l'harmonisation comptable internationale: une analyse néo-institutionnelle d'un long processus vers l'homogénéité*, Thèse de doctorat, Université d'Orléans.

BARKER R., (2004), "Reporting Financial Performance", *Accounting Horizons*, Vol. 18, n° 2, June, pp. 157-172.

BATSCH L., (2005), "Le *Comprehensive Income*: vers la "Full fair value", *CEREG, Cahiers de recherche* n° 2005-06, Université Dauphine, 15 pages.

BATSCH L., CASTA J.F., RAMOND O. (2006), "Dogmatisme financier ou mesure de performance ?", *Analyse financière*, n° 20, juillet-août-septembre, pp. 10-12.

BAUMARD P., IBERT J. (2003), "Quelles approches avec quelles données ?" in Thiétard R-A, *Méthodes et recherche en management*, Paris, Dunod, pp 84- 106.

BELKAOUI A., (1992), *Accounting Theory*, Academic Press, London.

- BELKAOUI A., (1984), *Théories comptables*, Presses de l'Université du Québec, 2^e ed. édition, 420 pages.
- BENSEDRINE J., DEMIL B., (1998), "L'approche néo-institutionnelle des organisations", in *Repenser la stratégie*, Laroche H. et Nioche J.P., Vuibert, pp. 85-110.
- BERESFORD D., (1993) "Frustrations of a standad-setter", *Accounting Horizons*, June, pp 56-61.
- BERLAND N., (2007), "Mesure de la performance globale des entreprises", *Cahier de recherche du CREFIGE*, Université Paris Dauphine.
- BERLE A., MEANS G., (1932), *The modern corporation and private property*, New York. 2^{ème} édition révisée publiée en 1991, Transactions Publishers, 426 pages.
- BERTONI M., DE ROSA B., (2005), "Comprehensive income, fair value, and conservatism: a conceptual framework for reporting financial performance", *5th International Conference on European Integrations, Competition and Cooperation*.
- BHAMORNSIRI S., WIGGINS C., (2001), "Comprehensive income disclosures", *The CPA Journal*, October, pp. 54-56.
- BIDDLE G.C., CHOI J.H., (2003), "Is comprehensive Income irrelevant?", *Working paper* Honk Kong University of Science and Technology.
- BLACK F., (1980), "The magic in earnings: economic earnings versus accounting earnings", *Financial Analysts Journal*, November-December, pp. 19-24.
- BLACK F.,(1993), "Choosing accounting rules", *Accounting Horizons*, Vol. 7, n° 4, December, pp. 1-17.
- BO D., DUFOUR D., BOISSELIER P., (2008), "Processus de normalisation et jeu d'acteurs: une lecture critique du due process", *Actes du 29 ème congrès de l'AFC*, Cergy Pontoise.
- BO.D, DUFOUR.D (2009), "De la disparition du Bilan: analyse de la phase B de l'IAS 1", *Actes du 30 ème congrès de l'AFC*, Strasbourg 2009.
- BOITIER M., RIVIERE A., (2008), "Vers une perspective étendue de l'analyse néo-institutionnelle: quels apports pour la recherche en comptabilité contrôle", *Actes du 29 ème congrès de l'AFC*, Cergy Pontoise.
- BOURGUIGNON A., (1997), "Sous les pavés la plage... ou les multiples fonctions du vocabulaire comptable: l'exemple de la performance", *Comptabilité Contrôle Audit*, Vol. 3, n° 1, mars, pp. 89-101.
- BOUSSARD D., (1983), *Comptabilité et inflation : méthodes et applications*, Masson, 142 pages.

- BRIMBLE M., HODGSON A., (2004), "The value relevance of comprehensive income and components for industrial firms", *Working paper*, Griffith University, Brisbane, Australia.
- BROWN L.D., FERROZ E.H., (1992), "Does the FASB listen to corporations?", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 19, n° 5, September, pp. 715-731.
- BROWN P.R., (1981), "A descriptive analysis of select input bases of the financial standards Board", *Journal of Accounting Research*, Vol. 19, n° 1, Spring, pp. 232-246.
- BURTON S., "The SEC and financial reporting: The sand in the oyster", *Journal of Accountancy* n°151, pp 34-48.
- BUTHE T., MATLLI W., (2005), "Global Private Governance Lessons From a National Model of Setting Standards in accounting", *Law and Contemporary Problems*, Vol. 68, pp. 225-262.

C

- CFA Institute, (2005), "A comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for investors, draft", *CFA Institute*, Center for Financial Market Integrity, 24 october 2005.
- CFA, (2007), "A comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for investors", *CFA Institute*, Center for Financial Market Integrity, july 2007".
- CAHAN S., COURTENAY S., GRONEWOLLER P., UPTON D., (2000), "Value relevance of mandated comprehensive income disclosures", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 27, n° 9/10, December, pp. 1303-1310.
- CAMPBELL L., CRAWFORD D., FRANZ D.R., (1999), "How companies are complying with the comprehensive income disclosure requirements", *The Ohio CPA Journal*, January-March, pp. 13-20.
- CAPRON M., (2006), *La comptabilité en perspective*, La découverte, 124 pages.
- CAPRON M., (2007), "Les enjeux de la mondialisation des normes comptables", *Alternatives économiques*, n° 36, pp. 81-91.
- CAPRON M., CHIAPELLO E., (2005), "Les transformations institutionnelles: l'Europe recule, l'IASB s'impose" in Capron M., *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, La Découverte, 189 pages.
- CARPENTER V.L., FERROZ E.H.,(1992), "GAAP as a symbol of legitimacy : New York State's decision to adopt generally accepted accounting principles", *Accounting, Organizations and Society*, n°17, pp.613-643.

- CARPENTER V.L., FERROZ E.H., (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*, n° 26, pp. 565-596.
- CASTA J.F., (2000), "Incertitude et comptabilité", in Colasse B., *Encyclopédie de la comptabilité, du contrôle de gestion et de l'audit*, Economica.
- CHALMERS A.F., (1989), "*Qu'est-ce que la science ?*", La Découverte, 287 pages.
- CHAMBERS D., LINSMEIER T., SHAKESPEARE C., SOUGIANNIS T., (2006), "An evaluation of SFAS N° 130, comprehensive income disclosures", *Working paper*.
- CHAMBERS R.J., (1965), "Edwards and Bell on Business Income", *The Accounting Review*, Vol. LVI, n° 2, pp. 383-390.
- CHAMBERS R.J., (1966), *Accounting, Evaluation and Economic Behaviour*, PrenticeHall.
- CHAMBOST I., (2007), *Contribution à l'analyse de la formation du jugement des analystes financiers sell-side*, Thèse de doctorat, Conservatoire National des Arts et Métiers, Paris.
- CHAMBOST I., KLEE L., (2009), "La régulation comptable européenne : de l'articulation de l'expertise et du politique", *Actes du 30^{ème} congrès de l'AFC*, Strasbourg.
- CHANDLER R.A., (1992) "The International Harmonization of Accounting: In search of Influence", *The International Journal of Accounting*, n° 27, pp. 222-233.
- CHANTIRI R., (1995), "Les recherches anglo-saxonnes sur la régulation comptable", *Cahier de recherche du CREFIGE*, Paris IX Dauphine, n° 9507.
- CHANTIRI R., (2000), *Contribution à l'analyse des processus d'élaboration des normes comptables: une étude comparée des processus français et britannique*, Thèse de doctorat, Université Paris Dauphine, Paris.
- CHANTIRI-CHAUDEMANCHE R. (2009), "Organismes de normalisation comptable" in Colasse B., *Encyclopédie de la comptabilité, du contrôle de gestion et de l'audit*, 2^{ème} édition, pp 1109-1119.
- CHARREAUX G., (1999), "La théorie positive de l'agence : lecture et relectures" in Koenig G., *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du 21^{ème} siècle*, Economica, 255 pages.
- CHARREIRE S, DURRIEUX F (2003), " Explorer et tester" in Thiétard R-A, *Méthodes et recherche en management*, Paris, Dunod, pp 58-83.
- CHASTENET E., JEANNIN G., (2007), "Evaluation d'entreprise : les méthodes appliquées par les analystes financiers", *Analyse financière*, n° 24, pp. 48-51.

- CHENG C.S.A., CHEUNG J.K., GOPALAKRISHNAN V., (1993), "On the usefulness of operating income, net income and comprehensive income in explaining security returns", *Accounting in business Research*, Vol. 23, n° 91, pp. 195-203.
- CHIAPELLO E., (2005a), "Les normes comptables comme institution du capitalisme. Une analyse du passage aux normes IFRS en Europe à partir de 2005", *Sociologie du travail*, Vol. 47, pp. 362-382.
- CHIAPELLO E., (2005b), "Transformation des conventions comptables, transformation de la représentation de l'entreprise", in Capron M., *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, La Découverte, 189 pages.
- CHIAPELLO E., MEDJAD K., (2007), "Les normes comptables comme institution du capitalisme. Une analyse du passage aux normes IFRS en Europe à partir de 2005", *Sociologie du travail*, Vol. 49, pp. 46-64.
- COASE R.H., (1937), "The nature of the firm", *Economica*, New Series, Vol.4, n°16, pp 386-405.
- COLASSE B., (2004), "Normes comptables : l'Union européenne sous influence", *Sociétal*, n° 46, trimestre, pp. 35-38.
- COLASSE B., (2005), "La régulation comptable entre public et privé", in Capron M., *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, La Découverte, 189 pages.
- COLASSE B., (2006), "La logique théorique qui mène l'IASB au *comprehensive income*", Communication lors de la conférence du CEREG, Paris Dauphine, 24 mars 2006.
- COLASSE B., (2007a), *Les fondements de la comptabilité*, La Découverte, 121 pages.
- COLASSE B., (2007b). (en collaboration avec LESAGE C.), *Introduction à la comptabilité*, Economica, 587 pages.
- COLASSE B., (2009a), "La normalisation comptable internationale face à la crise », *Revue d'Economie Financière*, Revue trimestrielle de l'association d'économie financière, n°95, novembre 2009, pp.387-399.
- COLASSE B., (2009b), "Théories comptables", in Colasse B., *Encyclopédie de la comptabilité, du contrôle de gestion et de l'audit*, 2^{ème} édition, Economica, pp. 1403-1413.
- COLASSE B., POCHET C., (2008), "De la genèse du nouveau CNC (2007): un cas d'isomorphisme institutionnel?" *Actes du 29^{ème} congrès de l'AFC*, Cergy-Pontoise.
- COMTE A., (1949) *Cours de Philosophie Positive*, Garnier Frères, 1949.
- COOMBES R.J., STOKES D.J., (1985), "Standard-setters' responsiveness to submissions on exposure drafts: Australian evidence", *Australian Journal of Management*, December, pp. 32-41.

COPE A., JOHNSON L., REITHER C., (1996), "The call for reporting comprehensive income", *Financial Analysts Journal*, March-April, pp. 7-12.

CORIAT B., WEINSTEIN O., (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Le Livre de poche, 218 pages.

CORMIER D., LAPOINTE-ANTUNES P., MAGNAN M. (2007), "Le référentiel IFRS : nous dirigeons-nous vers une comptabilité au-delà du réel ?", *Comptabilité-Contrôle-Audit*, N° spécial, décembre, pp.43-56.

CSIKOS P., (2005), "Emergence d'une nouvelle gouvernance internationale privée/publique: le cas des agences de notation financière et des normes comptables", *Travaux de science politique*, Nouvelle série, n° 19, Université de Lausanne.

D

De GRELING J., (2006), "Performance reporting: de l'importance de la cuisine...", *Analyse financière*, n° 20, juillet-août-septembre, pp. 4-6.

De GRELING J., ALLARD B. (2008), " Information sectorielle : un dérapage qu'il faut rattraper ", *Analyse financière*, n°28, juillet-août-septembre, pp.4-6.

De GRELING J., ZANCANARO G. (2007), "Présentation des états financiers en IFRS :la fin annoncée du compte de résultat", *Conférence IMA France*, 4 avril 2007.

DEAKIN E.B., (1989), "Rational Economic Behavior and Lobbying on Accounting Issues: Evidence from the Oil and Gas Industry", *The Accounting Review*, Vol. LXIV, n° 1, January, pp. 137-151.

DEEGAN C., UNERMANN J. (2006), *Financial Accounting Theory*, Mc Graw Hill Companies.

DEJEAN F., SABOLY.M, (2006), "La profession comptable française: entre mimétisme et réalité", *Cahier de Recherche n° 175*, IAE de TOULOUSE.

DESCHOW P., HUTTON A., SLOAN R., (1996), "Economic consequences of accounting for stock-based compensation", *Journal of Accounting Research*, Vol. 34, supplément, pp. 1-20.

DETOEUF A.,(1982), *Propos d'O.L. B. Barenton, confiseur*, Les Editions d'Organisation, 232 pages.

DHALIWAL D., SUBRAMANYAN K.R., TREZEVANT R., (1999), "Is comprehensive Income superior to net income as a measure of firm performance?", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 26, pp. 43-67.

- DHALIWAL D., (1982), "Some Economic Determinants of Management *Lobbying* for alternative methods of accounting: evidence from the interests costs issue", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 9, n° 2, pp. 255-264.
- DIWERT E., (1996), "The measurement of Business Capital, Income and Performance", *Working Paper*, Novembre 1996.
- DIMAGGIO P.W., POWELL W.W., (1983), "The Iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organisational fields", *American Sociology Review*, Vol. 48, n° 2, pp. 147-160.
- DJELIC M.L., QUACK S., (2007), "Overcoming path dependency: path generation in open systems", *Theory and Society*, Vol. 36, n° 2, pp. 161-186.
- DUMONTIER P., RAFFPOURNIER B., (1999), "Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière ", *Comptabilité-Contrôle Audit*, Les vingt ans de l'AFC, Mai 1999, pp 179-197.

E

- EDWARDS E., BELL P., (1961), *The Theory and Measurement of Business Income*, Berkeley, California: University of California Press.
- ESCAFFRE L. (2001), "Concept de résultat et juste valeur: le cas des établissements de crédit", in Casta J-F., Colasse B., *Juste Valeur, Enjeux Techniques et Politiques*, Economica, 336 pages.

F

- FAMA E.F., (1970), "Efficient Capital Markets: A Review of Empirical Work", *Journal of Finance*, Vol. 25, pp. 383-417.
- FELTHAM G.A., OHLSON J.A., (1995), "Valuation and Clean Surplus Accounting for Operational and Financial Activities", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 11, n° 2, pp. 689-731.
- FISHER I., (1930), *The theory of interest*, The Macmillan Company.
- FOGARTY T.J., (1992), "Financial Accounting Standard Setting as an institutionalized action field: constraints, opportunities and dilemmas", *Journal of Accounting and Public Policy*, n° 11, pp. 331-355.

FRANCIS J.R (1987), " *Lobbying against Proposed Accounting Standards : The case of Employers' Pension Accounting*", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol 6, pp 35-57.

FREEMAN R.E., (1984), *Strategic management: a stakeholder approach*, Marshall MA, Pitman Publishing Inc.

G

GAVARD-PERRET. M-L, GOTTELAND.D, HAON.C (2008), *Méthodologie de la recherche: réussir son mémoire ou sa thèse en sciences de gestion*, Pearson Education France, 383 pages.

GELLEIN O.S., (1994), "Periodic Earnings: Income? Or Indicator?", *Accounting Horizons*, June, 1987, pp. 59 64.

GEORGIU G., ROBERTS C., (2004), "Corporate *lobbying* in the UK: an analysis of attitudes towards the ASB's 1995 deferred taxation proposals", *The British Accounting Review*, n° 36, pp. 441-453.

GILFEDDER D., O HOGARTAIGH C., (2001), " Participation and Non-Participation in the Standard Setting Process", in *Contemporary Issues in Accounting Regulation*, McLeay S. & Riccaboni A., Kluwer Academic Publisher, pp. 95-104.

GIORDANO-SPRING S., (2007), "Le nouvel état financier de l'IAS 1 révisée: comprehensive income", *Revue française de comptabilité*, n° 405, décembre, p. 41-43.

GIORDANO-SPRING S., LACROIX M., (2007), "Juste valeur et *reporting* de la performance: débats conceptuels et théoriques", *Comptabilité Contrôle Audit*, n° spécial, décembre, pp. 77-95.

GORE P., (1992), *The FASB Conceptual Framework Project 1973-1985. An analysis*, Manchester University Press, 189 pages.

GYNHER R.S., (1970), "Capital Maintenance, Price Changes and Profit Determination", *Accounting Review*, Vol. 45, Issue 4, pp. 712-730.

H

HARING J.R., (1979), "Accounting Rules and the accounting Establishment", *Journal of Business*, Vol. 52, n° 4, pp. 507-519.

- HENDRIKSON E., VAN BRENDA M., (1992), " *Accounting Theory*", Irwin, Homewood.
- HERRBACH O., (2001), "Approche positive et approche interprétative de la recherche en comptabilité", in Dumontier P., Teller R., *Faire de la recherche en comptabilité financière*, Vuibert/Fnege, pp. 19-27.
- HICKS J.R., (1946), " *Value and capital*", Second Edition, Oxford : Clarendon Pressa. Edition française publiée en 1956, "Valeur et Capital ", Dunod.
- HILL C.L., JONES T.M., (1992), "Stakeholder-Agency theory", *Journal of Management Studies*, 29, pp. 131-154.
- HINES R.D., (1989), "Financial Accounting Knowledge Conceptual Framework Projects and the Social Construction of the Accounting Profession", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 2, Issue 2, pp. 72-92.
- HIRST D.E., HOPKINS P.E., (1998), "Comprehensive Income Reporting and Analysts' Valuation Judgements", *Journal of Accounting Research*, Vol. 36, supplement, pp. 47-75.
- HIRST D.E., HOPKINS P.E., (2000), "Earnings: Measurement, Disclosure, and the Impact on Equity Valuation", The Research Foundation of AIMR and Blackwell Series in Finance.
- HOARAU C., (2001), "Normalisation et recherche comptable : enjeux, méthodes et perspectives critiques", in Dumontier P., Teller R., *Faire de la recherche en comptabilité financière*, Vuibert/Fnege, pp. 3-19.
- HOARAU C., (2004a), "Les normes IAS-IFRS: enjeux et défis de l'harmonisation comptable internationale", *La revue du financier*, n° 144, pp. 7-18.
- HOARAU C., (2004b), "Le passage aux normes IFRS: une révolution comptable", *La revue du financier*, n° 144, pp. 4-6.
- HOARAU C., TELLER R., (2007), "IFRS: Les normes comptables du nouvel ordre économique global ?", *Comptabilité-Contrôle-Audit*, N° spécial, décembre, pp. 3-20.
- HOLTHAUSEN R.W., WATTS R., (2001), "The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.31, Issue 1-3, September, pp. 3-75.
- HOPE T., GRAY R.H., (1982), "Power and policy making: the development of an R&D standard", *Journal of Business Finance & Accounting*.
- HOPKINS P.E (1996), "The effect of financial statement classification of hybrid financial instruments on financial analysts' stock price judgements", *Journal of Accounting Research* 34 (supplement), pp 33-50.

I

- IJIRI Y., (1975), *Theory of Accounting Measurement*, American Accounting Association.
- IJIRI Y., (1981), *Historical Cost Accounting And its Rationality*, The Canadian Certified General Accountants' Research Foundation.
- INDJEKIAN R.J., (1999), "Performance Evaluation and Compensation Research: An agency Perspective", *Accounting Horizons*, Vol. 13, n° 2, pp. 147-157.

J

- JEANJEAN T., RAMIREZ C., (2008), "Aux sources des théories positives : contribution à une analyse des changements de paradigme en comptabilité", *Comptabilité Contrôle Audit*, tome 14, Vol. 2, décembre, pp. 5-25.
- JENSEN M., (1983), "Organization Theory and Methodology", *The Accounting Review*, Vol. 58, n° 2, pp. 319-339.
- JENSEN M., MECKLING W., (1976), "Theory of the firm: Managerial Behavior agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, n° 4, pp. 305-360.
- JOHNSON L.T., REITHER C.L., SWIERINGA R., (1995), "Towards Reporting Comprehensive Income", *Accounting Horizons*, Vol. 9, n° 4, December, pp. 128-137.
- JOHNSON S.B., SOLOMONS D., (1984), "Institutional Legitimacy and the FASB", *Journal of Accounting and Public Policy*, n° 3, pp. 165-183.
- JORDAN C.E., CLARK S.J., (2002), "Comprehensive income: how is it being reported and what are its effects", *The Journal of Applied Business Research*, Vol. 18, n° 2.
- JORISSEN et al (2008), "A Longitudinal analysis of constituents parties participation in the due process of international accounting standard setting: a comparative study over the period 1995-2007", EEA Congress, 2008.
- JORISSEN et al (2009), "Formal participation in the IASB's due process of a standard setting: a multi-issue/multi-period analysis", *Communication au 5^{ème} Workshop Accounting in Europe*, Catane, 10 septembre 2009.

K

- KANAGARETNAM K.G., MATHIEU R., SHEHATA M., (2005), "Usefulness of Comprehensive Income Reporting in Canada", *Working paper*.
- KELLY L., (1985), "Corporate Management *Lobbying* on FAS n°8: Some Further Evidence", *Journal of Accounting Research*, Vol. 23, n° 2, pp. 619-632.
- KENNY S.Y., LARSON R.K., (1993), "*Lobbying* behavior and the development of international accounting standards. The case of the IASC's joint venture project", *European Accounting Review*, n° 3, pp. 531-554.
- KIGER J.E., WILLIAMS J.R., (1977), "An emerging concept of income", *The Accounting Historians Journal*, Fall, pp. 63-77.
- KOHLER (1963), "Why not Retain Historical Cost?", *Journal of Accountancy*, *Octobre 1963*.

L

- LARSON R.K., (1997), "Corporate *Lobbying* of the International Accounting Standards Committee", *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 8, n° 3, October, pp. 175-203.
- LEE T.A (1985), *Income and Value Measurement : Theory and Practise*, Wokingam England: Van Nostrand Reinhold (UK) Co.ltd, 3 rd edition, 187 pages.
- LEE Y., PETRONI K., SHEN., (2006), "Cherry Picking, Financial Reporting Quality and Comprehensive Income Reporting Choices: The Case of Property-Liability Insurers", *Contemporary Accounting Research*, Vol.23, n°23, Autumn 2006.
- LENNARD A. (2007), "Stewardship and the objectives of financial statements: A Comment on IASB's *Preliminary Views on an Improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-Useful Financial Reporting Information*", *Accounting in Europe*, Vol 4, pp 51-66.
- LEV B., (1989), "On the usefulness of earnings and earnings research: lessons and directions from two decades of empirical research", *Journal of Accounting Research*, Vol. 27, supplement, pp. 153-191.
- LINSMEIER et al, (1997), "An issues Paper on comprehensive income", *Accounting Horizons*, Vol.11, n° 2, June, pp. 120-126.

M

- MACARTHUR J.B., (1988), "An Analysis of the content of corporate submissions on proposed accounting standards in the UK", *Accounting and Business Research*, Vol. 18, pp. 213-226.
- MACARTHUR J.B., GROVES R.E.V., (1993), "An empirical investigation into the impact of profit sharing schemes of executives on the content of corporate submissions on proposed accounting standards", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 20, n°5, September, pp. 623-638.
- MACCROSSAN W.P., (2005), "Conceptual Framework Thoughts", *Working Paper*.
- MACDANIEL L.S., HAND J.R.M., (1996), "The Value of Experimental Methods for Practice Relevant Accounting Research", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 13, n° 1, Spring, pp. 339-351.
- MAINES L.A., MACDANIEL L.S., STANFORD M.H., (1997), "Implications of proposed segment reporting standards for financial analysts? Investment judgments", *Journal of Accounting Research*, Vol. 35, supplement.
- MAINES L.A., MACDANIEL L.S., (2000), "Effects of Comprehensive Income Characteristics on Nonprofessional Investors' Judgements: The Role of Financial Statement Presentation Format", *The Accounting Review*, Vol. 75, issue 2, April, pp. 179-207.
- MARION C., (2007), "Révision du cadre conceptuel : avec ou sans *stewardship*? La comptabilité doit-elle être rédditionnelle ? ", *Revue française de comptabilité*, n° 409, avril, p.4.
- MARION C., (2008), "Performance Reporting: faut-il changer le compte de résultat?", *Revue française de comptabilité*, n° 407, février, p. 6.
- MEYER J.W., ROWAN B., (1977), "Institutionalized Organisations: Formal Structure as Myth and Ceremony", *The American Journal of Sociology*, Vol. 83, pp. 333-363.
- MEYER P.E., (1974), "The APB's Independence and its Implications for the FASB", *Journal of Accounting Research*, Vol. 12, n° 1, pp. 188-196.
- MEZIAS S, (1989), "*Due Process and Participation at the FASB: a study of the comment period*", Morristown, NJ : Financial Executives Research Foundation, 34 pages.
- MEZIAS S., (1990), "An Institutional Model of Organizational Practice: Financial Reporting at the Fortune 200", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, n° 3, pp. 431-487.
- MILES M.B, HUBERMAN M.A (2003), *Analyse des données qualitatives*, De Boeck.

N

NEWBERRY S., (2003), "Reporting Performance: Comprehensive Income and its Components", *Abacus*, Vol. 39, n° 3, pp. 325-339.

NORTON C.L., (1982), "The comprehensive income approach and FASB Statement n° 52 are they compatible?", *Journal of Accountancy*, December, pp. 94-96.

O

O'CONNELL V., (2007), "Reflections on Stewardship Reporting", *Accounting Horizons*, Vol. 21; n° 2, pp. 215-228.

OHLSON J., (1999), "Earnings, Book Values, and Dividends in Equity Valuation", *Contemporary Accounting Research*, Vol 11, n°2, pp 661-678.

P

PATON W., LITTLETON C., (1940), *An introduction to corporate Accounting Standards*, New York, NY: The Macmillan Company.

PERRET V., SEVILLE M. (2003), "Fondements épistémologiques de la recherche" in Thiétard R-A, *Méthodes et recherche en management*, Paris, Dunod, pp 13-33

PLANE J-M.(2000) « *Théorie des organisations* » Collections Les topos, Dunod, 126 pages.

PANDIT G.M., RUBENFIELD A., PHILLIPS J.J., (2006), "Current Nasdaq Corporation Methods of Reporting Comprehensive Income", *Mid-American Journal of Business*, Vol. 21, n° 1, Spring, pp. 13-19.

PIGE B., PAPER X., (2009), *Normes comptables internationales et gouvernance des entreprises- Le sens des normes IFRS*, Editions EMS, Collection "Regards sur la pratique", 202 pages.

POCHET C., (1998), "Inefficacité des mécanismes de contrôle managérial : le rôle de l'information comptable dans le gouvernement d'entreprise", *Comptabilité Contrôle Audit*, tome 4, Vol. 2, pp. 71-88.

POUPART-LAFARGE O., (2006), "Les enjeux de Performance Reporting, le point de vue d'un grand émetteur", *Analyse financière*, n° 20, juillet-août-septembre, p. 12.

PURO M., (1984), "Audit firm *lobbying* before the Financial Accounting Standards Board: an empirical study", *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, n° 2, Autumn, pp. 624-646.

R

RAFFOURNIER. B., (2007), "Les oppositions françaises à l'adoption des IFRS : examen critique et tentative d'explication", *Comptabilité-Contrôle-Audit*, N° spécial, décembre, pp. 21-41.

RAMOND O., (2006), *Contribution à l'étude du degré de pertinence des différentes mesures du résultat- Résultat net, opérationnel, et comprehensive income*, Thèse de doctorat, Université Paris Dauphine, Paris.

RAMOND O., CASTA J.F., LIN S., (2007), "Value Relevance of Comprehensive Income and Its Components: Evidence from Major European Capital Markets", *Communication EEA congress 2007*, Lisbon.

REVSINE L., (1981), "The Theory and Measurement of Business Income: A Review Article", *The Accounting Review*, Vol. LVI, n° 2, pp. 342-354.

RICHARD.J, (2001), "Histoire de la valeur dans les réglementations comptables allemande et française de 1673 à 1914" in Casta J-F., Colasse B., *Juste Valeur, Enjeux Techniques et Politiques*, Economica, 336 pages.

RICHARD J., (2005), "L'Union Européenne mise aux norms américaines- Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires", *Le Monde diplomatique*, novembre, pp 26-27.

ROBINSON L.E., (1991), "The time has come to report comprehensive income", *Accounting Horizons*, Vol. 5, n° 2, June, pp. 107-112.

S

SAEMANN G., (1995), "The Accounting Standard-Setting Due Process, Corporate Consensus and FASB Responsiveness: Employers' Accounting for Pensions", *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol. 10, n° 3, pp. 555-564.

SAGHROUN J., (2003), "Le résultat comptable: conception par les normalisateurs et perception par les analystes financiers", *Comptabilité Contrôle Audit*, tome 9, Vol. 2, pp. 81-108.

- SAGHROUN J., EGLEM J.Y., (2008), "A la recherche de la performance globale de l'entreprise : la perception des analystes", *Comptabilité Contrôle Audit*, tome 14, Vol. 1, juin, pp. 93-118.
- SAGHROUN J., SIMON C., (1999), "Primauté du bilan ou du compte de résultat, le principe du pendule", *Comptabilité Contrôle Audit*, Vol. 5, n° 1, Mars, pp. 59-76.
- SCHEVIN P., (2009), "Contrôle conjoint et consolidation par intégration proportionnelle: remise en questions par l'IASB et réactions", *Revue Française de Comptabilité*, n°423, Juillet-Août 2009, pp31-36.
- SCHROEDER R., CLARK M., CATHEY J., (2008), *Financial accounting theory and analysis: text and cases*, 9th edition, Wiley, 630 pages.
- SHWAYDER K., (1967), "A critique of economic income as an accounting concept", *Abacus*, Vol. 3, N° 1, pp. 36-54.
- SHWAYDER K., (1969), "The capital Maintenance Rule and the Net Asset Valuation Rule ", *The Accounting Review*, Vol 44, Issue 2.
- SIMON C., (2009), "Valeur et comptabilité", in Colasse B., *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*, 2^{ème} édition, Economica, pp. 1415-1426.
- SKINNER D., (1999), "How well does net income measure firm performance ? A discussion of two studies", *Journal of Accounting and Economics* , n°26, pp 105-111.
- SOLOMONS D., (1961), "Economic and Accounting Concepts of Income", *Accounting Review*, Vol. 36, issue 3, July, pp. 374-383.
- STANDISH P., (1991), "Cadre conceptuel comptable et analyse comparative : contribution française et anglo-américaine", in *Les cadres conceptuels*, AFC 1991.
- STERLING R., (1970), *The theory of the Measurement of Enterprise Income* , Lawrence : The University Press of Kansas.
- SUTTON T.G., (1984), "Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: a downsian analysis", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 9, Issue 1, pp. 81-95.

T

- TANDY P.R, WILBURN N.L., (1992), "Constituent Participation in standard-setting: the FASB's first 100 statements", *Accounting Horizons*, June, pp. 47-58.

TARCA A., BROWN P., HANCOCK P., WOODLIFF D., BRADBURY M., VAN ZIJL T., (2008), *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol.19, n°2, pp 184-217.

THINGGAARD F., WAGENHOFER A., EVANS L., GEBHARD G et al., (2006), "Performance reporting - The IASB's Proposed Formats of Financial Statements in the Exposure Draft of IAS 1", *Accounting in Europe*, Vol. 3 Issue 1, October, pp. 35-63.

TOURON P. (2000), "Apports et Limites de la théorie institutionnelle des organisations, Etude de trois cas d'adoption de normes comptables internationales en France", *Actes du 21^{ème} congrès de l'AFC*, Angers.

TOURON P., (2005), "The adoption of US GAAP by French firms before the creation of the International Accounting Standards Committee: an institutional explanation", *Critical Perspectives on Accounting*, n° 16, pp. 851-873.

TUTTICCI I., DUNSTAN K., HOLMES S., (1994), "Respondent *Lobbying* in the Australian Accounting Standard-setting Process: ED 49", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 7, n° 2, pp. 86-104.

U

USUNIER J-C., EASTERBY-SMITH M., THORPE R., (1993), "*Introduction à la recherche en gestion*", *Economica*, 233 pages.

V

VAN CAUWENBERGE P., (2007), *Essays on Comprehensive Income*, Dissertation submitted to the Faculty of Economics and Business Administration of Ghent University in fulfilment of the requirements for the degree of Doctor in Applied Economics.

VÉRON N., (2007), *The Global Accounting Experience*, Bruegel Blueprint series, Vol. 2.

VERRECCHIA R.E., (1983), "Discretionary Disclosure", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 5, Issue 1, pp. 179-194.

W

WACHEUX. F (1996), *Méthodes qualitatives et Recherche en Gestion*, *Economica*.

- WALKER R.G., ROBINSON S.P., (1993), "A critical Assessment of the literature on political activity and accounting regulation", in "*Research in Accounting Regulation*", PREVITS G.J, JAI Press, Vol. 7, pp. 3-40.
- WALTON P., (2001), *La comptabilité anglo-saxonne*, La Découverte, 126 pages.
- WALTON (2003), "La normalisation comptable internationale. Origines, pratiques et enjeux" *Revue française de gestion*, 2003/6- n°147, pp 21-32.
- WALTON P. (2009a), "Les délibérations de l'IASB en 2002 et 2003 : une analyse statistique " *Comptabilité-Contrôle-Audit* n°15 Vol.1, pp35-54.
- WALTON.P (2009b), "European interaction with the IASB-a comment", *World Accounting Report*, May 2009, Issue 12.4, p 12.
- WANG Y., BUIJINK W. et EKEN R., (2006), "The value relevance of dirty surplus accounting flows in the Netherlands", *The International Journal of Accounting*, vol. 41, issue 4, December, pp. 387-405.
- WATTS R.L., ZIMMERMAN J.L., (1978), "Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards", *The Accounting Review*, Vol. 53, n° 1, January, pp. 112-134.
- WATTS R.L., ZIMMERMAN J.L., (1979), "The demand for and supply of accounting theories: the Market for excuses", *The Accounting Review*, vol.LIV, n°2, pp 274-305.
- WATTS R.L., ZIMMERMAN J.L., (1986), *Positive accounting theory*, Prentice Hall.
- WEBER M., (1947), *The theory of social and economic organization*, traduit par Henderson A.M. et Parsons T., Oxford University Press.
- WEETMAN P., DAVIE E.S, COLLINS W., (1996), "Lobbying on accounting issues. Preparer/user imbalance in the case of the Operating and Financial review", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 9, n° 1, pp. 59-76.
- WHITTINGTON G., (1987), "Positive accounting: a review article", *Accounting and Business Research*, Vol. 17 (6/8), pp. 327-336.
- WOLK H., FRANCIS J., TEARNU M. (1992), *Accounting Theory. A Conceptual and Institutional Approach* , 3rd edition, College division South Western Publishing Co.

Y

- YOUNG.J (1994) "Outlining Regulatory Space: Agenda Issues and the IASB", *Accounting, Organizations and Society*, Vol 19, p 83-109.

Z

ZEFF S.A., (2002), "Political' *Lobbying* on Proposed Standards: A challenge to the IASB", *Accounting Horizons*, Vol. 16, n° 1, March, pp. 43-54.

ZEFF S., DHARAN B. (1994), " *Readings and notes on financial accounting. Issues and controversies*", 4th edition, McGraw-Hill International Editions.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS.....	4
LISTE DES ABREVIATIONS ET ACRONYMES UTILISES.....	5
SOMMAIRE.....	6
INTRODUCTION GENERALE	7
PREMIERE PARTIE: CADRES THEORIQUES DU PROCESSUS DE NORMALISATION COMPTABLE.....	15
INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE.....	17
CHAPITRE 1: LE PROCESSUS DE NORMALISATION COMPTABLE DANS LE CADRE DE LA THEORIE DE L'AGENCE.....	19
INTRODUCTION DU CHAPITRE 1	21
1. Principes et fondements de la théorie de l'agence.....	22
1.1. Aux origines de la théorie de l'agence	22
1.1.1. La firme comme alternative au marché	22
1.1.2. La théorie des coûts de transaction.....	23
1.1.3. La théorie de l'agence	25
1.2. La théorie de l'agence appliquée à la firme selon Jensen et Meckling.....	26
1.2.1 Les coûts d'agence	27
1.2.2. Théorie positive et théorie normative de l'agence.....	29
1.3. L'entreprise comme forme organisationnelle visant la réduction des coûts d'agence.....	30
1.4. Les limites de la théorie de l'agence.....	30
2. La théorie de l'agence comme cadre de réflexion et d'action du normalisateur	33
2.1. Le rôle de la comptabilité dans le cadre théorique de l'agence	33
2.1.1. Les fonctions assignées à la comptabilité.....	33
2.1.2. Comptabilité et mécanismes de gouvernance d'entreprise.....	35
2.2. Posture de l'IASB.....	36
2.2.1. Un cadre conceptuel inscrit dans le cadre théorique de l'agence	36
2.2.2. La limitation du pouvoir discrétionnaire des managers comme outil de réduction de l'asymétrie d'information.....	40
3. Le normalisateur comptable comme « agent » de ses mandants	43
3.1. Le fonctionnement de l'organisme de normalisation comptable international	43
3.2. Qui sont les mandants de l'IASB ?.....	45
3.2.1. Le rôle de l'IOSCO dans la reconnaissance des normes de l'IASB	46
3.2.2. Le rôle de l'Union Européenne (UE).....	47

3.3. Les raisons d'une déléation de la normalisation comptable à l'IASB	48
3.3.1. La déléation de la normalisation comptable par l'Union Européenne	49
3.3.2. La déléation de la normalisation comptable par l'IOSCO	51
3.4. Les relations d'agence entre l'IASB et ses mandants	51
3.4.1. L'IASB sous influence des <i>trustees</i> de l'IASCF ?	52
3.4.2. L'IASB et l'IOSCO	54
3.4.3. L'IASB et l'Union Européenne	54
3.4.4. La révision de la constitution de l'IASCF pour une meilleure gouvernance de l'IASB.....	58
4. Les apports de la théorie de l'agence à l'analyse du processus de normalisation.....	63
4.1. La théorie positive de la comptabilité.....	63
4.1.1. Les fondements de la théorie politico-contractuelle	63
4.1.2. Les hypothèses de la théorie positive de la comptabilité.....	66
4.2 Les recherches positives sur le processus de normalisation	67
4.2.1. L'analyse explicative du <i>lobbying</i> exercé par les entreprises	67
4.2.2. L'analyse du comportement des cabinets d'audit.....	69
4.3. Les critiques adressées à la théorie positive de la comptabilité	70
CONCLUSION DU CHAPITRE 1	73
CHAPITRE 2: LE PROCESSUS DE NORMALISATION COMPTABLE DANS LE CADRE DE LA THEORIE NEO-INSTITUTIONNELLE.....	75
INTRODUCTION DU CHAPITRE 2	77
1. Les apports de la théorie néo-institutionnelle à la recherche en comptabilité	78
1.1. Principes et fondements de la théorie néo-institutionnelle	78
1.1.1. Du courant institutionnaliste à la théorie néo-institutionnelle	78
1.1.2 L'adoption d'une structure formelle relève d'une quête de légitimité institutionnelle.....	80
1.1.3. L'isomorphisme institutionnel.....	82
1.2. Théorie néo-institutionnelle et comptabilité.....	86
1.2.1. L'analyse des choix comptables	86
1.2.2. La profession comptable.....	88
2. L'analyse des organismes de normalisation comptable au prisme de la théorie néo-institutionnelle.....	90
2.1. Les apports de la théorie néo-institutionnelle à l'étude des organismes de normalisation	90
2.1.1. Les organismes de normalisation comptable, des institutions en quête de légitimité.....	90
2.1.2. Les organismes de normalisation comptables sont soumis à un isomorphisme institutionnel	92
2.2. Les études néo-institutionnelles sur les organismes de normalisation.....	95
2.2.1. Les études sur le fonctionnement de l'organisme de normalisation	95
2.2.2. Les études sur les mutations structurelles.....	100
CONCLUSION DU CHAPITRE 2.....	103
CONCLUSION DE LA PARTIE 1	109
DEUXIEME PARTIE: LES ENJEUX DE LA NORMALISATION DU RESULTAT COMPTABLE	111

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE.....	113
CHAPITRE 3: LE RESULTAT COMPTABLE COMME INDICATEUR DE LA PERFORMANCE FINANCIERE	115
INTRODUCTION DU CHAPITRE 3	117
1. Le concept de résultat en théorie économique.....	118
1.1. Revenu psychique, revenu réel et revenu monétaire selon Fisher	118
1.2. Le revenu comme une mesure de maintien du niveau de vie	121
2. Les modèles de résultat comptables inspirés de la théorie économique	126
2.1. Le résultat variable d'Alexander	126
2.2. Modèle de résultat et coût de remplacement	127
2.3. Détermination du résultat en prix de sortie.....	132
2.3.1. Le prix de sortie comme convention d'évaluation (« <i>exit value</i> »).....	132
2.3.2. Le résultat réalisable.....	134
3. Concept de maintien du capital et mesure du résultat comptable	138
3.1. La distinction entre le résultat et le maintien du capital	138
3.2. Les différentes approches du concept de maintien du capital.....	140
3.3. Le concept de maintien du capital dans les référentiels américain et international	142
3.3.1. Le maintien du capital dans le référentiel comptable américain.....	142
3.3.2. Le maintien du capital selon le référentiel IFRS	144
CONCLUSION DU CHAPITRE 3.....	149
CHAPITRE 4: LE DEBAT AUTOUR DU RESULTAT COMPTABLE.....	151
INTRODUCTION DU CHAPITRE 4	153
1. L'histoire du résultat comptable à travers les textes normatifs.....	154
1.1. Deux approches conceptuelles pour la détermination du résultat comptable : l'approche actifs-passifs et l'approche charges-produits.....	154
1.1.1. Principales divergences entre les deux approches	155
1.1.2. L'approche retenue dans les référentiels comptables de l'IASB et du FASB	156
1.2. “ <i>Current operating income</i> ” versus “ <i>all inclusive concept of income</i> ”.....	159
1.2.1. Une approche restrictive du concept de résultat : le « <i>current operating income</i> ».....	159
1.2.2. Une approche « élargie » du résultat : le « <i>all inclusive income</i> ».....	160
1.2.3. Le concept de résultat dans les référentiels comptables du FASB et de l'IASB	161
1.3. Résultat comptable et conventions d'évaluation des actifs.....	169
1.3.1. Les conventions d'évaluation des actifs et des passifs	170
1.3.2. De l'interrelation entre la juste valeur et une conception « <i>all inclusive</i> » du résultat	172
1.3.3. Un manque de cohérence dans le traitement comptable de la juste valeur dans les référentiels comptables.....	173
1.4. La présentation du résultat dans les états financiers	175
1.4.1. Les formats de présentation du résultat imposés par le FASB et l'IASB	176
1.4.2. Les études sur le format de présentation du résultat comptable	179

2. Pertinence et cohérence du résultat global dans la littérature	182
2.1 Définition des concepts	182
2.2. La cohérence comme justification du résultat global	185
2.2.1. Résultat global et cohérence du référentiel comptable	185
2.2.2. Le résultat global comme seul concept de résultat cohérent avec l'utilisation de la juste valeur	186
2.3. La cohérence comme justification d'une approche restrictive du résultat	187
2.3.1. Le « <i>stewardship</i> », fonction essentielle de la comptabilité	188
2.3.2. Le choix du coût historique comme convention d'évaluation	190
2.4. Le résultat global comme indicateur pertinent	193
2.4.1. Les études d'association	193
2.4.2. Les études de type laboratoire	195
2.5. Le résultat restrictif comme indicateur pertinent	195
2.5.1. La comptabilité en « <i>clean surplus</i> » n'est pas pertinente pour les utilisateurs.	196
2.5.2. Les études d'association	196
2.5.3. Les recherches qualitatives	198
2.6. Des méthodologies critiquées	199
2.6.1. Critiques adressées aux méthodologies expérimentales	199
2.6.2. Critiques adressées aux études d'association.....	200
3. Etude empirique menée sur les sociétés du CAC 40	202
3.1. Méthodologie de l'étude.....	202
3.2. Les résultats.....	205
CONCLUSION DU CHAPITRE 4.....	209
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE	211
TROISIEME PARTIE: ETUDE DU PROCESSUS DE NORMALISATION DU RESULTAT COMPTABLE PAR L'IASB.....	213
INTRODUCTION DE LA TROISIEME PARTIE	215
CHAPITRE 5: DE LA DEMARCHE DE RECHERCHE.....	217
INTRODUCTION DU CHAPITRE 5	219
1. Le positionnement épistémologique	220
1.1. Positivisme et constructivisme.	220
1.2. Positionnement épistémologique et choix méthodologique	224
1.2.1. Les méthodes de recherche : déductive, abductive et inductive.	224
1.2.2. Démarche de collecte et d'analyse des données	226
1.2.3. Le choix d'une posture « postpositive aménagée »	227
2. Les prémices de la recherche sur le terrain.....	232
2.1. Entretiens exploratoires auprès d'investisseurs et de préparateurs de comptes français.	232

2.1.1. L'intérêt méthodologique des entretiens exploratoires.....	232
2.1.2. Synthèse des entretiens menés auprès des investisseurs.....	234
2.1.3. Synthèse des entretiens menés auprès des responsables de communication financière.....	237
2.2. Les raisons de l'abandon des méthodes de collecte de données initialement envisagées.....	242
3. Le canevas de la recherche.....	247
3. 1. Les hypothèses de recherche.....	247
3.2. Collecte et analyse des données.....	252
CONCLUSION DU CHAPITRE 5.....	257
CHAPITRE 6: LES RESULTATS DE LA RECHERCHE.....	259
INTRODUCTION DU CHAPITRE 6.....	261
1. L'histoire d'un projet controversé.....	262
1.1. L'émergence d'une volonté de refonte des états financiers (1993-2001).....	265
1.1.1. Inscription d'un projet <i>Reporting comprehensive income</i> au planning de l'IASB.....	265
1.1.2. La publication de FRED 22 au Royaume-Uni.....	266
1.2. Un projet conjoint ASB/IASB vite abandonné (2002-2003).....	267
1.3. La première étape du projet conjoint IASB/FASB : IAS 1 révisée.....	269
1.4. La deuxième étape du projet conjoint (2007-2009).....	271
2. Analyse des réponses à l' <i>exposure draft</i>	274
2.1. <i>Le due process</i> de l'IASB.....	275
2.2. Méthode d'analyse des <i>comment letters</i>	277
2.2.1. Présentation de l' <i>exposure draft</i>	278
2.2.2. Classification des répondants.....	285
2.2.3. Codage des réponses.....	288
2.2.4. Comparaison entre l' <i>exposure-draft</i> et la norme révisée finale.....	295
2.3. Résultats et discussion.....	296
2.3.1. Répartition des répondants par catégorie et origine géographique.....	296
2.3.2. Analyse des réponses aux questions.....	306
2.3.3. Analyse et codage des arguments des répondants.....	316
2.3.4. Prise en compte des avis des répondants par le normalisateur.....	323
3. Analyse des positions des membres du JIG.....	329
3.1. Synthèse de la première réunion.....	329
3.2 Synthèse de la 2 ^{ème} réunion (septembre 2006).....	331
3.3. Synthèse de la 3 ^{ème} réunion du JIG (septembre 2007).....	333
4. Analyse textuelle des documents écrits de l'IASB.....	340
4.1. Occurrences des termes liés aux concepts de pertinence et de cohérence.....	340
4.2. Analyse qualitative des arguments utilisés par l'IASB.....	342

CONCLUSION DU CHAPITRE 6.....	347
CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE	349
CONCLUSION GENERALE	351
TABLE DES ILLUSTRATIONS	363
ANNEXES.....	365
BIBLIOGRAPHIE	399
TABLE DES MATIERES	417

Le processus de normalisation comptable par l'IASB : le cas du résultat

Anne LE MANH-BENA

RESUME

Cette recherche apporte une contribution à la compréhension du processus de normalisation comptable par l'IASB à travers le thème de la définition et de la présentation du résultat comptable. L'objet de recherche se décline en deux questions : Comment se positionnent les différentes parties prenantes dans le processus de normalisation du résultat comptable en IFRS ? Comment s'explique la pugnacité de l'IASB à imposer une nouvelle définition du résultat comptable ?

La première partie présente le cadre théorique retenu, qui emprunte à la théorie de l'agence et la théorie néo-institutionnelle. La seconde partie expose les enjeux de la normalisation du résultat comptable. La troisième partie rend compte des trois études qualitatives menées à partir d'un corpus d'écrits constitué de l'ensemble des documents publiés par l'IASB sur le thème de la définition du résultat comptable : normes, exposé-sondage, papier de discussion, réponses reçus par l'IASB suite à un appel à commentaires et synthèses de réunions de travail. Les principaux résultats concernent le fonctionnement du *due process* et la nature de l'argumentation utilisée par le normalisateur pour imposer sa conception du résultat comptable. Il apparaît ainsi que les avis des participants au *due process* sont peu pris en compte par le normalisateur et que ce dernier cherche essentiellement à accroître la cohérence de son référentiel comptable en imposant une définition et un format de présentation du résultat comptable dont la pertinence pour les utilisateurs peine à être mise en évidence.

MOTS-CLES : normalisation comptable, IASB, *due process*, résultat comptable, *comprehensive income*.

THE IASB'S STANDARD-SETTING PROCESS : A CASE STUDY

ABSTRACT

This research aims to contribute to the understanding of the IASB's standard-setting process through a single topic, the definition of income and its presentation in financial statements. Two research questions are addressed: what is the position expressed by the participants to the due process concerning the IASB's project on the definition and the presentation of income? How can be explained the pugnacity of the IASB to impose a new definition of income?

The theoretical framework of this research, based both on the agency theory and on the institutional theory, is presented in the first part. The stakes of accounting income standard-setting are exposed in the second part. The review of the literature on accounting income has made emerged two key concepts: the relevance for users of financial statements and the consistency of accounting standards and financial statements. The third part relates to the three qualitative studies conducted from all the written documents about the definition and the presentation of income issued by the IASB: standards, exposure draft, discussion paper, comment letters received by the IASB and summaries of meetings. Main results are about the effective operating of the due process and the nature of arguments used by the IASB to impose its conception of income. It appears first that the opinions expressed by participants to the due process are taken little into account by the international standard-setter. It is then shown that the IASB primarily seeks to increase the consistency of its standards by imposing a new definition of income and a new presentation format, which relevance for users has not been proved so far.

KEY WORDS: accounting standard-setting, IASB, due process, income, comprehensive income

