

CHAPITRE 6 : LE LISSAGE DES RESULTATS ET LA THEORIE POLITICO-CONTRACTUELLE DE LA COMPTABILITE.

La prise en compte des contrats pour expliquer les choix comptables des entreprises est le fait de Watts et Zimmerman dans un célèbre article publié en 1978 "Towards a positive theory of the determination of accounting standards". Cette approche est très couramment désignée par les chercheurs par le terme "*théorie positive de la comptabilité*" comme l'ont suggéré ses auteurs. Cependant, le terme de "*théorie politico-contractuelle*" est plus adéquat (Raffournier 1990). C'est la désignation que nous utiliserons par la suite dans ce texte. En effet, Watts et Zimmerman assimilent le terme positif à empirique. Or, les premières recherches empiriques en comptabilité datent de la fin des années soixante et ne sont pas le seul fait de cette école.

L'apport de Watts et Zimmerman se situe d'une part, dans l'importance accordée au comportement et aux motivations du dirigeant en matière de choix de procédures comptables et, d'autre part, dans la mise en évidence du rôle des contrats et des coûts liés à ces contrats dans les choix comptables effectués par l'entreprise.

Les fondements théoriques de l'approche politico-contractuelle développée par Watts et Zimmerman issus de la théorie de l'agence et de la théorie économique de la réglementation sont d'origine économique. Cette nouvelle perspective a permis d'introduire de nouvelles variables explicatives des choix comptables telles que les coûts contractuels, les coûts politiques, le contrôle managérial. Elle propose également une autre explication aux variations de la valeur de la firme lors des changements de procédures comptables. Nous étudierons les principaux travaux réalisés dans le cadre de la théorie politico-contractuelle afin de mettre en évidence l'intérêt de cette approche pour expliquer la politique de lissage des résultats.

SECTION 1 : LES FONDEMENTS THEORIQUES DE LA THEORIE POLITICO-CONTRACTUELLE.

Pour mieux appréhender les motifs qui incitent le dirigeant à choisir une politique comptable particulière, Watts et Zimmerman s'appuient sur les postulats de la théorie de l'agence et de la théorie de la réglementation.

11. La théorie de l'agence¹.

111. Les fondements de la théorie de l'agence.

La théorie de l'agence s'inscrit dans le cadre plus général de la théorie contractuelle des organisations qui considère l'entreprise comme un ensemble d'arrangements contractuels entre une ou plusieurs parties : actionnaires, obligataires, dirigeants, salariés etc... La firme apparaît comme une fiction légale, utilisée comme une "coquille" permettant d'accueillir l'ensemble des relations contractuelles entre individus :

"La firme est une fiction légale qui sert de lieu de réalisation d'un processus complexe d'équilibre entre les objectifs conflictuels d'individus à l'intérieur d'un cadre de relations contractuelles. En ce sens, le comportement de la firme s'apparente au comportement d'un marché ; c'est à dire, le résultat d'un processus d'équilibre complexe" (Jensen et Meckling 1976).

La relation qui lie un mandant (ou principal) et un mandataire (ou agent) est connue sous le terme de relation d'agence. La définition donnée par Jensen et Meckling (1976) et généralement reconnue comme référence est la suivante :

"On dira qu'une relation d'agence s'est créée entre deux (ou plusieurs) parties lorsqu'une de ces deux parties, désignée comme l'agent, agit soit de la part, soit comme représentant de l'autre, désignée comme le principal, dans un domaine décisionnel particulier".

¹ Une bonne synthèse de la théorie de l'agence a été faite dans un ouvrage collectif "De nouvelles théories pour gérer l'entreprise" écrit par Charreaux (G), Couret (A), Joffre (P), Koenig (G) et De Montmorillon (B) en 1987 et publié chez Economica.

La théorie de l'agence repose sur deux hypothèses comportementales. Premièrement, tous les individus sont supposés agir de façon à maximiser leur fonction d'utilité. Deuxièmement, ils sont capables d'anticiper rationnellement et sans biais, l'incidence des relations d'agence sur la valeur future de leur patrimoine. Les individus vont donc chercher à profiter des failles des contrats liées à l'incertitude de certaines clauses et à la non-observabilité du respect d'autres clauses pour maximiser leur utilité.

Une relation d'agence donne lieu à un problème d'agence sous plusieurs conditions. Il faut tout d'abord, qu'il y ait divergence d'intérêts entre le principal et l'agent. Mais, cette condition n'est pas suffisante. En effet, dans un univers sans incertitude, il serait possible d'établir un contrat permettant d'inciter l'agent à agir conformément aux vœux du principal. Si aucun coût n'est associé à l'établissement et à l'exécution du contrat, le problème d'agence est supprimé. L'existence d'un problème d'agence est donc associée à l'incertitude, à l'imparfaite observabilité des efforts de l'agent et aux coûts d'établissement et d'exécution des contrats. Il est sinon impossible, du moins extrêmement coûteux de prévoir toutes les éventualités possibles et donc de rédiger un contrat en conséquence. Par ailleurs, ce problème d'incertitude s'accompagne le plus souvent d'un problème d'asymétrie d'information. Il est généralement très difficile et très onéreux de mesurer les efforts déployés par un agent dans l'accomplissement de ses obligations et par conséquent de spécifier par contrat ce que doivent être ces dernières. En outre, l'agent possède des informations dont ne dispose pas le principal.

Bien entendu, les agents vont chercher à remédier aux failles des contrats. Ce comportement induit des coûts, dénommés coûts d'agence. Ainsi, Jensen et Meckling distinguent trois types de coûts d'agence :

- Les coûts de surveillance (ou de contrôle) sont engagés par le principal pour limiter le comportement opportuniste de l'agent.
- Les coûts d'obligation ou de dédouanement sont engagés par l'agent pour convaincre le principal qu'il oeuvre au mieux de ses intérêts.

Ces deux premiers types de coût sont des coûts explicites. Le troisième type de coût est au contraire un coût d'opportunité.

- Les coûts résiduels : ils correspondent à la perte d'utilité subie par le principal par suite de divergence d'intérêts avec l'agent¹. Cette perte résiduelle peut concerner à la fois l'agent et le principal. Elle vient de l'impossibilité d'exercer un contrôle total des activités de l'agent.

Les applications de la théorie de l'agence en comptabilité se sont tournées vers la relation qu'entretiennent les actionnaires et le dirigeant et les relations entre les créanciers et les actionnaires. Ces relations sont susceptibles d'être conflictuelles suite à la divergence d'intérêts entre les différentes parties. Par conséquent, des modes de résolution de ces conflits ont été mis en place pour diminuer les coûts d'agence.

112. La relation d'agence actionnaires/dirigeants.

Adam Smith (1776) avait déjà reconnu l'existence des problèmes posés par la relation d'agence, en prétendant que les grandes sociétés par actions qui venaient de faire leur apparition, constituaient une forme moins efficace d'organisation économique, du fait de la séparation entre les dirigeants chargés de la gestion et les propriétaires, apporteurs de capitaux.

*"Les directeurs de ces sortes de compagnies étant les régisseurs de l'argent d'autrui plutôt que de leur propre argent, on ne peut guère s'attendre qu'ils y apportent cette vigilance exacte et soucieuse que les associés d'une société apportent souvent dans le maniement de leurs fonds".*²

Ainsi, le problème de la séparation entre agent de direction et agent-propriétaire dans la firme managériale était d'ores et déjà reconnu au XVIII^{ème} siècle.

Jensen et Meckling (1976) qualifient de "relation d'agence" la relation qui s'établit entre actionnaire et dirigeant. Dans un environnement incertain, les tâches du dirigeant sont très complexes, on ne peut donc prévoir toutes les situations. Par conséquent, aucun contrat ne peut spécifier l'ensemble des

¹ Par exemple, le caractère sous-optimal des investissements entrepris du fait de la relation d'agence.

² Cité par Charreaux (G) in "De nouvelles théories pour gérer l'entreprise" (1987), Economica.

obligations du dirigeant et aucun système de mesure de performance ne peut permettre d'évaluer sans ambiguïté les efforts fournis, en éliminant en particulier les effets qui résultent de l'environnement. Le dirigeant peut avoir un comportement opportuniste ce qui peut être préjudiciable aux intérêts des actionnaires et ce d'autant plus que l'environnement est incertain, que ses efforts sont difficilement observables et que l'asymétrie d'information est importante. L'origine des conflits entre les dirigeants et les actionnaires se situe à trois niveaux :

1) Il se peut que les efforts déployés par les dirigeants en faveur de l'entreprise soient bénéfiques aux actionnaires et comportent une désutilité pour le dirigeant.

2) Les dirigeants ont une partie majeure de leur patrimoine, leur capital humain investi dans leur société. Par conséquent, ils sont beaucoup plus sensibles à la variabilité des résultats de la société que ne le sont les actionnaires qui peuvent plus facilement diversifier leur investissement.

3) L'horizon des dirigeants est limité à leur présence dans l'entreprise. Par conséquent, ils vont avoir intérêt à investir dans des projets moins risqués et plus rentables à court terme.

Les mécanismes régulateurs du comportement de l'agent qui sont privilégiés sont bien évidemment ceux qui permettent de minimiser les coûts d'agence. Nous allons considérer quels sont les différents systèmes qui permettent de régler les conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires.

Des systèmes de contrôle externes, la discipline par les marchés, contraignent les dirigeants à veiller aux intérêts des actionnaires.

Hart (1983) souligne que le caractère concurrentiel du marché des biens et services contraint les dirigeants à être compétitifs pour éviter la disparition de leur entreprise et la perte de leur emploi. En effet, une mauvaise gestion se répercute sur la valeur des actions de l'entreprise et l'équipe dirigeante court alors le risque d'être remplacée (Manne 1965).

De plus, l'indexation de la rémunération sur la performance incite les dirigeants à gérer l'entreprise conformément aux intérêts des actionnaires (Fama 1980). Si le dirigeant n'agit pas dans l'intérêt des actionnaires

(maximisation de la valeur de la firme), le marché du travail externe révisera les salaires futurs du dirigeant et diminuera la valeur de son capital humain.

Le troisième mécanisme régulateur vient du fonctionnement du marché financier. L'actionnaire mécontent de l'équipe dirigeante peut vendre ses titres. Il peut en résulter une baisse de la valeur de la firme et donc des problèmes de financement pour l'entreprise et des conséquences néfastes pour le dirigeant notamment s'il possède des titres ou si sa rémunération est indexée sur les cours. De plus, il peut craindre une prise de contrôle par une autre firme. Le marché financier est, en effet, le lieu d'affrontement des équipes dirigeantes.

Les systèmes externes de contrôle sont insuffisants pour contraindre totalement les dirigeants à agir dans l'intérêt des actionnaires. Ceci s'explique par le caractère imparfaitement concurrentiel des différents marchés. Il est alors nécessaire de recourir à des systèmes internes de contrôle.

Ainsi, les actionnaires peuvent exercer leur droit de vote afin de sanctionner le dirigeant lors d'une assemblée générale et demander le changement d'une équipe dirigeante. Mais, cette révocation est d'autant plus difficile que l'actionnariat est diffus.

Un autre mode interne de résolution des conflits entre actionnaires et dirigeant est la mise en place de systèmes d'intéressement et de rémunérations incitatrices pour le dirigeant. De multiples modalités de rémunération et d'intéressement ont été créées pour remédier aux coûts d'agence associés à ces conflits. Trois catégories de rémunérations sont fréquemment utilisées :

- 1) les rémunérations indépendantes de la performance de la firme (salaires, retraites et assurance vie). Le dirigeant dont la rémunération est fixe aura intérêt à diminuer la variance des résultats et à ne pas trop recourir au financement par endettement qui accroît les sorties fixes de liquidités. Il aura tendance à retenir des investissements moins risqués financés par fonds propres.

2) celles qui sont fonction de la performance de la firme, évaluées à partir des cours boursiers (distributions d'actions et obligations). Elles remédient aux inconvénients précédents. Le dirigeant a alors intérêt à fournir l'effort maximal sans se soucier de l'horizon puisqu'il profitera en tant qu'actionnaire du supplément de valeur dégagé. Ainsi, les options incitent le dirigeant à investir dans des investissements risqués et à recourir de façon plus importante à l'endettement.

3) celles qui dépendent des mesures comptables de la performance. Elles ont un rôle incitatif et on s'attend à un effet favorable sur les cours boursiers. De telles mesures risquent cependant d'inciter les dirigeants à choisir les mesures de performance comptables qui influencent favorablement le calcul de leurs rémunérations.

C'est à ce troisième type de rémunération que la théorie politico-contractuelle de la comptabilité s'intéresse car il fait intervenir les nombres comptables et plus particulièrement les résultats comptables et donc une possibilité pour le dirigeant qui agit de façon opportuniste de manipuler les nombres produits par la comptabilité.

L'analyse de l'utilisation des nombres comptables dans les contrats n'est pas limitée aux contrats signés entre le dirigeant et les actionnaires. La théorie politico-contractuelle de la comptabilité a également étudié l'importance des nombres comptables dans les contrats liant les actionnaires et les créanciers.

113. La relation d'agence actionnaires/créanciers.

De la même façon, il existe des conflits potentiels entre les créanciers, d'une part, et les dirigeants et actionnaires, d'autre part. Jensen et Meckling distinguent trois sources de conflits entre actionnaires et obligataires. Une première source de conflit est liée à la politique de dividendes. Les créanciers subiront un préjudice s'il y a accroissement du dividende versé, financé par réduction des investissements (due à la baisse de l'autofinancement) ou par émission subséquente de dette (augmentation du risque). De même, une mauvaise anticipation de la politique d'endettement future peut également

être à l'origine de conflits, en particulier si les nouvelles dettes émises bénéficient de conditions plus favorables que les dettes actuelles. Les obligataires ont pris leur décision de financement en considérant un niveau de risque donné ; or, les dirigeants peuvent très bien entreprendre un investissement plus risqué, une fois le financement obtenu, de façon à accroître la richesse des actionnaires. Enfin, une dernière source de conflit trouve son origine dans le caractère sous-optimal que peut avoir la politique d'investissement.

Bien entendu, les obligataires anticipent le comportement opportuniste des actionnaires pour évaluer leurs titres si bien que les coûts d'agence sont finalement supportés par les actionnaires. Il est donc dans l'intérêt de ces derniers de mettre en place des systèmes permettant de réduire les coûts d'agence.

Jacquillat et Levasseur (1984) distinguent trois catégories de méthodes de résolution des conflits actionnaires/créanciers. En premier lieu, il est possible de spécifier des clauses dans les contrats d'endettement. Ces clauses analysées par Smith et Warner (1979) peuvent contraindre les politiques d'investissement des firmes, la politique de dividendes et la politique de financement (ratio d'endettement, ratio de couverture...). En second lieu, certaines formes d'actifs financiers tels que les obligations convertibles ou les obligations à bons de souscription sont particulièrement aptes à résoudre ce type de conflit de même que les emprunts qui comportent des clauses de remboursement anticipé (Jensen et Meckling 1976). De la même manière, l'endettement à court terme qui équivaut à une renégociation périodique de l'endettement à long terme constitue un mode de contrôle efficace.

La théorie politico-contractuelle de la comptabilité porte son attention sur les clauses contractuelles établies à partir des nombres comptables. Dès lors que certaines clauses sont fixées à partir de nombres issus du système comptable et notamment du résultat comptable, on peut penser que le dirigeant sera incité à les manipuler afin de maximiser son utilité.

En conclusion, les relations d'agence entraînent un certain nombre de conflits potentiels entre les différentes parties de l'entreprise et donc des coûts

d'agence. Pour remédier à ces conflits et minimiser ces coûts, différents modes de régularisation sont mis en place. Des clauses dans les contrats d'endettement sont établies pour limiter les conflits entre les actionnaires et les obligataires. De la même façon, les grilles de rémunération sont fixées de façon à limiter les conflits entre actionnaires et dirigeant. Mais, les clauses de ces contrats font intervenir les nombres comptables et donc la possibilité pour le dirigeant de les manipuler dans son propre intérêt.

*

* *

Ainsi, la théorie politico-contractuelle de la comptabilité base toute son analyse sur l'utilisation des nombres comptables dans les contrats signés entre les différentes parties de la firme.

Le second apport de Watts et Zimmerman réside dans la prise en compte des coûts politiques supportés par l'entreprise qui justifient certains choix comptables. La base théorique de cette analyse est empruntée à la théorie de la réglementation.

12. La théorie de la réglementation.

La littérature économique traditionnelle justifie la réglementation et notamment les réglementations concernant les publications financières des firmes par l'échec du marché de l'information comptable qui ne permet pas une allocation équitable des ressources au sens économique du terme. En effet, les investisseurs ne peuvent pas toujours distinguer les firmes efficaces des firmes moins efficaces pour différentes raisons :

- le dirigeant a le monopole de l'information : il dispose en outre d'informations privilégiées sur les opérations futures de la firme.
- les investisseurs peuvent être naïfs et ne pas savoir interpréter les informations publiées dans les états financiers.
- les nombres comptables n'ont aucune signification : certains principes comptables (principe des coûts historiques, principe de prudence) ne

permettent pas aux états comptables de refléter la réalité économique de la firme.

- les procédures comptables sont très diverses : le comptable peut choisir différentes méthodes d'évaluation.

- la comptabilité manque d'objectivité : ainsi, l'évaluation du montant des créances clients qui ont une probabilité importante de devenir impayées est sujet à beaucoup d'arbitraire et de subjectivité.

La littérature économique traditionnelle suggère donc que la richesse sociale puisse être améliorée au sens de Pareto par une réglementation. Ainsi, pour protéger les investisseurs, les dirigeants doivent obligatoirement appliquer les normes comptables d'élaboration et de publication des états financiers de telle sorte que l'allocation des ressources sur le marché de l'information comptable se rapproche de l'allocation telle qu'elle aurait été permise par un marché concurrentiel.

D'autres chercheurs considèrent l'information comptable comme un bien public dont l'utilisation par une personne ne prive pas les autres personnes de l'utiliser. On ne peut pas, en effet, exclure les non acheteurs d'information comptable puisque l'information est un bien public. C'est à ce titre qu'elle doit faire l'objet d'une normalisation par les pouvoirs publics qui ont pour objectif la recherche de l'intérêt public.

Watts et Zimmerman (1986) appréhendent différemment la réglementation comptable. Selon eux, les politiciens et les bureaucrates, comme tous les individus, maximisent leur bien-être et leur utilité. La réglementation devient alors une réponse aux demandes de différents groupes d'intérêt qui luttent entre eux pour maximiser les profits de leurs membres. Les procédures comptables sont le résultat de pressions politiques de la part des différents groupes concernés par les états comptables de la firme. Les pressions s'exercent à deux niveaux : les différentes parties en présence vont, d'une part, essayer d'influencer les nouvelles normes comptables et, d'autre part, une fois l'ensemble des normes fixées, elles ont une certaine latitude pour choisir parmi les différentes procédures comptables admises. Chaque groupe d'intérêt agira de façon à maximiser sa propre utilité (Watts et Zimmerman 1978, 1979).

Les coûts d'information expliquent la constitution de groupes d'intérêts (comme les syndicats) car le regroupement permet des économies d'échelle dans la mesure où pour un individu seul, les coûts de l'information risquent d'être très supérieurs aux bénéfices retirés de cette information. Au sein de chaque groupe, les intérêts sont supposés homogènes alors qu'ils sont hétérogènes d'un groupe à l'autre. L'existence de coûts organisationnels limite l'avantage des groupes de grande taille. Pour faire pression sur une réglementation, le groupe d'influence fait un calcul coûts/bénéfices. Pour mettre en place une réglementation, le politicien fait le même calcul. En effet, pour prendre la décision de réglementer, il est nécessaire de comparer les coûts liés à la réglementation (coût de mise en conformité avec les nouvelles normes, coût du lobbying par exemple) avec les bénéfices retirés de cette réglementation (maximisation de sa richesse, maximisation de la valeur de l'entreprise).

Le processus politique est donc une concurrence parmi les individus, parmi les groupes de pression pour des transferts de richesse en leur faveur. Les théoriciens du processus politique se sont focalisés sur les incitations des individus à faire coalition pour faire pression et obtenir des transferts positifs de richesse. L'ensemble des lois et règlements sont le fruit d'un résultat d'équilibre entre deux forces en opposition (1) celles qui reçoivent les bénéfices et (2) celles qui produisent les bénéfices.

Selon la théorie politico-contractuelle, l'échec du marché de l'information comptable n'est pas le bon argument pour justifier la réglementation. En effet, on peut penser que les organismes de normalisation comptable agissent comme n'importe quel agent c'est à dire qu'ils recherchent la maximisation de leur propre intérêt. Ils constituent eux aussi un groupe d'influence : ils sont incités à augmenter les ressources qu'ils contrôlent pour maximiser leur utilité. La réglementation n'est alors pas forcément justifiée par la recherche de l'intérêt public. L'approche politico-contractuelle permet de modéliser le comportement des politiciens. Les coûts issus du processus politique sont réels, ils incitent les dirigeants à choisir les procédures comptables qui les minimisent. Par conséquent, tout choix comptable volontaire ou mandaté est un problème politique.

Pour étudier les choix et les réactions des dirigeants face aux procédures comptables, il est nécessaire d'évaluer les coûts et bénéfices des différentes procédures comptables. Par hypothèse, le dirigeant choisit la méthode comptable qui maximise sa richesse. La théorie politico-contractuelle de la comptabilité se focalise sur les effets en termes de cash-flows des procédures comptables et sur les conséquences de ces procédures sur la richesse du dirigeant. Ces deux aspects sont les principales motivations du dirigeant lorsqu'il adopte une nouvelle méthode comptable ou lorsqu'il fait pression contre une nouvelle normalisation comptable. En effet, sa rémunération incitatrice et la valeur de son capital humain sont affectées par les nombres publiés dans les états comptables. Dès lors, il pourra être incité à adapter une nouvelle méthode comptable si elle affecte positivement sa richesse.

*

* *

Le schéma qui suit montre comment la richesse du dirigeant est affectée par les changements de méthodes comptables. Il constitue un résumé schématique de la "théorie positive de la comptabilité" (Kelly 1983). Il montre notamment que la richesse du dirigeant est affectée par les modifications de méthodes comptables dès lors que le dirigeant est propriétaire d'actions de la société qu'il gère (capital financier), dès lors que le dirigeant s'est investi dans cette société (capital humain), dès lors que la rémunération du dirigeant est fixée par référence aux nombres comptables.

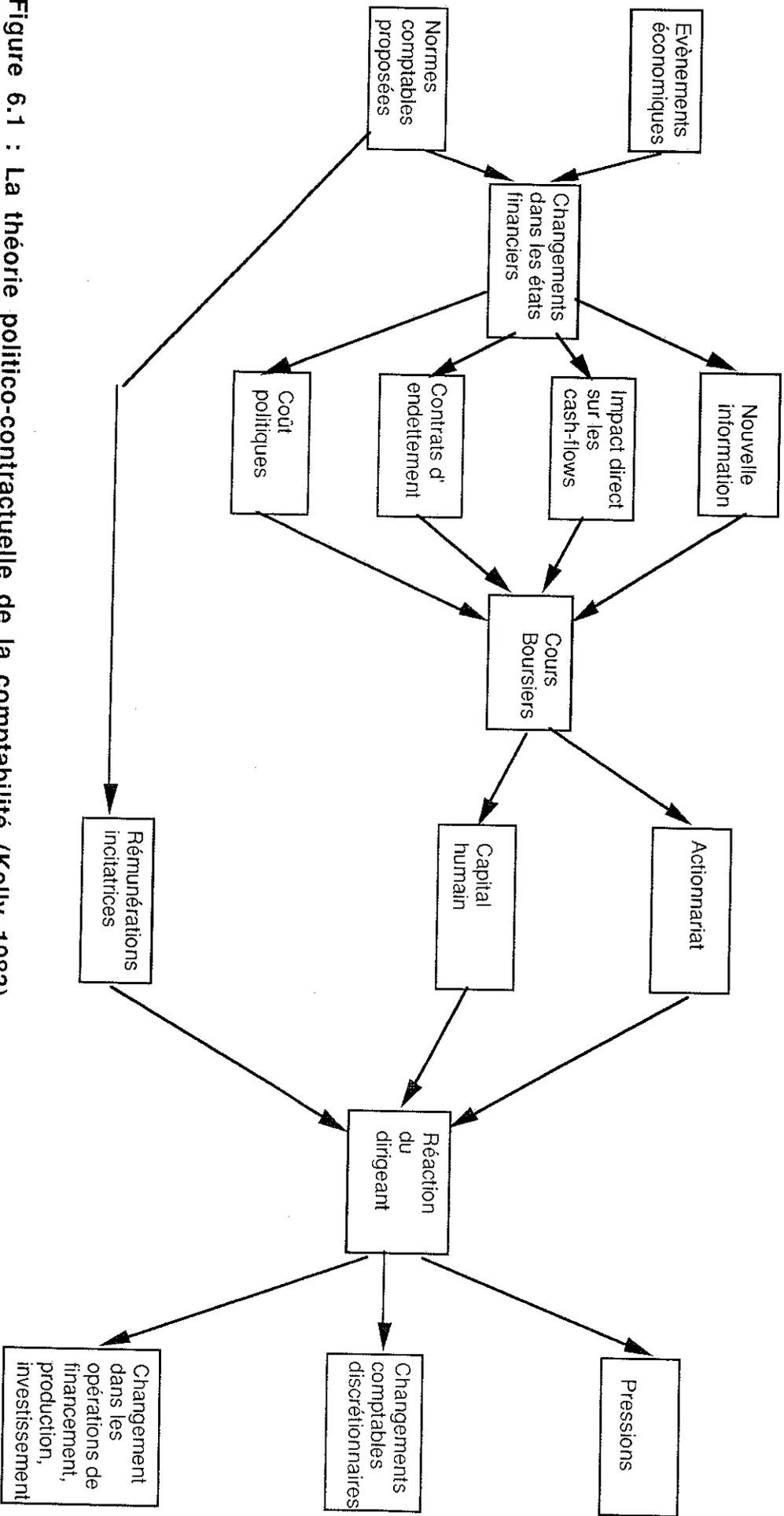


Figure 6.1 : La théorie politico-contractuelle de la comptabilité (Kelly 1983).



SECTION 2 : LES CHOIX COMPTABLES ET LA THEORIE POLITICO-CONTRACTUELLE.

Les concepts développés par la théorie de l'agence et la théorie économique de la réglementation ont permis à la théorie politico-contractuelle de la comptabilité d'introduire les coûts contractuels et les coûts politiques pour expliquer les choix comptables des dirigeants.

Le terme de coûts contractuels est utilisé pour désigner l'ensemble des coûts suivants :

- les coûts de transaction tels que les honoraires des intermédiaires.
- les coûts d'agence tels que les coûts de surveillance ou les coûts d'obligation ou de dédouanement et les coûts résiduels.
- les coûts d'information tels que les coûts supportés par un agent pour avoir accès à l'information.
- les coûts de renégociation tels que les coûts de réécriture des contrats existants quand ils sont devenus obsolètes.
- les coûts de faillite tels que les coûts légaux de faillite ou les coûts liés aux décisions dysfonctionnelles.

Dans une vision élargie, les coûts contractuels comprennent également les coûts politiques tels que les coûts liés au lobbying ou les coûts de mise en conformité des comptes.

Cette deuxième section se propose d'explicitier l'impact des coûts politico-contractuels sur les choix comptables des firmes. Dans un premier temps, nous reprendrons les trois hypothèses principales énoncées par la théorie politico-contractuelle qui relie les choix comptables du dirigeant à la visibilité politique de l'entreprise, au type de rémunération du dirigeant ou aux contrats d'endettement avec notamment la présence de clauses restrictives dans ces contrats. Nous montrerons, dans un deuxième temps, que la structure financière de l'entreprise et la présence d'un groupe d'actionnaires majoritaires sont un déterminant important des choix comptables. Enfin, dans un troisième temps, nous développerons les arguments avancés par Watts et Zimmerman permettant d'étudier l'impact des choix comptables sur les cours boursiers lorsque les coûts politico-contractuels sont pris en compte dans l'analyse.

21. L'influence des coûts politico-contractuels sur les choix comptables d'une entreprise.

Les travaux empiriques visant à expliquer les choix comptables dans un contexte politico-contractuel ont développé trois hypothèses principales :

- l'hypothèse des coûts politiques
- l'hypothèse des rémunérations incitatrices des dirigeants.
- l'hypothèse des clauses restrictives dans les contrats d'endettement.

211. Coûts politiques et choix comptables.

2111. La relation entre les coûts politiques et les choix comptables.

L'hypothèse des coûts politiques est liée à l'analyse des relations de l'entreprise avec les pouvoirs publics et notamment avec les organismes de normalisation comptable, relations qui engendrent des coûts provenant de réglementations directes ou indirectes (Kelly 1983).

En effet, les différents rapports fournis aux organismes de réglementation visant à dresser l'audit d'une situation économique, sociale... sont généralement élaborés à partir des nombres comptables. Ainsi, dans le secteur bancaire, les pouvoirs publics exigent le respect de certains ratios déterminés par référence à des nombres issus des documents comptables. Ces documents doivent être établis en respectant les principes comptables généralement admis. Mais, ces principes laissent certaines latitudes et permettraient au dirigeant de manipuler l'information au mieux de ses intérêts.

De plus, les pouvoirs publics ont un souci d'équité entre les différents secteurs économiques. Ainsi, des lois interdisent les pratiques de monopole et limitent les situations oligopolistiques. Les nombres produits par la comptabilité révèlent généralement de telles pratiques. D'importants résultats dans les secteurs monopolistiques justifient une politique de transferts négatifs de richesse vers un autre secteur en crise. Ainsi, le profit des firmes

pétrolières dans les années soixante-dix a attiré l'attention des politiques et les résultats publiés ont influencé les actions du Congrès Américain ce qui a abouti à des taxations supplémentaires dans ce secteur.

Comme il est coûteux d'analyser les véritables raisons d'importants résultats, le politicien est censé préférer ne pas tenir compte du fait que les nombres ont pu être calculés avec différentes méthodes. Ce type de réglementations incite donc les dirigeants de ces secteurs d'activités à utiliser des procédures comptables qui diminuent les résultats publiés. En effet, de faibles profits vont amoindrir les probabilités d'actions non désirées des pouvoirs publics et éventuellement accroître les probabilités de subventions.

Les nombres comptables ont aussi été utilisés dans les réglementations portant sur le contrôle des prix, beaucoup de sociétés ont dû fixer leurs prix par référence aux coûts déterminés par le système comptable. Ce type de réglementations peut entraîner des pressions sur les différentes normes de calcul des coûts de telle sorte que les méthodes comptables choisies maximisent le coût des produits soumis au contrôle des prix.

Les politiciens sont eux aussi censés agir de façon à maximiser leur fonction d'utilité. De telles réglementations vont viser essentiellement des entreprises ou des secteurs d'activité visibles des électeurs. Les dirigeants d'entreprises visibles politiquement et donc susceptibles de supporter des coûts politiques seront donc incités à diminuer les résultats comptables publiés.

La théorie politico-contractuelle propose donc l'hypothèse suivante :

Les entreprises dont la visibilité politique est grande préfèrent les méthodes comptables qui diminuent le résultat publié.

2112. Les variables de substitution susceptibles d'appréhender les coûts politiques.

Toute la difficulté pour le chercheur consiste à opérationnaliser le concept de coûts politiques, d'en trouver une mesure afin de tester empiriquement l'hypothèse des coûts politiques. Différents types de mesures ont été proposés. Le plus souvent, la sensibilité politique de la firme a été

appréhendée à partir de sa taille. Cette mesure est justifiée par une étude de Zimmerman (1983). Les impôts étant une composante essentielle des coûts politiques, on peut montrer que les firmes les plus grandes supportent, toutes choses égales par ailleurs, des taxes plus importantes, donc des coûts politiques plus élevés. Si la sensibilité politique de la firme varie avec sa taille, les firmes les plus grandes seront probablement plus enclines à adopter les procédures comptables qui diminuent les résultats publiés.

La taille est la variable de substitution la plus fréquemment utilisée mais d'autres mesures des coûts politiques ont été proposées dans la littérature telles que :

- l'appartenance à une industrie : il existe des secteurs d'activité plus sensibles politiquement que d'autres généralement des secteurs clefs de l'économie. Une variable dichotomique permettra de diviser les firmes en fonction du degré de réglementation du secteur auquel elles appartiennent.

- la concentration de l'industrie : elle est un indice de la présence ou non de monopole c'est à dire d'apparence de profits anormaux. Or, les pouvoirs publics, par une politique antitrust, imposent des coûts aux entreprises appartenant à de tels secteurs.

- la part de marché de l'entreprise : elle retrace la probabilité pour l'entreprise de réaliser des profits anormaux et donc d'attirer l'attention des pouvoirs publics.

- l'intensité du capital : elle met en évidence la probabilité de profits anormaux. En effet, si les firmes avec une forte intensité capitalistique n'incorporent pas le coût d'opportunité du capital dans le résultat net, alors les résultats comptables de ces firmes excéderont les résultats des firmes avec une faible intensité capitalistique et une forte main d'oeuvre. Ces firmes supporteront probablement des coûts politiques supérieurs.

- le risque et la variabilité des résultats : normalement, une firme dont les résultats sont très variables devrait avoir de hauts niveaux de résultats (Arbitrage rentabilité/risque). Ceci peut donner l'apparence de profits

excessifs. La variabilité des résultats incite donc les firmes à diminuer les résultats.

Dans toutes les études testant l'hypothèse des coûts politiques, les chercheurs font implicitement l'hypothèse que les politiciens ne corrigent pas les résultats publiés par les entreprises même si les méthodes comptables utilisées diffèrent d'une entreprise à l'autre parce que ce retraitement serait vraisemblablement trop coûteux.

Par conséquent, les firmes vont éviter les augmentations de résultats si elles ont une grande taille, si elles appartiennent à une industrie réglementée, si elles ont une part de marché importante, si elles sont dans une industrie concentrée, si elles ont une forte intensité capitalistique ou si elles ont un risque systématique important.

2113. Les validations empiriques de l'hypothèse relative à la visibilité politique¹.

Plusieurs tests empiriques ont été effectués pour déterminer dans quelle mesure la visibilité politique des entreprises entraîne des méthodes comptables qui diminuent les résultats. Les résultats empiriques de ces études confortent les hypothèses développées ci-dessus. En effet, ils montrent que les firmes dont la visibilité politique est grande sont plus enclines à choisir les méthodes comptables qui diminuent leurs résultats. Ainsi, Hagerman et Zmijewski (1979) montrent que les firmes qui choisissent le système d'amortissement linéaire ont une taille significativement plus grande et présentent une intensité capitalistique plus forte que les firmes utilisant l'amortissement dégressif. Par contre, le degré de concentration du secteur de la firme n'explique pas le choix de la méthode d'amortissement.

Pour expliquer le choix de la méthode d'évaluation des stocks, l'intensité du capital et le degré de concentration du secteur sont significatifs au seuil de 10% (Hagerman et Zmijewski 1979). Morse et Richardson (1983)

¹ Le tableau (pages 264 et s.) reprend les conclusions empiriques des principales études ayant testé cette hypothèse.

montrent que la taille est significative au seuil de 1% pour expliquer le choix de la méthode d'évaluation des stocks, de même que le degré de concentration qui n'est significatif qu'au seuil de 5%. Lee et Hsieh (1985) confirment également l'hypothèse des coûts politiques dans le choix de la méthode d'évaluation des stocks.

La taille et le degré de concentration du secteur sont également significatifs à un seuil de 10% pour le choix d'une méthode de report du crédit d'impôt pour investissement (Hagerman et Zmijewski 1979).

Il apparaît donc que la visibilité politique d'une entreprise (taille, concentration du secteur, intensité capitaliste etc...) entraîne des méthodes comptables qui diminuent le niveau du résultat publié (amortissement linéaire, évaluation des stocks par la méthode LIFO, crédit d'impôt pour investissement étalé...)

La portée des conclusions de ces études est toutefois limitée par le choix de la variable de substitution utilisée pour mesurer la visibilité politique. En effet, le choix de la taille repose sur l'hypothèse testée par Zimmerman (1983) selon laquelle les plus grandes entreprises sont les plus imposées. Or, on peut raisonnablement admettre que les grandes firmes disposent d'une capacité suffisante pour exercer une pression leur permettant d'éviter une réglementation qui leur serait défavorable.

De plus, la taille peut aussi n'être qu'une variable de substitution de l'appartenance à un secteur d'activité déterminé dans la mesure où la taille des firmes d'une même industrie est souvent très proche (Ball et Foster 1982). Bowen, Noreen et Lacey (1981) n'ont d'ailleurs mis en évidence aucune relation entre la taille et les choix comptables pour les industries du gaz et du pétrole. Ceci supporte l'intuition d'Hagerman et Zmijewski (1981) qui estiment que les résultats obtenus à partir de la variable taille reflètent en fait un effet d'appartenance à un secteur déterminé. Watts et Zimmerman (1978), Lilien et Pastena (1982) avancent également cette idée. Daley et Vigeland (1989) ont mis en évidence une relation significative entre la taille et les procédures comptables d'enregistrement des dépenses de recherche et développement qui ne vaut que pour leur sous-échantillon constitué des plus petites firmes. Il est donc possible que les conclusions empiriques de

l'hypothèse des coûts politiques utilisant la taille comme variable de substitution soient explicables par l'industrie.

Il faut aussi souligner le fait que la taille de la firme est une mesure qui varie dans le temps et qui, par conséquent, ne saurait constituer une mesure stationnaire des coûts politiques supportés par une entreprise.

Il existe d'autres facteurs affectant l'exposition politique tels que le degré de syndicalisation des salariés d'une firme. Liberty et Zimmerman (1986) analysent le comportement des résultats d'une firme lorsqu'elle renégocie les conventions salariales. Lorsque ceux-ci sont inférieurs à un niveau prévu, les syndicats peuvent estimer qu'ils sont volontairement diminués afin d'éviter toute revendication salariale. Ils s'ensuit des coûts politiques (coûts syndicaux). Cette hypothèse n'est toutefois pas validée empiriquement : les dirigeants ne semblent pas diminuer les résultats avant les conventions salariales. Ceci peut s'expliquer ou par la non naïveté des salariés, ou par le fait que les firmes avec des conventions salariales ont souvent des performances faibles donc des résultats en baisse, ou encore par des problèmes méthodologiques (modélisation du résultat).

*

* * *

Il semble donc que les coûts politiques déterminent les choix comptables d'une entreprise mais cette conclusion repose sur la pertinence de la variable de substitution utilisée pour opérationnaliser les coûts politiques, variable de substitution sujette à de nombreuses controverses.

La deuxième hypothèse avancée par la théorie politico-contractuelle relie les choix comptables d'une entreprise aux contrats de rémunération des dirigeants.