



Impact des normes IFRS sur la manipulation comptable des sociétés françaises cotées

Catherine Grima

► To cite this version:

Catherine Grima. Impact des normes IFRS sur la manipulation comptable des sociétés françaises cotées. Gestion et management. Conservatoire national des arts et métiers - CNAM, 2017. Français. NNT : 2017CNAM1101 . tel-01584482

HAL Id: tel-01584482

<https://theses.hal.science/tel-01584482>

Submitted on 8 Sep 2017

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.

ÉCOLE DOCTORALE ABBE GREGOIRE
LABORATOIRE INTERDISCIPLINAIRE DE RECHERCHE EN
SCIENCES DE L'ACTION

THESE

Soutenue par :

Catherine GRIMA

Le 03 juillet 2017

Pour obtenir le titre de :

Docteur du Conservatoire National des Arts et Métiers

Discipline : Sciences de Gestion / Spécialité : Comptabilité, Contrôle, Audit

IMPACTS DES NORMES IFRS SUR LA
MANIPULATION COMPTABLE DES
SOCIETES FRANCAISES COTEES

THÈSE dirigée par : **Monsieur TONDEUR Hubert**
Professeur au Conservatoire National des Arts et Métiers

RAPPORTEURS : **Monsieur CADIOU Christian**
Professeur à l'IAE de Brest
Monsieur PRAT DIT HAURET Christian
Professeur à l'IAE de Bordeaux

JURY : **Madame LANDE Evelyne** Président du Jury
Professeur à l'IAE de Poitiers

Monsieur DE CAMBOURG Patrick
Président de l'Autorité des Normes Comptables
Monsieur DE LA VILLARMOIS Olivier
Professeur à l'IAE de Paris
Monsieur HOARAU Christian
Professeur au Conservatoire National des Arts et Métiers

« Il n'y a que les esprits légers pour ne pas juger sur les apparences.
Le vrai mystère du monde est le visible, non l'invisible. »

Oscar Wilde

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier, en premier lieu mon directeur de thèse, le professeur Hubert Tondeur, pour la confiance et l'aide qu'il m'a accordées en acceptant de diriger mon travail. Ses conseils et sa direction m'ont permis de mener à bien ce travail de recherche.

Je remercie le Professeur Christian Cadiou d'avoir accepté d'être mon rapporteur. Je remercie également le Professeur Christian Prat dit Hauret d'être également mon rapporteur, après avoir partagé avec lui un grand moment de fiscalité italienne lors d'un jury.

Je remercie les professeurs Christian Hoarau et Evelyne Lande d'avoir accepté de me faire l'honneur de leur participation à mon jury, ainsi que Patrick de Cambourg, Président de l'Autorité des Normes Comptables. Mes remerciements également pour le professeur Olivier de La Villarmois dont l'aide me fut précieuse en début de thèse mais également lors de mon arrivée dans le monde universitaire.

Je n'oublie pas de remercier le Professeur Fabrice Riva, pour son aide et les précieux conseils prodigués en matière statistique. Je remercie également mes collègues et amis de l'IAE Lille pour m'avoir encouragée et soutenue tout au long de ces années.

Mes remerciements ne seraient pas complets si je n'adressais pas mes plus vives pensées pour ceux que j'aime et qui me font le bonheur d'être toujours présents à mes côtés.

RESUME

Ce travail de recherche apporte une contribution à l'étude de la gestion des données comptables et à sa mise en évidence lors de l'utilisation du référentiel IFRS.

L'objet de recherche se découpe en deux questions, le changement de référentiel comptable est-il source de plus de manipulation comptable et quels sont les moyens de mettre en évidence la manipulation comptable des comptes établis en normes IFRS ?

Notre chapitre liminaire expose le contexte de la création et de l'implémentation des normes IFRS. Le chapitre 1 témoigne de leur impact sur les indicateurs de gestion des comptes consolidés des sociétés françaises cotées.

Le chapitre 2 étudie le comportement des accruals à l'approche des seuils comptables, et la possible manipulation comptable des résultats. Le chapitre 3 est une étude approfondie des accruals discrétionnaires comme moyen de manipuler les données comptables.

Mots-clés : normalisation comptable, IFRS, manipulation comptable, accruals.

RESUME EN ANGLAIS

This research aims to contribute to the study of the management of the accounting data and to its derivative using the IFRS standards.

Two research questions are emerging: is the change of accounting standards a source of more accounting manipulation and what are the ways to highlight the accounting manipulation of accounts established in IFRS standards?

Our introductory chapter sets out the context of the creation and the implementation of IFRS. Chapter 1 highlights their impact on the consolidated accounts of listed French companies' management indicators.

Chapter 2 studies the behavior of the accruals closed the accounting thresholds, and the possible accounting manipulation of results. Chapter 3 is a comprehensive study of the accruals discretionary to manipulate accounting data.

Key Words: accounting standard-settings, IFRS, accounting manipulation, accruals.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	4
RESUME.....	6
RESUME EN ANGLAIS	7
TABLE DES MATIERES.....	8
INTRODUCTION GENERALE	10
CHAPITRE LIMINAIRE LA NORMALISATION COMPTABLE FACE A LA GESTION DU RESULTAT.COMMENT GARANTIR LA FIABILITE DE L'INFORMATION FINANCIERE ?... 18	
1. La comptabilité, objectifs, principes, limites.....	22
1.1. Objectifs	22
1.2. Les principes comptables	27
1.3. Les parties prenantes et les limites de la comptabilité	28
2. Cadre théorique de la comptabilité	33
2.1. La comptabilité dans le cadre de la théorie de l'agence	33
2.2. La théorie positive de la comptabilité	37
3. La gestion des données comptables	42
3.1. Les données comptables.....	42
3.2. Motivation des parties prenantes, théorie de l'agence et gestion des données comptables	46
3.3. L'existence et les raisons de la gestion comptable.....	50
4. La normalisation comptable internationale.....	57
4.1. La genèse et les objectifs de la normalisation internationale	57
4.2. La mise en œuvre.....	62
5. Les normes IFRS et la théorie comptable.....	67
5.1. La théorie positive de la comptabilité.....	67
5.2. Contexte dans lequel évoluent les normes IFRS	68
5.3. Cadre conceptuel de la recherche	70
Bibliographie.....	74
CHAPITRE 1. IMPACT DES NORMES IFRS SUR LE COMPTE DE RESULTAT ET LE BILAN DES SOCIETES FRANÇAISES COTEES : UNE APPROCHE PAR LES DOUBLES DIFFERENCES	80
1. Introduction	83
2. Impact du changement dans le mode de calcul du chiffre d'affaires sur la valeur ajoutée, le résultat financier, le résultat courant avant impôt et le résultat net.....	86
2.1 Reconnaissance, évaluation et comptabilisation du chiffre d'affaires.....	86
2.2 Principales divergences et tableau comparatif	90
2.3 Les hypothèses testables en matière de valeur ajoutée, de résultat financier, de résultat courant avant impôt et de résultat net.....	90
2.4 Interprétation des écarts par rapport aux prévisions attendues	95
3. Méthodologie	96
3.1 Comment estimer l'impact du changement de normes ? L'apport de l'estimateur des doubles différences.....	96
3.2 Doubles différences : le principe	98
3.3 Doubles différences et régression linéaire.....	100
3.4 Généralisation.....	101
4. Données.....	101
5. Résultats.....	103

5.1	Analyse univariée	103
5.2	Analyse multivariée : application des doubles différences	108
6.	Conclusion.....	111
Bibliographie.....		112
CHAPITRE 2. MISE EN EVIDENCE DE LA GESTION DU RESULTAT COMPTABLE PAR L'ETUDE DES SEUILS		
		114
1.	Introduction	117
2.	La manipulation comptable et les seuils comptables.....	118
2.1.	Les seuils comptables, motivations à la manipulation des données comptables ...	118
2.2.	La mise en œuvre de la gestion du résultat comptable.....	121
3.	Méthodologie	124
3.1.	Comment mettre en évidence la manipulation comptable par l'étude des seuils ?	124
3.2.	Hypothèses à tester	128
4.	Données.....	130
5.	Résultats.....	131
5.1.	La gestion du résultat comptable pour éviter les pertes.....	132
5.2.	La gestion du résultat comptable pour éviter les baisses de résultats.....	138
6.	Conclusion.....	144
Bibliographie.....		145
CHAPITRE 3. MISE EN EVIDENCE DE LA MANIPULATION COMPTABLE POUR LES SOCIETES FRANCAISES COTEES SUITE A LA REFORME DES ACTIFS ET AU PASSAGE AUX NORMES IFRS.....		
		146
1.	Introduction	149
2.	Les indicateurs permettant de tester la manipulation comptable des résultats	152
2.1.	Les actifs à long terme	152
2.2.	Le besoin en fonds de roulement.....	158
3.	Les accruals.....	162
3.1.	Les accruals longs et courts.....	162
3.2.	Les accruals normaux et discrétionnaires.....	163
3.3.	Les modèles d'accruals liés à la gestion du résultat.....	163
3.4.	Dechow et Dichev	167
4.	Données.....	169
4.1.	Echantillon.....	169
4.2.	Méthodologie utilisée.....	170
5.	Résultats.....	171
5.1.	Mise en évidence des accruals discrétionnaires	171
5.2.	Analyse univariée	174
5.3.	Mise en évidence de l'évolution des accruals discrétionnaires entre PCG et IFRS par le DID	176
6.	Conclusion.....	178
Bibliographie.....		179
CONCLUSION GENERALE.....		180
LISTE DES FIGURES.....		186
LISTE DES TABLEAUX		187
LISTE DES ACRONYMES		188
BIBLIOGRAPHIE.....		189
TABLE DES MATIERES.....		197

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

« Non seulement les chiffres gouvernent le monde mais encore montrent-ils comment il est gouverné » Goethe.

La comptabilité est à la base de la communication financière. Il s'agit d'une matière ayant connu une évolution permanente. A partir de l'Antiquité, elle retrace les opérations financières sous forme d'écritures sur des tablettes d'argile ou sur des papyrus. Les Romains et les Egyptiens ont été les premiers à l'utiliser dans la vie commerciale. Le premier ouvrage de comptabilité a été publié par Luca Pacioli au 15ème siècle. Il y décrit la méthode de tenue des comptes des marchands vénitiens. Il est source d'inspiration de nombreux auteurs et notamment de ceux qui, plus tard, à la demande du roi Louis XIV ont rédigé la première loi comptable s'appliquant à un territoire Français : le titre III de l'Ordonnance de Colbert sur le commerce de 1673.

Du 15ème au 19ème siècle, la comptabilité évolue pour créer la partie double. Les comptes de bilan et de résultat sont aussi conçus à cette époque. Cette étape a été marquée par la naissance des registres qui notent les dettes et les créances individuelles, le journal pour l'enregistrement chronologique des opérations, ainsi que le grand livre pour les avoirs et les dettes.

Au 20ème siècle, la comptabilité va s'adapter aux exigences et aux besoins de l'économie moderne et de la gestion des entreprises. Le 21ème siècle a vu naître le souci d'homogénéiser les règles pour faciliter la comparaison des comptes annuels des entités.

Ce souci d'homogénéisation ne se retrouve pas uniquement dans les comptabilités nationales mais également au niveau international du fait de la mondialisation des échanges.

Dans un même référentiel comptable, il est possible de trouver des états financiers établis de manière différente selon les options choisies, ce qui laisse supposer le degré de différence entre les états financiers établis dans des normes comptables différentes, chaque pays possédant son propre référentiel.

Si nous prenons le cas de la France, le droit est écrit et codifié. Il en est de même pour la comptabilité, dont les principes sont édictés dans le référentiel comptable qu'est le Plan

Comptable Général. Dans le cas des Etats-Unis, où le droit est coutumier, la comptabilité suit la même logique de la coutume et les normes d'établissement des états financiers sont des principes généralement admis appelés US-GAAP

Les cultures comptables étant différentes selon les pays considérés, nous retrouvons logiquement des divergences dans les méthodes d'évaluation et de comptabilisation des états financiers. Aux différences mises en évidence entre les utilisateurs d'un même pays s'ajoutent celles des régions du monde, ce qui rend la comparabilité des états financiers encore plus ardue.

Cependant, la comptabilité est restée longtemps considérée comme ennuyeuse et obscure, sans intérêt pour la culture générale. Ces 20 dernières années l'ont rendue beaucoup plus attrayante, du fait des affaires au cœur desquelles elle s'est trouvée mêlée. En effet, les résultats comptables ont montré qu'ils pouvaient faire l'objet d'une manipulation et ne reflétaient donc pas toujours la réalité comptable.

L'objet et les questions de recherche

La comptabilité doit aviser les utilisateurs des états financiers de la façon la plus neutre possible de façon à donner une information objective. Les principes comptables doivent permettre d'atteindre cet objectif de neutralité.

Or, les données produites par la comptabilité ont des impacts nombreux sur les mécanismes de financement, d'investissement et de rémunération des capitaux propres ou des dirigeants. Cette latitude pourrait amener les concepteurs de l'information financière à chercher parmi les options comptables à leur disposition des éléments leur permettant de donner une information légale mais avantageuse pour les objectifs qu'ils se sont fixés.

Des éléments calculés dans le résultat comptable de manière discrétionnaire seront alors observés par le biais de ces options. Ces éléments sont représentés principalement par les accruals, c'est-à-dire les charges et produits calculés dans l'exercice comptable qui ne génèrent pas de flux de trésorerie. Nous retrouvons deux types d'accruals, les accruals normaux et les accruals discrétionnaires. Les accruals normaux sont caractérisés par les amortissements et sont également appelés longs dans la mesure où ils vont impacter plusieurs exercices.

Les accruals courts, autre nom des accruals discrétionnaires, sont constitués des charges et produits calculés durant les opérations de fin d'exercice comptable. Ils représentent les éléments laissés à la discrétion des dirigeants, choix comptables se dénouant sur le moyen

terme. Ils ne relèvent pas de la gestion normale de l'activité de l'entreprise et, de ce fait, ne sont pas observables.

Ils doivent alors être estimés à l'aide de différents modèles élaborés pour les mettre en évidence. L'existence des accruals discrétionnaires témoignant de l'existence de la manipulation comptable, il s'agit ensuite d'approfondir en cherchant si cette gestion des données comptables est universelle ou liée à certaines particularités de secteurs, d'entreprises, ou de dirigeants par exemple.

Bien que légale, la manipulation comptable n'en demeure pas moins une problématique dans la mesure où elle permet d'apporter moins de transparence aux états financiers et empêche leur comparabilité.

Les normes IFRS sont communément présentées comme étant les normes comptables internationales qui peuvent être implantées partout et harmonisant les systèmes comptables.

Proposant moins d'options que les normes PCG notamment, elles devraient laisser moins d'opportunité de manipuler les comptes. Elles se sont imposées en Europe pour les comptes consolidés des sociétés cotées depuis les exercices ouverts au 1^{er} janvier 2005.

Notre travail doctoral consiste alors dans un premier temps à tenter de mettre en évidence la manipulation comptable dans les sociétés françaises cotées. Ceci quel que soit le jeu de normes utilisé, qu'il s'agisse de normes françaises PCG ou de normes IFRS. Une fois cette possible mise en évidence de la gestion des données comptables, nous nous attachons à la démontrer et à rechercher ses causes et mise en œuvre.

Les sociétés françaises qui doivent établir leurs comptes consolidés en normes IFRS depuis 2005 ont donc des comptes qui divergent par rapport à ceux qu'elles présentaient avant 2005.

Notre objet de recherche est de déterminer l'impact de l'implémentation des normes IFRS sur la gestion des données comptables des sociétés françaises cotées. Ce passage aux normes IFRS, effectué pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2005, s'étant accompagné d'un changement dans les modes de calculs et de comptabilisation des éléments financiers des sociétés concernées, nous pouvons décliner notre objet de recherche en deux questions principales :

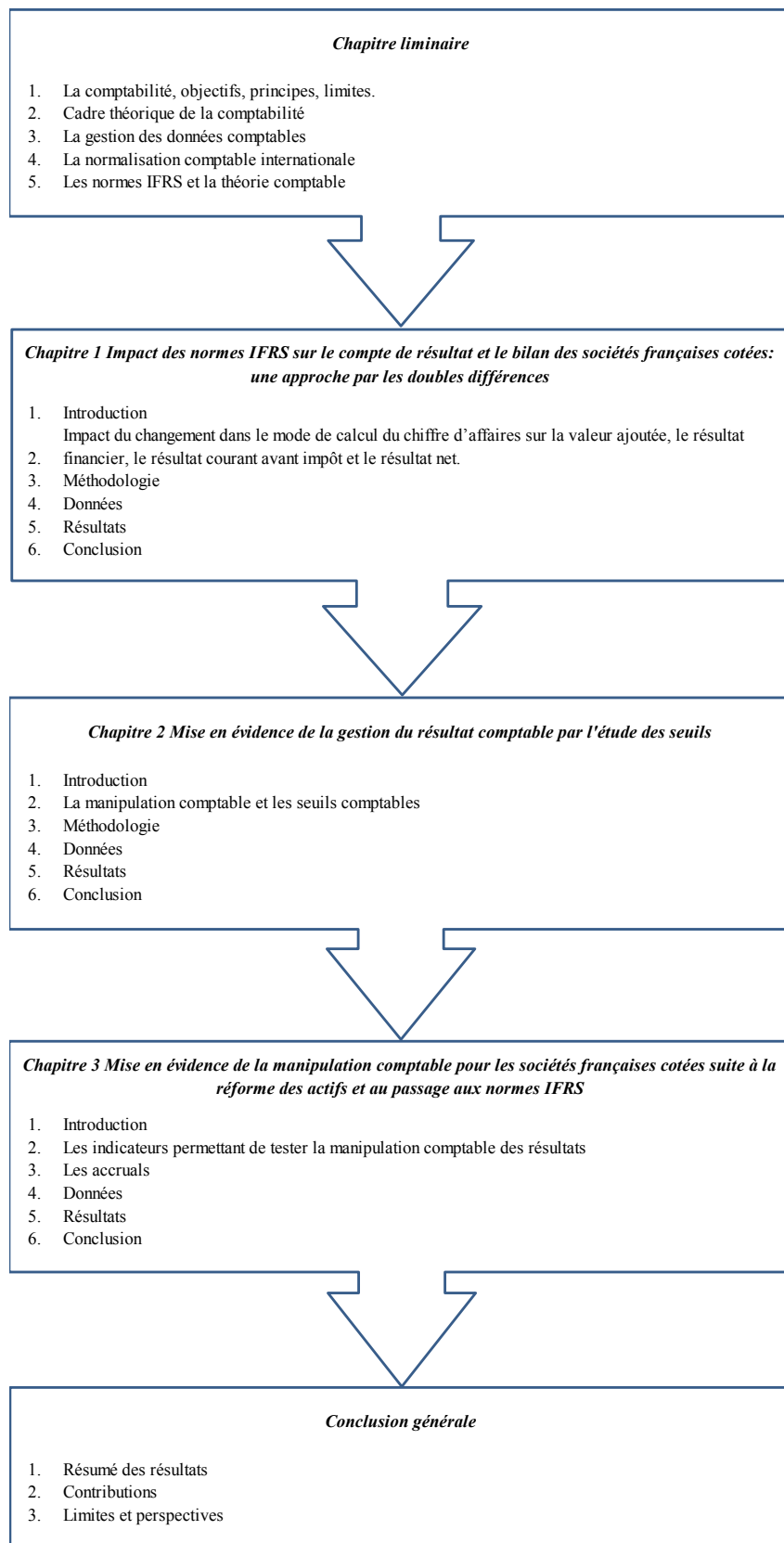
- Le changement de référentiel comptable est-il source de plus de manipulation comptable ?
- Quels sont les moyens de mettre en évidence la manipulation comptable des comptes établis en normes IFRS ?

Plan de la thèse

Pour répondre à nos questions de recherche, la thèse s'articule autour de quatre chapitres. Le chapitre liminaire présente les notions comptables, ainsi que les objectifs et les limites de la comptabilité. Cette analyse est effectuée en tenant compte du cadre théorique dans lequel s'inscrit la comptabilité. La section trois du chapitre liminaire présente la gestion des données comptables et les possibilités de manipulations du résultat ainsi que leurs causes. Les deux dernières sections s'intéressent à la normalisation comptable internationale et aux objectifs liés à l'implémentation des normes IFRS en termes de transparence de l'information comptable.

Le chapitre 1 est une étude liée à la publication des états financiers des sociétés françaises cotées. Nous recherchons par le biais de la méthodologie des doubles différences si les indicateurs de gestion de ces sociétés auraient connu la même évolution sans le passage aux normes IFRS. Le chapitre 2 est une étude sur les seuils comptables afin de mettre en évidence la possible manipulation comptable. Le chapitre 3 permet la mise en évidence des accruals discrétionnaires, et de la gestion des données comptables, suite au passage aux normes IFRS et à la réforme des actifs en France. La conclusion générale résume les résultats des différents chapitres et apporte des perspectives futures de recherche.

Figure 1 Plan de thèse



**CHAPITRE LIMINAIRE LA NORMALISATION
COMPTABLE FACE A LA GESTION DU
RESULTAT.COMMENT GARANTIR LA FIABILITE DE
L'INFORMATION FINANCIERE ?**

Chapitre Liminaire. La normalisation comptable face à la gestion du résultat. Comment garantir la fiabilité de l'information comptable ?

La comptabilité a pour objet d'informer les parties prenantes sur la situation de l'entreprise. Elle doit le faire de la façon la plus neutre possible, de façon à donner une information objective. Les principes comptables mis en œuvre permettent de satisfaire l'objectif de neutralité recherché. Le problème est que les chiffres produits par la comptabilité ont des répercussions importantes. Nous retrouvons notamment des conséquences sur les moyens de financement que l'entreprise va obtenir, leur coût (coût de la dette, coût du capital), l'impôt payé, la rémunération des dirigeants. Dès lors, il est possible de s'interroger sur la qualité et la fiabilité des résultats proposés. En effet, puisque les informations comptables entraînent des conséquences pour l'entreprise et son avenir, la neutralité du résultat peut-elle vraiment être affirmée ? Il pourrait être tentant de gérer les résultats. Mais dans quel but cette gestion des données comptables se ferait-elle ? Quels en seraient les bénéficiaires ? Pourquoi se fait-elle sur le résultat comptable ?

Le résultat net de l'exercice est un indicateur clé de l'entreprise. Calculé en fin d'exercice, il est la récompense ou la sanction d'une année d'activité. La motivation des parties prenantes à le prendre comme signal le plus important de l'entreprise est liée à son utilisation. Il sert en effet de base au calcul de l'impôt, détermine la part revenant aux actionnaires, et également le complément de rémunération attendu par les dirigeants.

Il n'est dès lors pas surprenant que la gestion du résultat comptable soit une préoccupation majeure des parties en présence dans l'entreprise, sous couvert de relations qui peuvent parfois être conflictuelles et qui dépendent des caractéristiques décrites notamment dans la théorie de l'agence.

Les options comptables, choix faits par les acteurs de l'entreprise, favorisent la gestion comptable du résultat. La normalisation comptable internationale, par la création et la mise en œuvre des normes IAS/IFRS, peut apparaître comme une réponse à la manipulation comptable (Boulerne and Sahut, 2010), par la diminution du nombre d'options possibles pour l'évaluation et la comptabilisation des événements liés à l'activité de l'entreprise.

Le normalisateur a également intégré dans ce choix de référentiel tous les éléments des différents référentiels comptables mondiaux afin d'en établir un permettant une harmonisation internationale laissant le moins de place possible à la gestion du résultat. Cependant, malgré les travaux engagés par les normalisateurs afin d'aboutir à des règles ne laissant plus de place à la manipulation, une certaine incomplétude est présente dans leur mise en œuvre. Elle laisse encore place à la possible gestion du résultat comptable (Raffournier, 2007).

Ce chapitre se propose de décrire les différents processus liés à la comptabilité et à son utilisation opportuniste.

Pour répondre à ces questions, nous allons dans un premier temps définir la comptabilité dans son ensemble, ses objectifs et principes. Puis nous définirons ces limites en termes de présentation d'informations comptables et la possible gestion des résultats. La gestion des résultats sera présentée à la fois dans son aspect théorique, avec comme toile de fond la théorie de l'agence, mais également par le biais des méthodes utilisées pour la mettre en œuvre et en évidence. Nous verrons ensuite si la conception et l'implémentation des normes IFRS est un frein à la manipulation comptable.

1. La comptabilité, objectifs, principes, limites.

Selon le dictionnaire, la comptabilité est « (un) Instrument fondamental de la connaissance des phénomènes économiques par l'établissement et la tenue des comptes, l'enregistrement et le classement des mouvements de valeurs impliqués par une activité économique » ('Définitions', Larousse). La comptabilité est une discipline qui permet de répertorier les flux liés à l'activité d'une entreprise pour une période donnée et les méthodes utilisées pour évaluer et enregistrer les opérations sont déterminées et imposées par des référentiels comptables.

Des organes nationaux de normalisation régissent ces méthodes comptables. Les objectifs définis par les normalisateurs peuvent être atteints grâce à la mise en œuvre de principes comptables, auxquels toute entité devant établir des comptes devra se conformer.

La connaissance des objectifs et principes par les concepteurs de l'information financière leur permet de communiquer des données harmonisées de façon nationale. Cependant, la neutralité et l'objectivité recherchées dans les concepts ne sont pas toujours atteintes du fait du rôle des parties prenantes de l'entreprise dans la diffusion d'informations.

1.1. Objectifs

La comptabilité est un langage permettant de traduire l'activité d'une structure puis de la synthétiser afin d'en apporter une vision périodique au travers d'états financiers (Minaud, 2014). Cette traduction a des origines que l'on peut retrouver dans l'Antiquité puisqu'il a toujours été essentiel de connaître la vie économique et la viabilité des commerces (Obert, 2013).

Tout comme les langues ou le droit, cette vision n'a pu se faire de manière homogène à travers le monde. Il a fallu cadrer les données à communiquer pour que l'information divulguée soit intelligible par tous. Cette harmonisation des pratiques se fait grâce à des référentiels comptables établis par des organes de normalisation et en constante modification. Ces référentiels doivent tenir compte des évolutions économiques et juridiques des entités concernées par l'obligation de divulguer des informations financières.

Des organes de normalisation sont présents dans chaque pays afin de publier des normes d'informations financières, ou normes comptables, qui permettent cette harmonisation. Dans le cas de la France, il s'agit de l'ANC, Autorité des Normes Comptables (*Ordonnance n° 2009-*

79 du 22 janvier 2009 créant l'Autorité des normes comptables), qui est chargée d'établir les normes et d'en vérifier la légalité et l'application, mais également de réfléchir à leur évolution. A l'instar de la France et son référentiel PCG, chaque pays possède son propre référentiel comptable, répondant aux règles propres de la nation concernée.

La culture du pays influence ces référentiels (Hoarau, 2004), qui de ce fait ne répondront pas tous aux mêmes objectifs et ne peuvent être comparables. Dans un tel contexte économique, il est évident que la recherche d'une base référentielle commune à laquelle se fier semble primordiale pour assurer une comparabilité des états financiers et permettre un travail en commun.

1.1.1. Le droit comptable : cas de la France

Le droit comptable français est un droit national qui s'adapte aux attentes de la société, et plus spécifiquement aux évolutions économiques et sociales. La première législation comptable nationale est née en mars 1673 avec l'Ordonnance de Colbert sur le commerce (Monéger, 2004). Il s'en est ensuivi une période qui a permis la création des bases du droit comptable.

Ensuite, le droit a évolué et s'est progressivement structuré de la Révolution Française au début des années 1980. Il a intégré les exigences du code du commerce, du droit des sociétés, du droit issu des procédures collectives et du droit fiscal. Il est aussi devenu nécessaire d'établir un plan comptable qui est apparu en 1947 et dont la révision s'est effectuée en 1957.

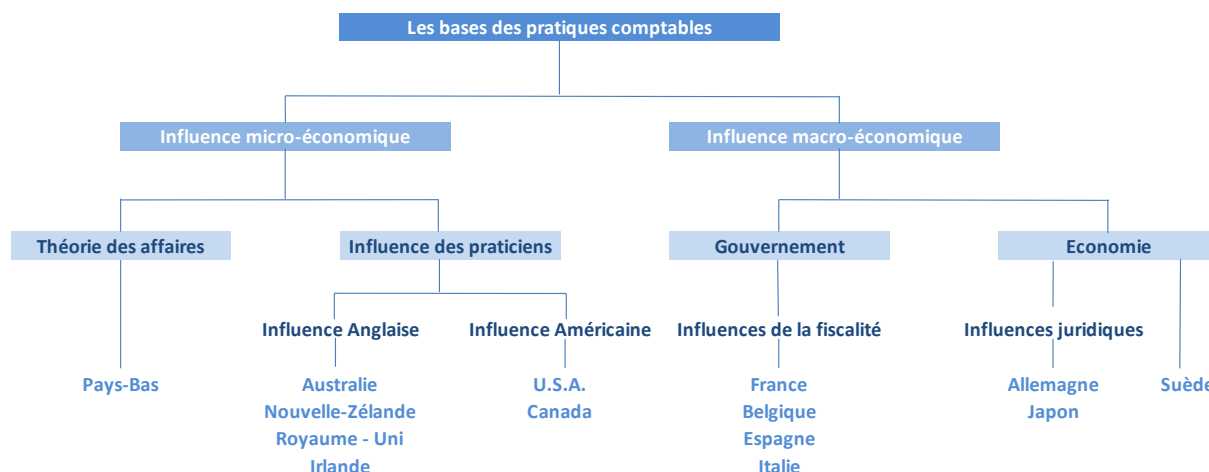
La mondialisation de l'économie et la recherche de l'unification du droit comptable ont abouti à la rédaction de la Quatrième Directive européenne en 1978 ('Quatrième directive du Conseil du 25 juillet 1978 fondée sur l'article 54 paragraphe 3 sous g) du traité et concernant les comptes annuels de certaines formes de sociétés (78/660/CEE)', 1978). Le droit comptable entre alors dans un processus dont le but est de favoriser les échanges internationaux et de permettre une meilleure comparaison des états financiers des entreprises internationales.

1.1.2. L'organisation du droit comptable

Chaque pays a créé son propre droit comptable en fonction de ses enjeux et de ses objectifs. Ainsi, le droit comptable est un droit national, et les inspirations sont différentes en

fonction des Etats. Néanmoins, il est possible de les regrouper en différentes catégories (Nobes, C. W., 1983), selon les régions notamment auxquels ils appartiennent.

Figure 1 Les bases des pratiques comptables



Prenons le cas de la comptabilité en France et de sa normalisation. Celle-ci a commencé à se développer à la fin du XIX^{ème} siècle, à la suite du succès rencontré par la possibilité de créer des sociétés de capitaux.

Le public, désireux d'investir dans ces sociétés, avait besoin d'informations financières claires et uniformes. Le premier Plan Comptable fut créé à cette période avec une nomenclature qui s'est enrichie au fil des années afin de répondre de manière complète aux différents domaines d'activités et types d'entreprises concernés. Ces règles d'établissement de l'information financière trouvent leurs conceptions au sein d'organismes de normalisations, qui ont également évolué entre le XIX^{ème} siècle et aujourd'hui.

Les travaux réalisés dans le cadre de la normalisation comptable française ont connu un premier aboutissement le 18 septembre 1947 par l'application du Plan Comptable Général, créé par la Commission de normalisation des comptabilités, instauré en avril 1947.

Parallèlement à son application, un organisme chargé d'en assurer le suivi a été créé le 16 janvier 1947, le Conseil Supérieur de la Comptabilité. Il est composé à la fois de praticiens et de représentants de l'administration. Après l'application du Plan Comptable Général, et suite à l'analyse des retours des opinions formulées sur son utilisation, une révision en a été décidée.

La révision du Plan Comptable Général a permis la mise en vigueur d'un Nouveau Plan Comptable qui entre en vigueur en 1957. Il comprend dans une première partie les principes

comptables, puis le plan comptable dans une deuxième partie et enfin en dernière partie des annexes. Le Conseil National de la Comptabilité a également été créé en 1957, avec un objectif de synthèse de la recherche et des applications possibles en comptabilité. La normalisation comptable française est au cœur des travaux dévolus au Conseil National de la Comptabilité, qui est considéré comme ayant le pouvoir de légiférer en matière de comptabilité.

Une nouvelle réforme du Plan Comptable Général est alors amorcée pour donner naissance en 1982 à une nouvelle version du PCG. En 1998, aux côtés du Conseil National de la Comptabilité, chargé des avis et recommandations comptables, le Comité de Réglementation Comptable a été créé avec un pouvoir réglementaire. Ce mode de fonctionnement entre les deux organismes est resté en vigueur jusqu'au 1^{er} janvier 2010 où l'Autorité des Normes Comptables fusion des deux organismes précédents a vu le jour,

Cette fusion est liée à un objectif de simplification du processus de normalisation comptable, qui n'était pas facilité du fait de l'existence de deux organisations indépendantes. L'Autorité des Normes Comptables a également été créée dans le but de donner des avis sur les normes comptables internationales.

Nous retrouvons au travers de ces dates une logique de convergence qui est apparue avec la création de l'espace économique commun née notamment de la recherche de rapprochement entre les droits.

1.1.3. L'information comptable

La comptabilité fournit une information à un ensemble d'utilisateurs que sont les dirigeants, les actionnaires, les banquiers, les fournisseurs, les créanciers, l'Etat, les salariés et de manière général tous les tiers de l'entreprise. Elle collecte l'ensemble des informations et les organise afin de fournir une information structurée dans le cadre de comptes annuels (Brunet, 1951). L'article 120-1 du plan comptable général précise que « la comptabilité est un système d'organisation de l'information financière permettant de saisir, classer, enregistrer des données de base chiffrées et présenter des états reflétant une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'entité à la date de clôture ».

La comptabilité est également un moyen de preuve qui est consacré par l'article L 123-22 du Code de commerce. Ce dernier stipule que « la comptabilité régulièrement tenue peut être admise en justice pour faire preuve entre les commerçants pour faits de commerce. Si elle n'a pas été régulièrement tenue, elle ne peut être invoquée par son auteur à son profit ». Compte

tenu de cet objectif, le législateur a ainsi imposé, dans le cadre d'un règlement, des conditions de forme stricte. L'établissement des comptes annuels a été imposé aux commerçants par trois sources principales de réglementation : le Code de commerce, le décret comptable et le plan comptable. L'article 123-12 du Code de commerce ordonne : « Toute personne physique ou morale ayant la qualité de commerçant doit procéder à l'enregistrement comptable des mouvements affectant le patrimoine de son entreprise. Ces mouvements sont enregistrés chronologiquement. Elle doit contrôler par inventaire, au moins une fois tous les douze mois, l'existence et la valeur des éléments actifs et passifs du patrimoine de l'entreprise. Elle doit établir des comptes annuels à la clôture de l'exercice au vu des enregistrements comptables et de l'inventaire. Ces comptes annuels comprennent le bilan, le compte de résultat et une annexe, qui forment un tout indissociable ».

L'article 53 A du Code général des impôts impose aux entreprises de fournir à l'administration fiscale une déclaration de résultat établie sur la base de la comptabilité. L'article 54 du même Code définit la comptabilité comme un moyen de preuve dans le cadre des contrôles réalisés par l'administration fiscale.

Nous retrouvons ici la connexion entre la comptabilité et la fiscalité car il ne peut y avoir d'Etat sans impôts. Tous les acteurs économiques sont sollicités pour financer le budget de l'Etat. Pour lever l'impôt, la comptabilité constitue un outil permettant de déterminer l'assiette de l'impôt sur le revenu, de l'impôt sur les sociétés, la taxe à la valeur ajoutée et la contribution économique territoriale. Le législateur fixe ainsi les règles de détermination de ces bases. Le droit fiscal et le droit comptable sont donc étroitement liés. En application de l'article 38 du Code général des impôts, le résultat fiscal est déterminé à partir du résultat comptable. En principe, le gain latent comptabilisé est imposable et une charge non comptabilisée n'est pas déductible.

Mais cette interaction entre comptabilité et fiscalité tend à s'éloigner, du fait de la convergence recherchée entre les normes comptables françaises et les normes IFRS depuis 2005 (Capron et al., 2005). Le droit comptable Français, depuis cette convergence, a une approche purement économique. Les divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal sont de plus en plus fréquentes. Il est ainsi nécessaire de réaliser de plus en plus d'ajustements extra comptables.

Le passage du résultat comptable, résultant des opérations purement économiques de l'entreprise, au résultat fiscal s'effectue donc à l'aide de l'enregistrement comptable d'accruals

ainsi que par le calcul d'éléments extra comptables. Nous verrons ultérieurement que ces ajustements peuvent donner naissance à la gestion des données comptables.

1.2. Les principes comptables

La comptabilité, en tant que système d'information, doit réduire l'incertitude de ses utilisateurs, grâce à un ensemble de principes et de règles communs. L'incertitude des parties en présence concerne autant les anticipations, c'est-à-dire les prévisions des investisseurs sur le futur de l'entreprise, que le contrôle ex-post du fonctionnement de l'entité (Dumontier and Raffournier, 1988).

Dans le cadre français ; la fiabilité de l'information financière nécessaire à cette réduction de l'incertitude repose sur les principes comptables mis en œuvre par le Plan Comptable Général. Ces principes comptables sont imposés à toutes les personnes physiques et morales listées par l'article 111-1 du Plan Comptable Général « soumises à l'obligation légale d'établir des comptes annuels comprenant le bilan, le compte de résultat et une annexe, sous réserve des dispositions qui leur sont spécifiques » (ANC, 2014).

Les articles 121-1 à 121-5 du Plan Comptable Général définissent les principes auxquels les entités doivent se conformer. Il s'agit de l'image fidèle, la comparabilité et la continuité d'activité, la régularité et la sincérité, la prudence et la permanence des méthodes.

Le principe d'image fidèle impose que les états financiers doivent être établis en proposant une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'entité à sa date de clôture.

La comparabilité et la continuité d'exploitation sont assurées par des comparaisons périodiques permises par la comptabilité, dans la perspective d'une continuité d'activité.

La régularité et la sincérité sont mises en œuvre par la correcte application des règles et procédures en vigueur de la part des préparateurs de l'information financière. Il peut être dérogé à une règle comptable si elle ne permet pas de proposer l'image fidèle des états financiers. Toute justification à cette dérogation doit être inscrite dans l'annexe.

Le principe de prudence permet d'éviter les risques de transfert d'un exercice sur un autre et d'éviter ainsi les incertitudes subies durant l'exercice par l'entité.

Il est nécessaire de respecter la permanence des méthodes afin d'apporter la comparabilité et la cohérence des informations comptables au cours des différentes périodes.

Si jamais l'information le nécessite, il est possible de faire une exception à ce principe, à condition d'en apporter la justification en annexe des comptes annuels. Les méthodes préférentielles sont celles offrant une meilleure information par l'organisme normalisateur.

La comptabilité fournit donc l'information financière requise par les parties prenantes des entreprises. Mais qui sont ces parties prenantes ? Ont-elles les mêmes objectifs ? Les principes comptables permettent-ils de faire face à des divergences existant entre les parties en présence ? Les différentes méthodes de comptabilisation proposées par le droit comptable permettent-elles de garantir l'image fidèle ?

1.3. Les parties prenantes et les limites de la comptabilité

En France, le droit comptable, par l'intermédiaire du Code du Commerce et du Plan Comptable Général, impose des règles d'évaluation et de comptabilisation des opérations réalisées par les entreprises. Or, deux éléments doivent être pris en compte afin de rechercher si la neutralité et l'objectivité des comptes sont respectées.

En effet, la comptabilité permet une certaine souplesse, grâce à la possibilité de choisir des options comptables d'enregistrement d'opérations (ANC, 2014). Ces options, qui doivent être utilisées de manière à apporter l'information la plus juste, sont laissées à l'appréciation des dirigeants de l'entreprise.

Nous retrouvons là une limite à la neutralité de la comptabilité. Les dirigeants, en tant que partie prenante de l'entreprise, n'ont pas nécessairement les mêmes objectifs que les autres acteurs et les options comptables ne seront pas toujours nécessairement choisies dans le but de servir les intérêts de la société.

1.3.1. Les limites de la comptabilité

La comptabilité nous permet d'obtenir une information qui doit être fiable, objective, neutre et exempte d'erreurs. Le droit comptable français permet l'utilisation d'options comptables, pour donner une meilleure vision de la situation financière. Les dirigeants peuvent utiliser ces options, avec ou sans justification, selon qu'elles sont considérées par le législateur comme préférentielle.

Leur utilisation peut changer complètement les résultats proposés par les entreprises en fin d'exercice.

Les enregistrements comptables effectués par l'entreprise doivent permettre d'établir bilan, compte de résultat et annexe. Le législateur a prévu, pour chaque partie des éléments de bilan et compte de résultat, des options d'enregistrement à la discrétion des dirigeants.

Certaines des possibilités d'options sont des choix comptables à définir entre différentes méthodes, sans que le législateur ne propose de méthode préférentielle. Il s'agit notamment du choix à réaliser entre la comptabilisation en charges ou l'activation des coûts d'emprunt dans les coûts d'acquisition d'actifs. En effet, il est possible d'incorporer dans le coût d'acquisition ou de production des immobilisations corporelles, incorporelles ou des stocks, les intérêts des emprunts pour les actifs nécessitant une longue période de préparation.

Une autre option concerne les frais d'acquisition des immobilisations corporelles, incorporelles, financières et des titres de placement. Les dirigeants peuvent au choix les activer ou les enregistrer en charges. Ces deux options possibles ont un impact sur le résultat de l'exercice, dans la mesure où une activation permet un étalement de la charge par le biais de l'amortissement, alors que la charge fera baisser le résultat l'année concernée.

Le choix est également laissé pour la valorisation des stocks, entre le Coût Moyen Pondéré et le Premier Entré Premier Sorti. Ce choix impacte également le résultat des entreprises.

Certaines règles comptables comportant des options avec méthode préférentielle sont également proposées. Ces règles font l'objet d'une justification obligatoire quand la méthode préférentielle n'est pas choisie. En effet, il est possible de déroger à la règle préconisée par le Plan Comptable Général si l'image fidèle se trouve faussée par son utilisation. Il s'agit notamment du provisionnement des coûts des prestations de retraite et des prestations assimilées sur la durée d'activité des salariés.

La méthode de comptabilisation des contrats à long terme est de préférence celle de l'avancement. Le choix de l'achèvement est cependant permis sur justification. L'inscription en charges des coûts de développement est également permise, avec préférence pour leur activation. De même, les frais de constitution, de transformation et de premier établissement peuvent être inscrits à l'actif sans que ce soit la méthode préférentielle. Les frais d'augmentation de capital, de fusion et de scission doivent être imputés sur les primes d'émission et de fusion (ANC, 2014).

Tableau 1 Options comptables du Plan Comptable Général

Eléments	Option 1	Option 2
Frais d'établissement, de constitution et d'augmentation de capital	. Enregistrement à l'actif avec répartition sur 5 ans maximum	. Comptabilisation en charges
Frais développement	. Enregistrement à l'actif	. Comptabilisation en charges
Frais d'acquisition des immobilisations corporelles et incorporelles	. Droits de mutation, honoraires et frais d'actes liés à l'acquisition peuvent être activés	. Droits de mutation, honoraires et frais d'actes liés à l'acquisition peuvent être inscrits en charges
Frais d'acquisition des titres	. Droits de mutation, honoraires et frais d'actes liés à l'acquisition peuvent être activés	. Droits de mutation, honoraires et frais d'actes liés à l'acquisition peuvent être inscrits en charges
Cession partielle de titres	. Valeur d'entrée des titres conservés est estimée au coût moyen pondéré	. Valeur d'entrée des titres conservés est estimée selon la méthode du premier entré premier sorti
Dépenses de gros entretiens, révisions	. Comptabilisation en tant que composant	. Comptabilisation d'une provision pour gros entretien ou grande révision
Evaluation des stocks	. Méthode du coût moyen pondéré	. Méthode du premier entré premier sorti
Engagements de retraite	. Comptabilisation totale ou partielle des engagements de retraite	. Simple mention dans l'annexe
Coûts d'emprunt pour un actif éligible	. Comptabilisation avec l'actif	. Enregistrés en charges financières.
Frais d'émission d'emprunt	. Répartition sur la durée de l'emprunt	. Enregistrés en charges financières.
Contrats à long terme	. Comptabilisation selon la méthode de l'avancement	. Comptabilisation selon la méthode de l'achèvement

Ces différents choix ont un impact sur les résultats des exercices des entreprises, augmentant ou diminuant le résultat, selon que l'on opte pour leur comptabilisation à l'actif ou en charges.

Ces différentes décisions de gestion sont prises par les dirigeants. Cependant, nous sommes en présence d'acteurs dans l'entreprise qui ne poursuivent pas nécessairement les mêmes objectifs, et n'attendent donc pas les mêmes résultats des états financiers produits par la société.

1.3.2. L'entreprise et ses parties prenantes

L'entreprise n'a pas de définition précise. Elle est analysée en termes d'approche. En effet, on peut la considérer selon une approche technique, comme étant un système de

production qui remplit une fonction de transformation. Nous sommes dans une logique de circuit qui génère des effets de synergie en regroupant des moyens qui seront plus efficaces ensemble. Pour l'approche psychosociologique, l'entreprise est considérée comme un groupe humain où se trouvent la motivation, la rationalité, la préoccupation du pouvoir et du contrôle. Pour l'approche systémique, il s'agit d'un système organisé pour exécuter des tâches. Il faut donc définir les tâches et mettre les individus en face. L'entreprise est un espace de décision collective.

Quelle que soit l'approche considérée, l'entreprise est un lieu reposant sur un cadre juridique choisi par ses créateurs, obéissant à des règles et mettant en présence des acteurs. Les règles mises en œuvre s'établissent en lien avec la gouvernance d'entreprise. Il s'agit de l'ensemble des processus, réglementations, lois et institutions influant sur la manière dont l'entreprise est dirigée, administrée et contrôlée (Charreaux, 1999).

La gouvernance d'entreprise impose comme acteurs principaux les actionnaires, la direction et le conseil d'administration. Les autres parties prenantes incluent les employés, les fournisseurs, les clients, les banques ou autres prêteurs, le voisinage, l'environnement et la communauté au sens large. La notion de gouvernance d'entreprise a cependant évolué et ne revêt pas la même acception selon les périodes étudiées.

Ainsi, la *corporate governance* (Jensen and Meckling, 1976), telle qu'elle est définie de façon classique, stipule que l'intérêt de l'entreprise est celui de l'actionnaire. La firme n'est responsable que vis-à-vis de ses actionnaires, appelés *shareholders*. La notion de *stakeholder*, faisant référence aux autres parties prenantes de l'entreprise, ne s'est développée que plus tard (Charreaux et Desbrières 1998).

Le changement majeur induit par cette notion de *stakeholder* est que l'entreprise ne doit plus se préoccuper uniquement de ses actionnaires, mais elle doit également rendre compte de ses actes à ses salariés, les banques ou l'Etat, ses fournisseurs et ses clients. Il s'agit alors de « *replacer le problème du gouvernement des entreprises dans l'ensemble de contrats et de relations qu'entretient l'entreprise (et ses dirigeants) avec ses multiples partenaires, qu'ils soient actionnaires, mais également banquiers, salariés, clients ou pouvoirs publics...* » (Charreaux, 1996). La gouvernance est ainsi définie comme l'ensemble des mécanismes délimitant les pouvoirs et influençant les décisions des dirigeants. L'idée d'une gouvernance disciplinaire, accompagnant la volonté de réduire les coûts d'agence. Mais les relations entre les parties prenantes sont également étudiées au travers de la gouvernance cognitive et de la gouvernance partenariale. Les notions de *shareholder* (actionnaire), propre à la gouvernance

actionnariale, et de *stakeholder* (partie prenante), qui décrit la gouvernance partenariale sont ici opposées (Charreaux and Desbrières, 1998). La mesure de création de la valeur partenariale est basée sur une mesure globale de la rente créée par l'entreprise en relation avec les parties prenantes et non plus seulement avec les actionnaires. Cette vision qui prend en considération les parties prenantes tend au renouvellement de la définition de la propriété.

On considère qu'un salarié qui prend part à des décisions, se voit propriétaire partiel de l'entreprise, puisqu'on lui attribue un pouvoir de décision. Le droit des sociétés pourrait être modifié pour tenir compte du fait que la société est non seulement composée d'apporteurs de capitaux, mais également d'apporteurs de compétences, les salariés, et que les deux parties doivent trouver un équilibre pour avoir les meilleures relations possibles entre elles (Godino, 2007).

Une autre approche, la gouvernance cognitive (Charreaux, 2011) accorde une importance centrale à la création des compétences. En effet, alors que les approches précédentes supposent la maximisation de la valeur à un instant donné, un processus complet est étudié, construit à l'aide de connaissances et compétences. L'intérêt n'est plus seulement porté aux résultats sur la valeur, mais surtout à la manière dont cette valeur a été obtenue. La mesure de la performance d'une entreprise n'est plus déterminée de façon figée, statique, tenant compte du processus de création de la valeur.

Que devient l'information comptable face à ces différentes évolutions de l'entreprise et des interlocuteurs privilégiés ? L'évolution décrite doit avoir des répercussions sur les modes de communication de l'information financière et son élaboration. La comptabilité permet-elle de satisfaire toutes les parties en présence de manière objective, sans biais décidés par ses concepteurs ?

Le cadre théorique dans lequel évolue la comptabilité peut nous apporter des éléments de réponse, dans la mesure où il décrit et analyse les comportements des utilisateurs et concepteurs de la comptabilité.

2. Cadre théorique de la comptabilité

Pour comprendre les choix comptables faits par les acteurs de l'information financière, et considérant que nous sommes dans un contexte de sciences humaines, où la subjectivité des parties prenantes peut être un frein à la neutralité des informations financières, le contexte théorique de la comptabilité doit être étudié. Il nous permet d'analyser et d'interpréter les décisions de gestion.

Nous commencerons par la théorie de l'agence, qui est la théorie représentant le plus la comptabilité. Puis nous étudierons la théorie positive de la comptabilité, centrée entièrement sur le cadre comptable.

2.1. La comptabilité dans le cadre de la théorie de l'agence

La comptabilité est au cœur du cadre de la théorie de l'agence. Elle doit permettre de communiquer des informations à destination des marchés, qui seront analysées correctement par ce dernier, conséquence de l'hypothèse d'efficience des marchés.

Elle est au centre des relations d'agence, par le biais des mesures comptables fournies sur les contrats entre agents. Le suivi des contrats est nécessaire dans l'hypothèse de conflits latents entre agents et mandants. La comptabilité permet aux actionnaires de suivre le travail des dirigeants.

Cependant, des choix comptables sont proposés par les normes comptables et peuvent être faits de manière discrétionnaire par les dirigeants pour servir leurs propres intérêts.

La base de ces choix est expliquée par la théorie de l'agence. La théorie positive est le prolongement de la théorie de l'agence dans le champ de la comptabilité.

La théorie de l'agence introduit des notions d'asymétries informationnelles entre agents générant des coûts d'échange nommés coûts d'agence. Son développement est associé à Jensen et Meckling (Jensen and Meckling, 1976), mais les problématiques de conflits entre mandataires et mandants ont été soulevés bien avant leurs écrits.

2.1.1 La séparation du contrôle et de la propriété

Adam Smith (Smith, 1776) déclare qu'il n'est pas possible d'attendre d'un manager ne possédant pas d'actions qu'il protège les intérêts de la firme aussi bien que son propriétaire :

“The directors of such 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”¹.

En 1932, l'ouvrage de Berle et Means (Berle and Means, 1932) a été le point de départ d'un courant de pensée prolifique sur la gouvernance et la finance d'entreprise. En effet, ils ont analysé la séparation du pouvoir et de la propriété de l'entreprise, mise en avant par Adam Smith, entraînant de ce fait la possibilité pour les dirigeants de prendre des décisions de manière discrétionnaire, encouragés par la forte dispersion de l'actionnariat.

Le gouvernement d'entreprise moderne peut être défini comme le fait pour les dirigeants de l'entreprise, non propriétaires de leur outil de travail, de faire en sorte de procurer le plus fort retour sur investissement aux actionnaires.

Or, les managers, du fait qu'ils ne sont pas propriétaires de l'entreprise, pourraient ne pas agir pas dans l'intérêt des actionnaires. Il est donc primordial de bien les choisir, de les contrôler et de les inciter à répondre aux intérêts de l'entreprise. Pour ce faire, comprendre leurs motivations est essentiel, en tenant compte d'un facteur incontournable en économie, l'aléa moral.

2.1.2 L'aléa moral et le comportement des dirigeants

Le contrôle des dirigeants suppose de connaître les raisons pour lesquelles ils pourraient être amenés à ne pas agir dans l'intérêt des actionnaires. Celles-ci peuvent être scindées en plusieurs catégories, mais avec un élément commun à toutes, l'aléa moral.

¹ Cependant, les dirigeants de ces sociétés, étant les gestionnaires de l'argent d'autres personnes et non du leur, on ne peut s'attendre à ce qu'ils veillent sur lui avec la même vigilance que celle avec laquelle les associés protègent le leur.

2.1.2.1. L'aléa moral

L'aléa moral est le fait pour une personne assurée, de se conduire de manière plus risquée que si elle était non couverte. Cette notion a été introduite par Adam Smith qui le voit comme « la maximisation de l'intérêt individuel sans prise en compte des conséquences défavorables de la décision sur l'utilité collective ». Dans la relation entretenue entre le principal et l'agent, l'aléa moral signifie que le principal ne connaît pas le niveau d'effort de l'agent, ce qui le place dans une situation d'asymétrie d'information face à l'effort que l'agent peut fournir. Le principal doit donc proposer un contrat réunissant effort demandé et salaire proposé, que l'agent devra trouver acceptable.

2.1.2.2. Les comportements déviants des dirigeants.

Les dirigeants peuvent ne pas agir dans l'intérêt des actionnaires par intérêt personnel. Ils décident de dépenses somptuaires, pour eux et non pour le bien de la société.

Ils peuvent également faire des erreurs de stratégies d'investissement, en effectuant des dépenses excessives engageant la société, sans pour autant avoir de garanties de succès.

Les dirigeants seront, parfois, peu enclins à effectuer du contrôle interne ou des tâches de management pourtant nécessaires à la croissance de l'entreprise. Ces tâches peuvent apparaître moins intéressantes pour eux.

Ces trois catégories d'intérêts contraires à ceux de la firme, et donc des actionnaires, se complètent pour les managers par le fait d'investir dans des activités liées à de la manipulation comptable.

Ils peuvent, pour ce faire, maquiller les états financiers, en choisissant notamment des options comptables montrant une situation financière meilleure qu'elle ne l'est en réalité. Certaines manipulations comptables entrent dans le cadre de la légalité, d'autres non. Il est possible d'en déterminer différentes formes. Il peut s'agir d'augmenter fictivement les résultats, ou le prix des actions, et par là-même les primes des dirigeants. L'utilisation d'accruals discrétionnaires, dont les méthodes seront développées ci-après, peut permettre aux dirigeants d'exercer leurs stocks options de manière importante (Bergstresser and Philippon, 2006).

La dissimulation de performances inférieures aux prévisions peut être effectuée en manipulant les états financiers, pour éviter aux dirigeants d'avoir à rendre compte de leurs mauvais résultats. Les accords bancaires signés peuvent aussi inciter les dirigeants à maquiller

leurs résultats de peur de voir les conditions de leurs contrats modifiées. De plus, avoir des états financiers présentant des résultats positifs permet de réaliser des emprunts bancaires. Le contrôle des dirigeants s'avère donc nécessaire, non seulement pour éviter les dérives managériales mais également pour s'assurer que les informations comptables fournies sont exemptes d'erreurs et de manipulations.

2.1.3. Motivations managériales

Le comportement des dirigeants peut trouver des motivations en adéquation avec les intérêts de la firme. La rémunération indexée sur les résultats de l'entreprise, au moyen de primes, permet de s'assurer que le dirigeant sera enclin à réaliser des profits. La crainte de la perte d'emploi ou d'être mal perçu sur le marché de l'emploi en cas de mauvais résultats, poussent également le dirigeant à opter pour un comportement en accord avec les intérêts des actionnaires.

2.1.3.1 Les motivations monétaires.

Un dirigeant est souvent rémunéré à l'aide de trois éléments. Sa rémunération fixe, qui est un salaire de base auquel il a droit, fruit d'une négociation mettant en lien les attentes des actionnaires et les efforts que le dirigeant doit fournir. Sur ce montant repose l'aléa moral et le risque pris sur le dirigeant. Le deuxième élément à prendre en compte est la partie prime, calculée par rapport aux performances réalisées par le dirigeant. Ces bonus obligent les dirigeants à agir à court terme dans l'intérêt des entreprises. Enfin, le troisième élément de rémunération consiste en l'acquisition étalée dans le temps d'actions, ou de stock option. Ce mode de rémunération est une vision à long terme de l'entreprise, les actions passées et présentes du dirigeant impactant ses dividendes futurs et la revente potentielle de ses actions.

Le contrôle des actionnaires sur les dirigeants est donc actif au niveau de la rémunération par le biais des éléments constituant le salaire.

Mais c'est à ce niveau également que se trouvent des possibilités de manipuler les comptes. Les parties variables se trouvant au niveau de la performance, elle-même mesurée par les données comptables, la motivation de manipuler ces données peut être présente. Le fait de donner à la fois une rémunération variable sous la forme de primes et de stock option peut malgré tout limiter la manipulation, qui est souvent considérée comme étant un transfert de

résultat dans le temps. Ne donner qu'une prime sur des éléments passés peut s'avérer risqué pour les actionnaires.

2.1.3.2 La crainte de la perte d'emploi

Les dirigeants ont une motivation à aller dans le sens des intérêts de la firme, par crainte de perdre leur emploi. Des performances inférieures à celles demandées par les actionnaires entraînent souvent le licenciement des dirigeants (Subramanian et al., 2002).

Ces éléments mis en évidence par la théorie de l'agence sont approfondis par la théorie positive de la comptabilité, cadre théorique des choix comptables.

2.2. La théorie positive de la comptabilité

La théorie positive de la comptabilité est l'approche dominante dans l'étude des choix comptables. Elle permet de définir, par le biais de l'étude du comportement des acteurs dans l'entreprise, des hypothèses pour observer, analyser, prédire et expliquer les choix comptables opérés dans l'élaboration des états financiers.

2.2.1. Origines de la théorie positive de la comptabilité

La recherche en comptabilité peut être appréhendée en la scindant en deux périodes. La recherche antérieure aux années 1960 s'est surtout démarquée par une approche normative, où les chercheurs proposaient les principes et options comptables les plus pertinents pour les états financiers. Cette méthodologie de recherche repose sur ce qui doit être et non pas sur ce qui est. Elle préconise les bonnes pratiques mais ne s'inquiète pas de leur correcte utilisation.

L'école de Chicago, en sciences économiques, a profondément modifié cette vision de la science, en mettant en pratique des études empiriques, pour valider les recommandations émises.

L'approche positive découle de ces études empiriques et est depuis utilisée pour décrire ce qui est et analyser les motivations des choix comptables pour pouvoir les anticiper.

2.2.1.1. Les recherches normatives en comptabilité et leurs limites.

L'information financière, jusqu'à la fin des années 1960, était considérée comme nécessaire dans l'aide à la décision. De ce fait, les travaux de recherche étaient basés sur une approche normative, identifiant ce qui devait être fait pour répondre aux objectifs de résultats des firmes. Les cadres conceptuels mis en œuvre en comptabilité sont le reflet de l'approche normative. Le cadre conceptuel doit être respecté par les normalisateurs dans l'élaboration des normes comptables, ainsi que par les producteurs et utilisateurs des données comptables. Le rôle du cadre conceptuel est à la fois de montrer ce qui doit être fait, mais également de donner des solutions aux problèmes rencontrés, et d'encadrer et de réglementer les activités comptables. En ce sens, il est une théorie normative décrivant ce qui devrait être.

Cependant, cette conception ne s'accompagne pas d'une analyse de la pratique comptable. La théorie donne les préconisations, sans vérifier le fonctionnement de ses recommandations.

Aux fins de pouvoir évaluer les travaux normatifs réalisés, l'approche empirique s'est peu à peu imposée. C'est ainsi que l'approche positive a été mise en œuvre, à l'aide d'expérimentations sur la portée de l'information comptable.

2.2.1.2. Genèse de la théorie positive de la comptabilité

Les recherches normatives ayant pour objet de valider l'utilité des informations comptables pour la prise de décisions, les premières approches empiriques réalisées ont consisté en la validation de l'utilité de l'information comptable dans la prise de décision. Ces tests ont montré que le marché anticipait l'information comptable bien avant qu'elle ne soit communiquée. Quelle est alors l'utilité des données comptables publiées si le marché anticipe l'information ?

2.2.2. Objectifs, principes et mise en œuvre de la théorie positive de la comptabilité.

“This theory is intended to be a positive theory, that is, capable of explaining the factors determining the extant accounting literature, predicting how research will change and explaining the role of theories in the determination of accounting standards”(Watts and

Zimmerman, 1979)². L'approche positive étudie et analyse ce qui est, contrairement aux approches normatives qui établissent ce qui devrait être. Le rôle de la science comptable doit être d'observer et d'expliquer, voire de prédire les comportements des parties prenantes de l'entreprise. Le modèle construit devrait anticiper les comportements des dirigeants en tenant compte des variables exogènes et endogènes à l'entreprise, tels que la taille, la fiscalité, les réglementations, les différents coûts, etc.

2.2.2.1. Principes de la théorie positive de la comptabilité.

L'école de Rochester, du nom de l'Université de fondateurs de la théorie positive de la comptabilité, n'étudie pas les méthodes comptables et les états financiers, mais les choix des acteurs, qu'ils soient internes ou extérieurs à la firme, dirigeants ou organismes de normalisation. L'analyse des pratiques comptables, telle que proposée par l'école de Rochester peut se décliner selon deux formes d'hypothèses (Mouck, 1990).

Dans un premier temps, les hypothèses fondamentales sont considérées comme l'objet le plus important du programme. Les agents connaissent leur situation, ils vont préférer la meilleure alternative possible à connaissances et moyens donnés. Ils recherchent leur intérêt personnel et sa maximisation. La firme est un « nœud » de contrats. La réfutation d'hypothèses annexes telles que l'efficacité des marchés, le MEDAF, la théorie de l'agence, ou d'autres hypothèses ne remettraient pas en cause le programme de recherche.

2.2.2.2. Mise en œuvre de la théorie positive de la comptabilité.

Différentes phases constituent la méthodologie de validation empirique des hypothèses testées. L'observation des pratiques comptables va permettre d'élaborer la modélisation et la formulation d'hypothèses testables. La phase de construction et de réalisation des tests validera, ou infirmera, de façon empirique, les différentes propositions formulées. La recherche s'est focalisée dans un premier temps sur la validation du choix d'une option comptable par les entreprises, comme par exemple la possibilité d'activation d'un élément au lieu de le laisser en charge. Puis, face aux limites que peuvent proposer ce genre de tests ne prenant en considération

² Cette théorie se veut une théorie positive capable d'expliquer les facteurs déterminant la littérature comptable existante, prédire comment la recherche va changer et expliquer le rôle des théories dans la détermination des normes comptables

qu'un aspect et une méthode, des techniques d'observation sont mises en œuvre permettant d'analyser toutes les méthodes utilisées.

La technique globale d'observations la plus utilisée consiste en une approche par les charges et produits calculés, les accruals. Le concept d'accruals (De Angelo, 1986; Dechow, P. M., 1994; Dechow, P. M. and Sloan, 1991; Healy, 1985; Jones, 1991) offre la possibilité de mesurer de façon globale les choix comptables effectués et permet de tester les prédictions sur les choix de l'entreprise en matière de gestion du résultat.

2.2.2.3. Mise en œuvre de la théorie positive de la comptabilité et gestion des données comptables

La théorie positive de la comptabilité est mobilisée pour l'étude des choix et options comptables des entreprises. Ces choix et options comptables peuvent être motivés par des objectifs précis, en terme notamment d'atteinte de résultat. La théorie positive de la comptabilité est également utilisée pour l'étude de la gestion du résultat. Mais avant de définir la notion de gestion des résultats, il est important de bien comprendre le terme de résultats, ou earnings, considérant que l'expression gestion du résultat est une traduction de earnings management (Degeorge, Patel, and Zeckhauser 1999; Schipper, 1989).

Le résultat représente les profits d'une entreprise (Saghroun, 2003). L'attractivité d'une société pour les investisseurs et les analystes est déterminée par le résultat qu'elle publie, d'où l'importance qu'il revêt (Janin 2002). Les sociétés qui proposent des résultats faibles ont moins d'attrait que celles ayant de bons résultats. De même, la possibilité pour une société de générer des profits dans le futur est déterminante pour son évaluation boursière.

Le terme earnings management est utilisé pour définir la stratégie de l'entreprise en termes de manipulation comptable pour que les résultats atteignent un niveau souhaité (Degeorge, Patel, and Zeckhauser 1999). Il est possible également de parler de lissage des résultats, permettant aux entreprises de présenter des résultats stables sur une longue période en compensant les années de déficit par le report de résultats élevés (Mard 2003). D'autres termes peuvent être utilisés pour définir le concept de manipulation (Stolowy and Breton, 2003) tels que « transferts de richesse », « big bath accounting », « window dressing ». Le point commun entre ces diverses acceptions repose sur le fait que l'étude se fait dans un cadre légal.

La manipulation n'est pas entendue au sens de fraude. La fraude comptable n'est pas l'objet de notre recherche et ne sera pas étudiée. Dans le cadre de la manipulation comptable,

il est possible de scinder les types de manipulation en deux catégories, la manipulation avec ou sans modification du résultat comptable. L'habillage d'états financiers par exemple, permet de manipuler les comptes dans leur structure mais sans modifier les soldes totaux du bilan ni de toucher au résultat. La manipulation qui nous intéresse dans ce travail est celle consistant à modifier les données comptables, la gestion du résultat.

La mise en évidence et la gestion du résultat ne sont pas aisées à étudier, dans la mesure où cette gestion est discrétionnaire, donc cachée.

2.2.2.4. Méthodologies liées à la gestion des données comptables.

Les manipulations comptables peuvent faire l'objet de méthodologies de mise en évidence par étude de cas ou par réalisations de tests statistiques.

L'étude de cas est compliquée et peu appropriée dans la mesure où l'étude porte sur un phénomène qui est en principe caché. Elle se fera plus aisément a posteriori, des années après les faits, et peut être étudiée après avoir eu connaissance de fraudes. Mais nous ne sommes plus dans le cadre légal, ni dans celui où la manipulation peut être détectée a priori.

Les méthodologies statistiques sont donc mobilisées car, sur une population plus importante, il est plus facile de détecter un phénomène. Les enquêtes permettent d'interroger directement les dirigeants sur leurs pratiques comptables, de manière anonyme au vu de l'objet de l'étude (Dichev et al., 2013). Les bases de données sont les plus couramment utilisées pour réaliser des études sur la gestion des résultats. Elles permettent de rechercher les entreprises manipulatrices ou de mettre en évidence la façon dont les entreprises manipulent leurs résultats. Mais pour ce faire, il faudrait connaître les entreprises concernées de façon certaine. La SEC en identifie certaines, ce qui permet de faire l'étude sur le marché américain des cas avérés de manipulation (Dechow, P. et al., 2010).

Le plus couramment, les études liées à la gestion du résultat se font donc grâce à des méthodes statistiques, à l'aide de bases de données, et permettent de chercher les manipulations réalisées par les entreprises. Les démarches liées à cette méthodologie sont définies grâce à l'approche par les seuils et par les accruals. Nous allons détailler ces méthodologies dans la section suivante après avoir défini plus précisément la notion de gestion des données comptables.

3. La gestion des données comptables

Cette section a pour objectif de définir les données comptables de l'entreprise, leur rôle et leurs différentes acceptions appréhendées par la littérature. Les parties prenantes, en tant qu'utilisateur ou concepteur de l'information financière, peuvent avoir une utilisation différente des données comptables. Les conflits d'agence et l'opposition entre les différents acteurs démontrent que les indicateurs financiers sont regardés avec attention et leur interprétation peut différer en fonction des attentes des utilisateurs des comptes. Les données comptables servent également de signal sur la situation financière de l'entreprise pour les marchés financiers (Janin, 2002). En effet, la publication des comptes annuels des sociétés cotées entraîne une réaction du marché en fonction de l'écart constaté entre le résultat réalisé et le résultat attendu.

3.1. Les données comptables

Lorsqu'il est question de publication d'un résultat comptable, seul le résultat net comptable sert de référence. Cependant, dans l'analyse des données comptables, la définition même du résultat diffère (Simon and Stolowy, 1999).

Dans un premier temps, nous verrons comment le résultat comptable est appréhendé, pour ensuite nous intéresser à ses différentes définitions et à l'importance du résultat attendu par les utilisateurs.

3.1.1. Les différentes approches du résultat comptable

La compréhension du résultat comptable peut différer en fonction du pays. En France, la vision patrimoniale de la comptabilité permet de définir le résultat comme étant le bénéfice distribuable juridiquement défini pour les propriétaires de l'entreprise (Colasse, 1997). Dans les pays anglo-saxons, il est un indicateur de performance économique. La SFAC, organisme de normalisation américain, définit comme étant le premier objectif des états financiers l'information sur les performances de l'entreprise donnée par le résultat et ses composants (FASB and others, 1989) : « The primary focus of financial reporting is information about an enterprise's performance provided by measures of earnings and its components ».

Les éléments permettant de le calculer ne sont pas non plus les mêmes, et les normalisateurs nationaux adaptent les normes en fonction de l'approche considérée pour le déterminer (Deegan, 2006). L'approche bilantielle, qui peut également être nommée actifs-

passifs, détermine le résultat par le biais des variations de l'actif net. Selon cette approche, le document le plus important des états financiers est le bilan, car les transactions sont exclusivement enregistrées selon l'impact qu'elles auront sur les actifs et passifs de l'entreprise. Le résultat est perçu comme un résidu équilibrant le bilan.

Les organismes de normalisation utilisant cette méthode s'attachent plus particulièrement aux règles d'évaluation et de comptabilisation des éléments du bilan.

L'approche charges-produits se retrouve par analyse du compte de résultat. Il s'agit de la différence entre les produits et les charges de la période considérée. Elle se fait par rapport aux transactions réalisées en rattachant les charges et les produits à l'exercice. Le compte de résultat est l'état financier le plus regardé lors de la détermination du résultat par cette méthode.

3.1.2. Les différents indicateurs comptables

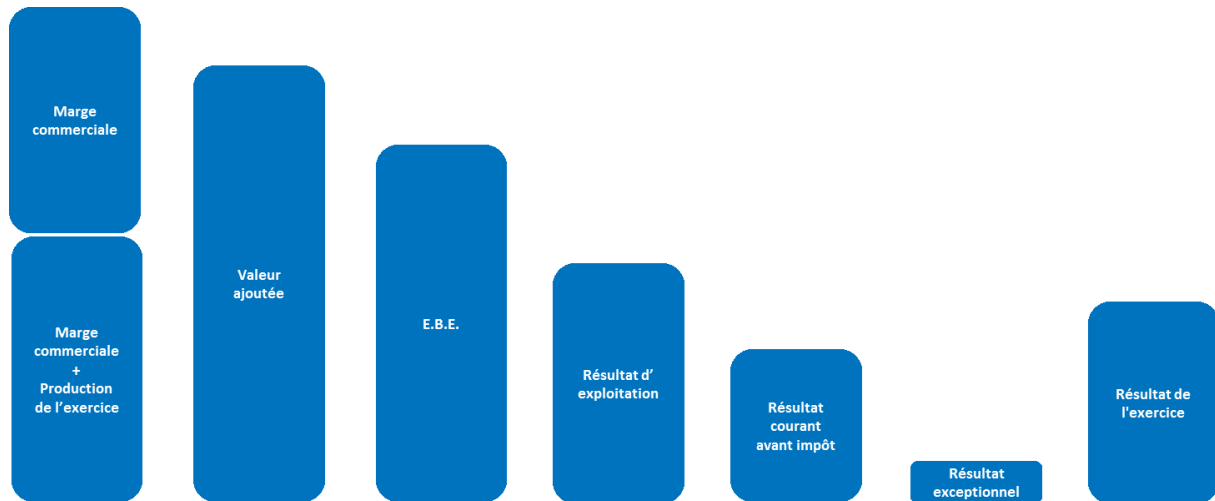
Le résultat comptable revêt également diverses acceptions. Il ne s'agit pas uniquement du résultat net comptable. En effet, les utilisateurs de l'information financière sont à la recherche de l'indicateur de résultat leur donnant l'information la plus utile à leurs analyses (Capron, 2007).

Prenons le cadre français et les normes PCG. Le compte de résultat permet de réaliser une analyse progressive au niveau de l'exploitation, du financier et de l'exceptionnel. L'utilisateur des comptes peut ainsi connaître le résultat issu de l'activité propre de l'entreprise, indépendamment de sa politique financière et des événements exceptionnels. Les soldes intermédiaires de gestion, ou SIG, apportent un complément à l'analyse grâce à des indicateurs supplémentaires.

Le résultat net de l'entreprise est alors décomposé en différentes étapes explicatives de sa constitution tout au long de l'exercice. Il s'agit de huit soldes calculés en chaîne pour aboutir au résultat net de l'exercice. On retrouve la marge commerciale, la production de l'exercice, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, le résultat d'exploitation, le résultat courant avant impôt, le résultat exceptionnel et le résultat net.

La figure 2 reprend les différents soldes et montre leur calcul en chaîne pour aboutir au résultat net.

Figure 2 Soldes intermédiaires de gestion



Les résultats intermédiaires les plus couramment utilisés dans ces différents soldes sont la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, le résultat courant avant impôts et le résultat net (Heem, 2007).

3.1.2.1. La valeur ajoutée

La valeur ajoutée mesure la richesse créée par l'entreprise après avoir déduit de son chiffre d'affaires tous les achats de biens et services en provenance de tiers. Elle permet d'apprécier l'efficacité de l'entreprise, issue de son activité et en tenant compte des moyens qu'elle a mis en œuvre. L'analyse dynamique de la valeur ajoutée permet d'en analyser l'impact sur l'entreprise.

En effet, considérons le ratio Valeur Ajoutée/Chiffre d'affaires Hors Taxe par exemple. Il va permettre de connaître le degré d'intégration de l'entreprise. Plus ce ratio est proche de 1, plus l'entreprise sera intégrée, c'est à dire aura la maîtrise du processus complet de fabrication. Les ratios ainsi calculés permettent une analyse sectorielle en étant comparés avec ceux d'autres entreprises.

Mais la valeur ajoutée permet également la rémunération des facteurs de production que sont travail et capital, mais également des prêteurs, des actionnaires et de l'Etat par le biais de prélèvements obligatoires. Les ratios permettent d'observer l'évolution de la répartition de la richesse créée entre les différentes parties prenantes (Charreaux, 1998).

3.1.2.2. L'excédent brut d'exploitation, EBE

L'EBE est un indicateur pertinent de comparaison pour les entreprises hors prestations de services, car, n'étant ni grevé des charges et produits calculés ni de l'impôt, il est plus susceptible d'être neutre et de refléter une image sur des bases homogènes entre sociétés. Il mesure les ressources de l'exploitation de l'entreprise prenant en compte produits encaissables et charges décaissables. Il est de ce fait le fondement de l'autofinancement.

3.1.2.3. Le résultat courant avant impôt, RCAI

Le résultat courant avant impôt mesure l'activité normale de l'entreprise compte tenu de sa politique financière. Il s'oppose au résultat exceptionnel car il se calcule en ne retenant que les opérations courantes d'exploitation et de financement. Il est un indicateur de la performance économique et financière de la société. Il permet la recherche de la récurrence des résultats d'une entreprise dans le temps dans la mesure où il ne prend pas en compte les éléments exceptionnels.

3.1.2.4. Le résultat net

Le résultat net est la part de résultat de l'entreprise revenant aux actionnaires. Il reprend tous les éléments définis dans les SIG, tant au niveau de l'exploitation de l'entreprise, que de ses éléments financiers ou exceptionnels. Le résultat net n'est pas toujours l'indicateur optimal dans la mesure où il est un indicateur global, mais également parce qu'il peut résulter de politiques stratégiques de la part des dirigeants qui désirent l'amener à un niveau souhaité.

Les indicateurs utilisés ne se limitent pas aux résultats nets des entreprises. D'autres indicateurs peuvent être plus pertinents pour analyser l'activité de l'entreprise, prendre des décisions et permettre une comparabilité des sociétés dans le temps ou entre secteurs.

Cependant, lors de la publication des résultats des sociétés, le focus peut être mis sur le résultat net comptable, car il est la résultante de l'intégralité des politiques stratégiques de l'entreprise. Mais les parties prenantes de l'entreprise ont toutes des attentes spécifiques concernant ce résultat net comptable (Berman et al., 1999)

3.2. Motivation des parties prenantes, théorie de l'agence et gestion des données comptables

Le résultat de l'entreprise est calculé à la fin de chaque exercice comptable. Il permet de déterminer l'activité de la société pendant l'année, mais il détermine également les montants à percevoir pour les parties prenantes de l'entreprise. Ainsi, les actionnaires connaissent leurs dividendes potentiels, l'Etat, le montant d'impôt à percevoir, et les dirigeants, les éventuels bonus liés aux résultats.

Du fait du nombre de parties prenantes concernées par l'activité de l'entreprise, et de leur position, leurs attentes ne sont pas nécessairement liées, elles peuvent même être opposées. En effet, un dirigeant peut préférer un résultat peu élevé pour payer moins d'impôts, alors que l'Etat sera satisfait d'un résultat lui assurant une rentrée d'impôts plus importante. Des conflits peuvent alors naître entre les différents acteurs de l'entreprise, du fait d'intérêts divergents.

3.2.1. Motivations des parties prenantes

Le concept de partie prenante est défini comme tout groupe ou individu qui peut influencer ou être influencé par la réalisation des objectifs de la firme (Freeman, 2010).

3.2.1.1. Les dirigeants

Les dirigeants sont au cœur de la formation du résultat comptable. De leurs décisions peut dépendre le niveau de résultat obtenu par la société. Leurs motivations peuvent être un intérêt au résultat, car plus celui-ci sera élevé, plus leur prime le sera potentiellement.

Mais leur crédibilité en tant que dirigeant est également jugée par le biais des résultats obtenus (Breton and Schatt, 2003; Lakhal, 2006).

3.2.1.2. Les attentes des actionnaires

Les actionnaires sont intéressés par le résultat pour connaître le montant des dividendes qu'ils percevront. La rémunération du capital qu'ils ont investi dans la société provient directement du résultat. La publication d'un déficit ne leur permettra pas d'obtenir de rémunération et peut être à même de remettre en cause leur implication dans la société.

3.2.1.3. Les autres parties prenantes et leurs attentes

Au-delà des actionnaires et dirigeants qui sont les catégories premières des parties prenantes pour le résultat (Charreaux, 2000; Lakhal, 2006), l'Etat a un intérêt tout particulier dans son calcul, puisque le montant du résultat permettra de déterminer le montant de l'impôt à payer par la société après réintégrations et déductions fiscales.

Les salariés ont souvent un intérêt direct puisqu'ils sont rémunérés en partie, par le biais de la participation au résultat.

Les fournisseurs et clients attachent une grande importance à la santé financière de leurs partenaires pour la pérennité de leur relation. Quant aux banques, un résultat positif est un signe de bonne santé financière qui assure la poursuite de relations saines.

Ces diverses parties prenantes, intéressées par le résultat de l'entreprise, ne sont cependant pas décisionnaires des politiques stratégiques des entreprises et n'influent pas de manière directe sur la formation du résultat.

Les parties en présence qui ont la plus grande influence, sont les concepteurs de l'information financière, les dirigeants, et les propriétaires de l'entreprise, les actionnaires.

Les relations entre ces deux catégories influent de manière directe les politiques de l'entreprise et doivent être étudiées pour comprendre les décisions prises.

3.2.2. Les relations entre actionnaires et dirigeants

Les relations entre actionnaires et dirigeants, et leurs conséquences sur le fonctionnement de l'entreprise, s'entendent en considérant une séparation entre propriété et direction de la société. Les questions ayant trait à la gouvernance d'entreprise remontent à l'ouvrage de Berle et Means (Berle and Means, 1932a), qui défendent l'idée selon laquelle le développement de la grande entreprise par actions a entraîné la séparation entre propriété et contrôle, pour donner naissance à la firme managériale.

La direction de la firme est donc professionnelle, sans détention du capital qui se trouve dispersé. Selon eux, ce mode de fonctionnement permet la meilleure allocation des ressources possible. L'actionnaire n'a pas à gérer lui-même les capitaux, la tâche étant confiée aux organes de gestion. Mais plus sa participation au capital est importante, plus il a intérêt à contrôler la gestion de l'entreprise.

L'actionnaire contrôleur peut donc vouloir privilégier ses intérêts, au détriment de ceux des autres actionnaires (Fama and Jensen, 1983), d'où l'existence de conflits entre actionnaires minoritaires et majoritaires. Les relations entre actionnaires et dirigeants ou entre actionnaires sont perçues au travers de conflits pouvant survenir et de leur résolution. Cette approche ne tient pas compte des autres parties prenantes de l'entreprise.

3.2.2.1. Relation d'agence

Deux fonctions principales sont définies dans l'entreprise par deux contrats fondamentaux. Nous retrouvons la fonction de l'investisseur, de l'apporteur de fonds qui prend les risques. La fonction du management est un contrat conclu avec les apporteurs de capital humain qui détiennent des contrats de travail. Ces deux contrats contiennent des dispositifs en matière de rémunération permettant d'inciter l'agent à travailler au mieux pour les intérêts du principal.

Avant la survenue des conflits, une relation d'agence s'est créée entre deux ou plusieurs parties. Cette relation est définie lorsque l'une de ces parties, désignée comme l'agent, agit soit de la part soit comme représentant de l'autre, désigné comme le principal dans un domaine décisionnel particulier (Ross, 1977). Pour Jensen, une relation d'agence est considérée comme un contrat dans lequel une personne a recours aux services d'une autre personne pour accomplir en son nom une tâche quelconque. Ceci implique une délégation de nature décisionnelle à l'agent.

3.2.2.2. Théorie de l'agence et gestion des données comptables

La théorie de l'agence décrit les acteurs comme étant en situation de conflit potentiel, cherchant chacun à satisfaire leur intérêt, au détriment des autres (Charreaux, 1999).

Ces conflits d'agence risquent d'être les plus forts dans la firme managériale car elle est une grande entreprise diversifiée qui a besoin d'énormément de ressources, et vraisemblablement cotée. Nous sommes en présence d'asymétrie d'information, et les protagonistes utilisent des ruses pour arriver à leurs fins.

Les conflits mis en évidence dans le cadre d'une étude sur les résultats, concernent plus particulièrement les oppositions entre les dirigeants et les actionnaires, chacun cherchant à retirer le meilleur de son travail.

3.2.2.3. Conflits d'agence

Les problèmes liés à ces relations proviennent de l'incertitude contractuelle. Les contrats sont donc incomplets. Il existe des impondérables, phénomènes incontrôlés extérieurs à la volonté des agents. Il n'est pas non plus possible de savoir si l'agent agit bien dans les intérêts du principal, ce qui mène à l'imparfaite observabilité.

Un doute peut également exister sur les compétences de l'agent. A priori l'agent n'a pas les compétences nécessaires à la mission confiée, le principal peut avoir commis une erreur.

Le doute peut également porter sur les efforts, la quantité de travail déployée dans le cadre de la relation d'agence. L'agent doit fournir suffisamment d'efforts pour satisfaire le principal, et non ses propres intérêts. Les comportements opportunistes saisissent les failles des contrats ou une certaine opacité informationnelle.

Prenons un exemple. Le centre d'intérêt de la théorie de l'agence étant le comportement des dirigeants, nous pouvons étudier leurs actions et les analyser en comparaison avec les attentes des actionnaires. Considérons les dépenses ; certaines, engagées avant la formation du résultat sous la forme de frais généraux, ou de frais de fonctionnement, pourront être qualifiées de discrétionnaires. Les dirigeants seront alors accusés de biais discrétionnaires ou de dérive managériale car ils ne servent pas l'intérêt direct de l'entreprise. Dans son article de 1986, Jensen étudie le free cash-flow (Jensen, 1986). Il s'agit du cash-flow disponible après réalisation de tous les investissements rentables. Le conflit entre agents va porter sur l'utilisation de cette trésorerie excédentaire qui peut s'orienter vers un projet d'investissement non rentable. Ce choix peut concerner, par exemple, des acquisitions de sociétés qui paraissent injustifiées, ayant pour seul objectif de faire grandir le groupe. L'enracinement est un autre risque lié à la firme managériale (Shleifer and Vishny, 1989). L'objectif ultime est de se rendre indispensable au fonctionnement d'une société par une augmentation du coût du remplacement du dirigeant.

Plus l'organisation est complexe, plus elle sera confrontée à des problèmes d'agence. L'actionnaire étant considéré comme le principal et le management comme l'agent, différentes possibilités peuvent être envisagées concernant leur relation (Jensen and Meckling, 1979).

Quel que soit le schéma relationnel entre les parties, une relation d'agence ne sera jamais totalement satisfaisante, il subsistera une perte incompressible. Le coût d'agence est toujours positif. Le coût d'agence est l'évaluateur d'une perte de valeur qui remet uniquement en cause les objectifs des agents. Il s'agit d'une théorie des conflits qui analyse les phénomènes redistributifs, phénomènes confiscatoires. Le contrôle des agents dans le cadre de la théorie de

l'agence se fait par les contrats, on parle de réalignement du comportement de l'agent sur ce qu'attend le principal.

Certains conflits peuvent être résolus par des mécanismes naturels, externes ou internes. Ainsi, la discipline des marchés permet l'autorégulation prise en main par les intervenants eux-mêmes. D'autres conflits ont besoin de la mise en œuvre de mécanismes spéciaux légaux ou réglementaires mais également de décisions financières prises au sein des sociétés elles-mêmes.

3.3. L'existence et les raisons de la gestion comptable

Les utilisateurs de l'information financière de l'entreprise ne poursuivent pas tous les mêmes objectifs. Les dirigeants, concepteurs de l'information financière, sont tentés de répondre à leurs intérêts, plus en accord avec des résultats positifs à court terme qu'à long terme selon la théorie positive de la comptabilité (Watts and Zimmerman, 1978).

Les actionnaires ont une vision à plus long terme de l'entreprise. La tentation paraît alors forte de pouvoir amener les chiffres comptables à donner une vision de l'entreprise avantageant ses concepteurs. Mais cette gestion du résultat est-elle possible ? Et comment se manifeste-t-elle ?

Cette section, après avoir identifié l'existence de la gestion comptable du résultat, se propose d'en établir les différentes mesures proposées par la littérature et leur comparaison.

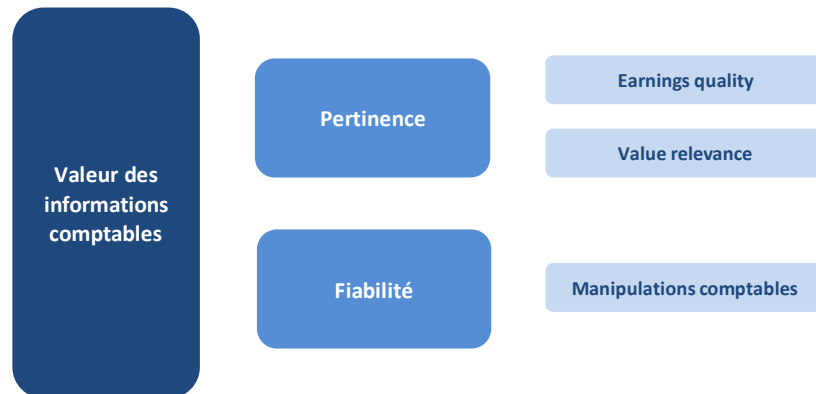
Enfin, les conséquences de la gestion comptable du résultat sur les entreprises et leur environnement seront mises en avant.

Les documents comptables réalisés chaque année par les entreprises doivent répondre à des principes comptables et refléter l'image fidèle de la situation de la société. Le résultat dégagé se veut objectif, sans être entaché d'une part de subjectivité de la part de ses concepteurs.

3.3.1. La pertinence et la fiabilité du résultat

Le résultat comptable déterminé chaque année doit être gage de qualité et de fiabilité afin de faciliter la prise de décision dans l'entreprise (Holthausen and Watts, 2001). Les marchés financiers doivent également faire confiance à l'information publiée. Ainsi, les règles d'établissement des comptes annuels doivent être écrites en répondant aux différentes valeurs attendues du résultat publié, que nous représentons sur la figure 3.

Figure 3 Qualités de l'information comptable



3.3.1.1. Pertinence des informations comptables

La qualité du résultat comptable se mesure par la recherche de la pertinence des règles comptables utilisées. En effet, les principes de base de la comptabilité, quel que soit le pays dans lequel l'entreprise se trouve, reposent sur une hypothèse principale qui est : la comptabilité d'engagement. Les opérations ne sont pas enregistrées au moment d'un mouvement de trésorerie, mais à celui de la naissance de l'opération. Ainsi, ce sont les règles comptables qui déterminent le moment où une opération doit être saisie. Il existe donc un décalage entre comptabilité et trésorerie, sauf dans le cas de comptabilités de caisse réservées à certaines professions. Ce décalage est représenté par les accruals, dont la traduction pourrait être produits et charges calculés (Dumontier and Raffournier, 1999).

Le lien existant alors entre comptabilité et trésorerie peut être représenté par l'équation suivante :

$$\text{Résultat net comptable} = \text{Flux de trésorerie} \pm \text{Accruals}.$$

Cette distinction imposée par la comptabilité entre la réalité des flux et la comptabilisation des opérations comptables se fait dans le but d'amener l'entreprise à donner l'image la plus fidèle qui soit de sa situation. Mais le résultat ainsi déterminé par la comptabilité est un indicateur des flux futurs de trésorerie et normalement, sur la durée de vie de l'entreprise, l'impact des accruals doit être neutre.

C'est ce que les recherches sur la qualité du résultat démontrent. Ce courant, également appelé earnings quality par les anglo-saxons, mesure la corrélation entre le résultat comptable N et les flux de trésorerie des années suivantes, afin de démontrer que la qualité de la comptabilité d'engagement tient simplement au décalage de trésorerie dans le temps (Dechow, P. et al., 2010; Dechow, P. M. . and Schrand, 2004; Dechow, P. M. and Dichev, 2002).

Elles souffrent cependant d'un manque car réalisées en partant du principe qu'aucun problème ne pourra survenir dans l'avenir de l'entreprise. Or, il est impossible de prédire l'avenir de manière certaine, quel que soit le domaine considéré. Des limites sont donc importantes à retenir dans ce genre d'études liées à cet inconvénient majeur.

Une autre forme de corrélation peut être recherchée : celle existant entre le résultat comptable et les cours boursiers. Il s'agit alors de déterminer que la pertinence du résultat est liée au cours. La pertinence de la valeur, ou value relevance postule que le résultat est corrélé à la valeur de marché (Ball and Brown, 1968; Beisland, 2009; Kargin, 2013). Cette hypothèse suppose que les marchés sont totalement efficaces, ce qui soulève un certain nombre de limites tenant à la distinction entre résultat comptable et cours boursier. En effet, quelle peut être la pertinence de chercher un résultat comptable s'il est basé sur le marché financier ? Peut-être serait-il plus utile de ne s'intéresser qu'au cours proposé par les marchés.

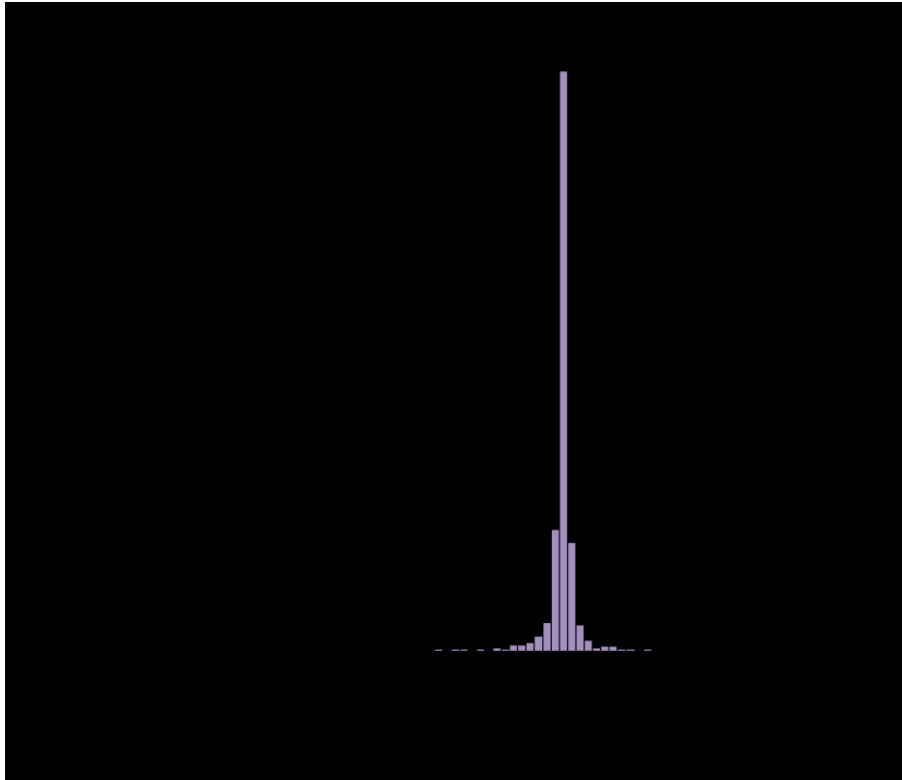
La qualité de l'information comptable telle que nous l'avons perçue est liée à la pertinence des règles comptables utilisées. Celle-ci a ses limites dans la mesure où elle est recherchée en occultant certains biais dans les entreprises, liés notamment à l'incertitude de l'avenir ou aux marchés financiers. Au-delà de ces critères objectifs pouvant amoindrir les résultats de notre recherche de qualité, il faut tenir compte du facteur humain en analysant un autre critère pour les informations comptables, qui est leur fiabilité.

3.3.1.2. La fiabilité du résultat comptable

La qualité du résultat comptable dépend de la confiance inspirée par les informations comptables. Il faut s'assurer que les éléments publiés sont conformes à la réalité de l'entreprise et n'ont pas été manipulés afin de répondre à des objectifs servant les intérêts des dirigeants.

Une première réflexion est menée en analysant l'évolution des résultats des sociétés françaises cotées sur Euronext, pour vérifier qu'ils suivent bien une allure gaussienne. Or, la figure 4 nous montre qu'il n'en est rien. Nous pouvons observer des irrégularités de distribution dans les résultats observés, notamment autour d'un résultat nul.

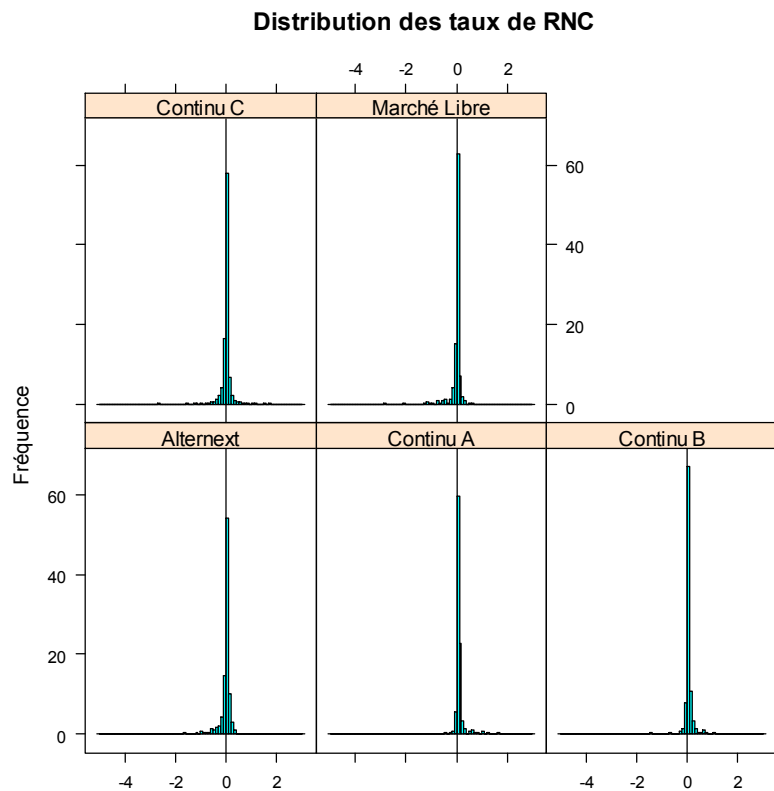
Figure 4 Irrégularités de distribution des résultats nets comptables des sociétés cotées sur la période 2003 2013



Ces irrégularités de distribution ne sont pas des phénomènes isolés. En effet, il suffit de regarder les comportements des résultats quel que soit le marché considéré ou le pays pour retrouver les mêmes allures (Burgstahler and Dichev, 1997; Degeorge and al., 1999).

Si nous affinons notre étude en détaillant les comportements des résultats selon le compartiment de marché et les normes comptables utilisées pour les sociétés françaises, nous obtenons les mêmes irrégularités, reprises sur la figure 5.

Figure 5 Répartition du résultat net par marché



Les informations comptables peuvent-elles être considérées comme étant fiables, alors même que l'irrégularité de distribution affirmerait le contraire ? Les règles comptables peuvent avoir été appliquées et utilisées à des fins opportunistes par les dirigeants pour amener le résultat à un niveau attendu. Nous avons ici des graphiques montrant qu'une manipulation des comptes est possible.

3.3.2. La manipulation comptable et ses motivations

Le terme de manipulation comptable peut revêtir diverses acceptions. Il peut être à la fois défini comme étant de la gestion des résultats, du nettoyage de comptes, de l'habillage de comptes, ou de la comptabilité créative. Toutes ces formes de manipulation sont qualifiées de gestion des données comptables et ont fait l'objet de nombreuses recherches. La manipulation comptable se trouve dans les entreprises soumises à la comptabilité d'engagement (Stolowy and Breton, 2003) qui peuvent choisir le moment d'enregistrement de leurs produits et charges.

Pour arriver à atteindre leurs objectifs, les dirigeants font appel aux possibilités offertes par les normalisateurs comptables pour manipuler les comptes par le choix d'options

comptables. En France, la comptabilité, normalisée par le Plan Comptable Général, offre certaines options permettant la gestion comptable du résultat, tout en restant dans la légalité, comme exposé supra.

Les options comptables proposées sont tout à fait légales et permettent de jouer, grâce à la comptabilité d'engagement sur les décalages de trésorerie, mais également sur tous les éléments calculés de l'entreprise.

La gestion des données comptables ne permet cependant pas tout aux entreprises. Il n'est pas possible de modifier totalement les comptes. En effet, les sociétés doivent présenter des comptes réguliers et sincères, donner une image fidèle de l'entreprise et pour ce faire, répondre à un cadre conceptuel et des principes comptables.

La manipulation comptable, non liée à la fraude, trouve ses origines et ses objectifs dans les attentes des différents utilisateurs de l'information financière.

3.3.2.1. Niveau de performance

Le résultat comptable est étroitement lié à la performance économique de l'entreprise. Atteindre un certain niveau de résultat peut s'avérer nécessaire afin de montrer à la concurrence que l'entreprise est compétitive (Mard, 2003) et rassurer toutes les parties prenantes. Ainsi, gérer les données comptables pour amener le résultat là où il est le plus intéressant pour les stakeholders est la motivation à la manipulation comptable des firmes concernées.

3.3.2.2. Résultat positif

Atteindre un résultat positif est également important pour les entreprises. Montrer des comptes annuels avec un déficit est beaucoup moins attrayant que dégager un bénéfice (Mard, 2004). La manipulation sera ici utilisée pour amener le résultat au niveau permettant de satisfaire les dirigeants.

3.3.2.3. Résultat psychologique

Le résultat psychologique est une résultante des études de marketing. Tout comme il existe des prix psychologiques, un consommateur sera plus enclin à payer un produit 199 plutôt

que 201, la logique est la même pour les résultats. Un résultat affiché de 301 sera plus apprécié qu'un résultat de 299, car le premier chiffre 3 sera retenu.

Les différents niveaux de résultat déterminés peuvent être différents selon les utilisateurs de l'information financière considérés. Ainsi, les attentes des dirigeants en termes de performance de l'entreprise ne seront pas nécessairement les mêmes que celles des actionnaires.

La manipulation des données comptables ne permet pas une harmonisation des pratiques comptables dans la mesure où elle peut fausser les résultats et ne plus assurer la comparabilité entre les états financiers des entreprises. Nous développerons dans les sections suivantes les tentatives d'harmonisation des pratiques comptables, par le biais des normes IFRS, qui doivent apporter plus de transparence et de fiabilité à l'information financière.

4. La normalisation comptable internationale

En réponse à la mondialisation des échanges économiques, la normalisation comptable internationale s'est mise en place pour proposer des états financiers harmonisés quel que soit le pays dans lequel ils sont conçus. Son principal objectif est d'apporter transparence et pertinence à l'information financière (Ding et al, 2007).

Mais elle est également sollicitée pour limiter la manipulation comptable grâce à l'uniformisation des systèmes comptables et la neutralisation des options (Raffournier, 2009) pouvant biaiser les résultats publiés. Les normes IFRS n'empêchent cependant pas cette manipulation, notamment du fait du mode de conception des normes (Disle and Noël, 2007).

4.1. La genèse et les objectifs de la normalisation internationale

La deuxième moitié du XXème siècle a vu l'internationalisation de la vie économique s'accélérer. Les entreprises se sont rapprochées pour travailler en commun et des multinationales ont poursuivi leur développement. Dans un tel contexte économique, il était évident que la recherche d'une base référentielle commune à laquelle se fier devenait primordiale pour assurer une comparabilité des états financiers et pour permettre un travail en commun.

4.1.1. L'harmonisation comptable internationale

La comptabilité est un langage national, issu de pratiques, règles, principes et normes propres à chaque pays (Nobes, C., 1998). Comprendre les particularités d'un référentiel comptable requiert une connaissance approfondie du pays considéré. En effet, les normes comptables n'ont pas été rédigées en une fois. Elles sont une combinaison d'éléments différents mis en commun pour former un référentiel unique, non transposable en l'état dans un autre pays.

Si nous prenons le cadre européen, pas moins de 55 référentiels comptables différents sont recensés. Ces référentiels permettent de donner un langage unique aux acteurs de l'économie. Toutes les structures d'un même pays doivent s'y conformer afin que l'information financière établie soit intelligible par tous. Dans cette optique, des organes de normalisation ont été développés pour publier des normes d'information financière, ou des normes comptables, garantissant une présentation harmonisée de l'information à l'intérieur du pays considéré. Si

nous prenons par exemple le cas de la France, l'ANC (Autorité des Normes Comptables) est chargée d'établir les normes et d'en vérifier la légalité et l'application mais également de réfléchir à leur évolution. Le référentiel comptable contrôlé par l'ANC est le Plan Comptable Général (PCG), qui répond aux exigences françaises et n'a pas vocation à être utilisé dans un autre pays. Les normes qui le composent représentent une obligation de comptabilisation et de présentation des états financiers imposée à toutes les sociétés de nationalité française. La culture du pays influence notamment ces référentiels.

Suite à l'internationalisation de l'économie, les instituts comptables de neuf pays se sont réunis pour proposer la création d'un organisme chargé de rechercher une harmonisation des pratiques comptables. L'Australie, le Canada, l'Allemagne, la France, le Japon, le Mexique, la Hollande, le Royaume-Uni et les Etats-Unis ont créé l'International Accounting Standards Committee (IASC) en 1973.

« To develop a single set of high quality, understandable, enforceable and globally accepted financial reporting standards based upon clearly articulated principles »³, tels sont les objectifs qui lui ont été alloués lors de sa constitution. Ces normes comptables, appelées IAS (International Accounting Standards), ont été définies entre 1973 et 2001, date à laquelle l'IASC a changé de nom, pour s'appeler dès lors IASB (International Accounting Standards Board). Les normes IFRS (International Financial Reporting Standards) ont depuis lors remplacé les normes IAS. Ainsi, toutes les normes comptables utilisées portent le nom de normes IAS suivies d'un numéro si elles ont été créées entre 1973 et 2001, puis le nom d'IFRS pour celles développées après 2001.

4.1.2. Les objectifs de l'harmonisation comptable internationale

L'élaboration des normes IFRS, pour aboutir aux objectifs fixés par l'IASB, répond à un cadre conceptuel définissant les principes d'établissement des états financiers. Il ne s'agit pas d'une norme comptable, mais sa connaissance est nécessaire à la correcte appréhension des normes IFRS.

³ Élaborer un ensemble cohérent de normes comptables financières de haute qualité, compréhensibles, à vocation contraignante et acceptées dans le monde entier, sur la base de principes clairement articulés

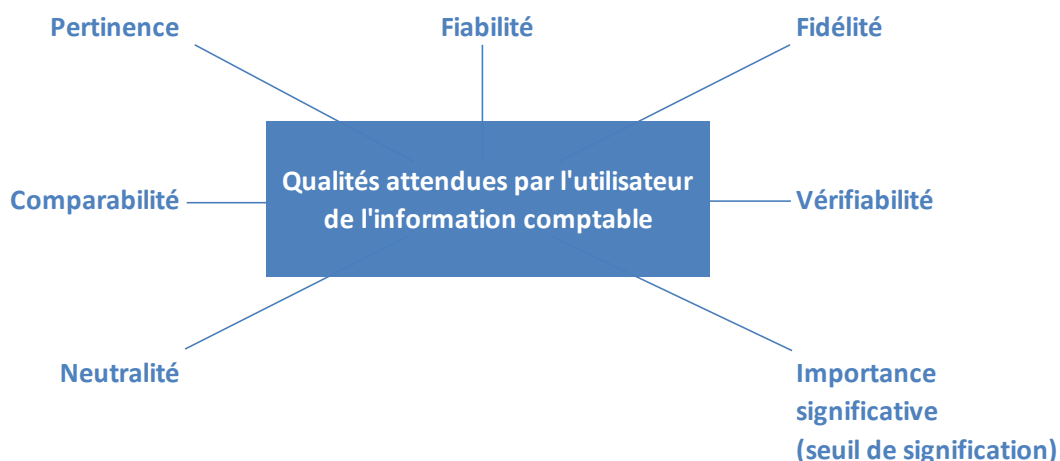
Dans son paragraphe 10, le cadre conceptuel précise que « comme les investisseurs sont les apporteurs de capitaux à risque de l'entreprise, la fourniture d'états financiers qui répondent à leur besoin répondra également à la plupart des besoins des autres utilisateurs susceptibles d'être satisfaits par les états financiers ». Il est donc clairement indiqué que les utilisateurs privilégiés par le normalisateur sont l'investisseur et le créancier. Ainsi, les états financiers doivent permettre aux lecteurs de prendre des décisions économiques en fonction d'états financiers favorisant l'estimation de la valeur d'un placement ou d'un prêt.

A contrario, le Plan Comptable général (PCG) ne cible pas spécifiquement un utilisateur privilégié, à l'exclusion de l'État, en raison de la connexion inhérente entre la comptabilité et le code général des impôts. Nous retrouvons ici une divergence importante entre les normes IFRS et les normes françaises, qui ne ciblent pas les mêmes utilisateurs et n'auront donc pas les mêmes contraintes à l'établissement des états financiers.

Le cadre est fondé sur la comptabilité d'engagement associée à la détermination systématique des flux de trésoreries encaissés ou décaissés en fonction de l'utilisation d'un actif ou de la souscription d'un passif. Le lecteur des états financiers doit être en mesure d'estimer la capacité de l'entreprise à générer des flux de trésorerie (*cash-flow*).

L'établissement du cadre conceptuel a été fait en utilisant les qualités de l'information financière telles que définies par le FASB, organisme régulateur américain. En effet, un des objectifs des normes IFRS étant le rapprochement avec les normes américaines US GAAP, il est cohérent de voir leurs cadres conceptuels s'harmoniser. La figure 6 reprend les principales qualités de l'information comptable selon les normes US GAAP.

Figure 6 Les qualités de l'information comptable selon le FASB



Les principes fondamentaux énoncés par le cadre conceptuel des normes IFRS sont la pertinence et l'image fidèle (Michaïlesco, 2009). La pertinence est un principe très souvent repris dans la recommandation de l'Autorité des marchés financiers (AMF) afin d'éviter des annexes incluant des informations sans utilité pour les lecteurs des états financiers. Cette recommandation concerne en effet les comptes consolidés des sociétés cotées sur Euronext devant établir leurs états financiers consolidés en normes IFRS. L'image fidèle permet de donner l'exacte réalité de l'entreprise. Les caractéristiques qualitatives déterminant l'utilité des informations contenues dans les états financiers peuvent être classées en trois sous-ensembles.

4.1.2.1. Les caractéristiques qualitatives fondamentales

Le cadre conceptuel définit l'état d'esprit dans lequel doit se trouver le concepteur de l'information financière lors de l'établissement des états financiers.

4.1.2.1.1. L'image fidèle

Selon le cadre conceptuel, une information est fidèle si elle est neutre, exhaustive et exempte d'erreur. L'image fidèle implique la représentation des effets des transactions et autres événements conformément aux définitions des actifs, passifs, produits et charges et à leurs conditions de comptabilisation. L'application des normes IFRS est présumée conduire à l'image fidèle des états financiers.

4.1.2.1.2. Substance over form

Si l'information doit présenter une image fidèle des transactions, il est nécessaire qu'elles soient comptabilisées et présentées conformément à leur substance et à leur réalité économique et non pas seulement selon leur forme juridique ; il s'agit de la notion de substance over form (prééminence de l'économique sur le juridique). La priorité est donnée à une approche économique de l'entreprise.

Si nous voulons une illustration de ce principe, nous pouvons prendre l'exemple des contrats de location avec option d'achat. Sur la forme, le contrat a la nature juridique d'une location, tandis que sur sa substance, l'entreprise en est le seul utilisateur et en détient tous les

avantages économiques liés à son utilisation. Ce contrat ne sera donc pas comptabilisé selon sa forme juridique en contrat de location, en charges de l'entreprise mais comme l'acquisition d'un actif générant des avantages économiques futurs.

4.1.2.2. Les caractéristiques qualitatives dérivées

Au-delà des principes fondamentaux des normes IFRS, les caractéristiques dérivées aident le concepteur à établir ses états financiers.

4.1.2.2.1. L'importance relative

Une information omise ou inexacte peut influencer les décisions économiques que les utilisateurs prennent sur la base des états financiers.

4.1.2.2.2. La prudence

La prudence précise que la préparation des comptes doit prendre en compte un certain degré de précaution dans l'exercice des jugements nécessaires pour préparer les estimations dans des conditions d'incertitude. Ce principe permet de s'assurer que les actifs ou les produits ne sont pas surévalués et que les passifs ou les charges ne sont pas sous-évalués. L'exercice du principe de prudence ne permet pas, par exemple, la création de provisions excessives (IAS 37).

4.1.2.2.3. La neutralité

Les états financiers doivent être établis sans aucun parti pris, en toute objectivité.

4.1.2.2.4. L'exhaustivité

Une omission peut rendre l'information fausse ou trompeuse et en conséquence, non fiable et insuffisamment pertinente. L'application de ce principe doit se faire en lien avec celui d'importance relative, mais également avec la neutralité. En effet, il faut non seulement répondre à l'exhaustivité des informations données, tout en jugeant de leur importance pour ne pas présenter d'éléments non significatifs. Ceci doit être fait en restant neutre et objectif.

4.1.2.3. Les caractéristiques qualitatives de base

Elles permettent la réalisation des caractéristiques dérivées et fondamentales.

4.1.2.3.1. L'intelligibilité

L'intelligibilité permet aux états financiers d'être compréhensibles pour un utilisateur non spécialiste de la comptabilité.

4.1.2.3.2. La pertinence

L'information divulguée doit être utile pour les prises de décision financière des investisseurs dans un avenir proche. La pertinence fait appel à la notion d'importance relative et de seuil de signification.

4.1.2.3.3. La fiabilité

Le principe de fiabilité est lié à la notion de substance over form. L'information doit présenter une image fidèle des transactions et autres événements de l'entreprise.

4.1.2.3.4. La comparabilité

La comparabilité précise que les états financiers doivent pouvoir être comparés dans l'espace, par rapport aux autres entités et également d'un exercice à l'autre.

4.2. La mise en œuvre

Les normes IFRS, rendues obligatoires pour les comptes consolidés des sociétés cotées européennes depuis le 1^{er} janvier 2005, représentent le changement majeur de référentiel de la dernière décennie.

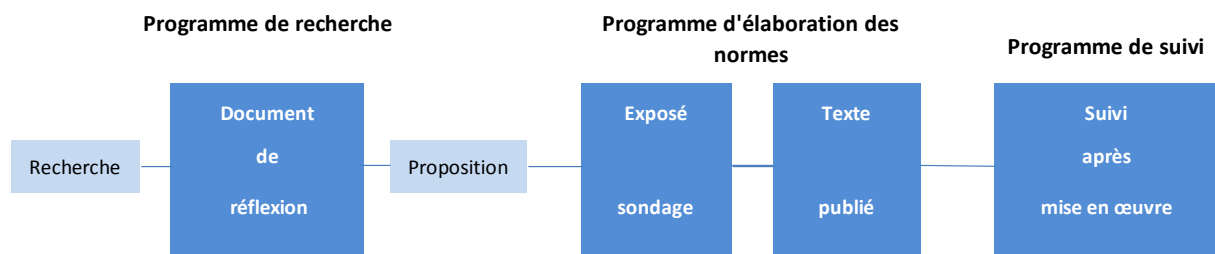
Si nous prenons l'exemple des sociétés cotées françaises, il a opposé une vision économique de la comptabilité, tournée vers l'actionnaire, à une vision juridique, patrimoniale qui était en vigueur en France. Ce bouleversement, accepté par l'Union Européenne pour toutes les sociétés européennes cotées sur Euronext est l'aboutissement d'un long processus de conception des normes.

4.2.1. Le processus de normalisation

Les normes IAS/IFRS suivent un processus d'élaboration déterminé par l'IASB. Différentes étapes doivent être respectées afin de les établir. Ce processus est long dans la mesure où le but est d'harmoniser des pratiques comptables au niveau international.

Les différentes étapes à respecter sont définies par l'IASB : Tout d'abord, il s'agit pour l'IASB d'identifier et d'analyser les problèmes comptables liés au sujet traité. Dans un deuxième temps, un rapprochement avec les normalisateurs comptables nationaux permet d'analyser les règles et pratiques nationales en vigueur. Une réflexion sur l'inscription du projet dans le programme de travail est menée par le Standards Advisory Council. Un groupe de travail consultatif est mis en place, puis un document de travail est publié par l'IASB afin de recueillir des commentaires. Après avoir analysé ces commentaires, un *exposure draft* (exposé-sondage) est publié, proposant les opinions divergentes et les conclusions. La décision de l'opportunité d'effectuer des tests sur le terrain et de tenir une réunion publique est prise, avant publication de la norme définitive par l'IASB.

Figure 7 Processus d'élaboration des normes IFRS



4.2.2. La légitimité de l'IASB

L'IASB n'est pas un organisme étatique. De ce fait, il n'existe aucune implication d'un organe politique dans l'élaboration du cadre conceptuel et des normes, ce qui peut remettre en cause leur légitimité. En effet, leur élaboration est faite par des techniciens de l'IASB, et non par des politiques alors que le choix de leur diffusion à des utilisateurs privilégiés de l'information financière est un acte politique qui ne peut être laissé à des techniciens (Burlaud, Colasse, 2010).

Cependant, le fait que les destinataires privilégiés soient les investisseurs financiers est en accord avec les traités de l'Union Européenne privilégiant ces parties prenantes. Le cadre conceptuel des normes IAS/IFRS n'a pas fait l'objet d'une procédure juridique d'approbation. Les Etats membres de l'Union Européenne débattent donc sur sa légitimité et sur celle des normes IAS/IFRS.

4.2.3. L'implémentation des normes internationales

Un des objectifs principaux de l'IASC étant la promotion et la diffusion des normes IFRS, cette section permet de décrire à la fois le processus d'adoption des normes par les Etats, en se concentrant sur leur diffusion et utilisation au sein de l'Union Européenne.

Les normes IAS/IFRS ne sont pas d'application automatique dans les référentiels comptables. Les Etats sont souverains et décident s'ils veulent ou non les mettre en pratique. L'IASC est une organisation non gouvernementale, basée à Londres, et n'a pas de moyen de pression pour contraindre les Etats à implémenter le référentiel qu'elle développe. Ainsi, les normes IFRS doivent satisfaire aux contraintes imposées par l'Union Européenne.

Tous les Etats membres de l'Union Européenne, bien que n'ayant pas un référentiel comptable commun, doivent répondre aux Directives dédiées à la comptabilité, en particulier la quatrième et la septième. La quatrième directive européenne, du 25 juillet 1978 ⁴ définit les états financiers que doivent publier chaque année les sociétés de l'Union Européenne, mais donne également les indications sur les principes qui doivent obligatoirement être suivis par ces mêmes sociétés. La septième directive européenne date du 13 juin 1983 et porte sur les comptes consolidés des sociétés de capitaux.

Les normes IAS/IFRS, pour s'implanter dans les comptabilités locales, doivent d'abord répondre aux exigences des directives européennes, et notamment celles du Comité de réglementation comptable. Ce comité est assisté dans la procédure d'adoption par l'EFRAG, European Financial Reporting Advisory Group qui est un organisme de droit privé chargé des questions techniques sur les normes. Le processus d'adoption passe par un contrôle du Parlement européen.

Même s'il serait plus logique, dans un espace économique unique, de disposer d'une norme commune à tous les Etats membres, ces derniers n'ont aucune obligation d'adopter les

⁴ La 4^{ème} Directive a été abrogée et remplacée par la Directive du 26 juin 2013, applicable pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016.

normes IAS/IFRS. L'harmonisation comptable recherchée depuis 40 ans pour plus de lisibilité des états financiers n'est pas encore aboutie et de nombreuses différences demeurent dans les principes comptables rencontrés.

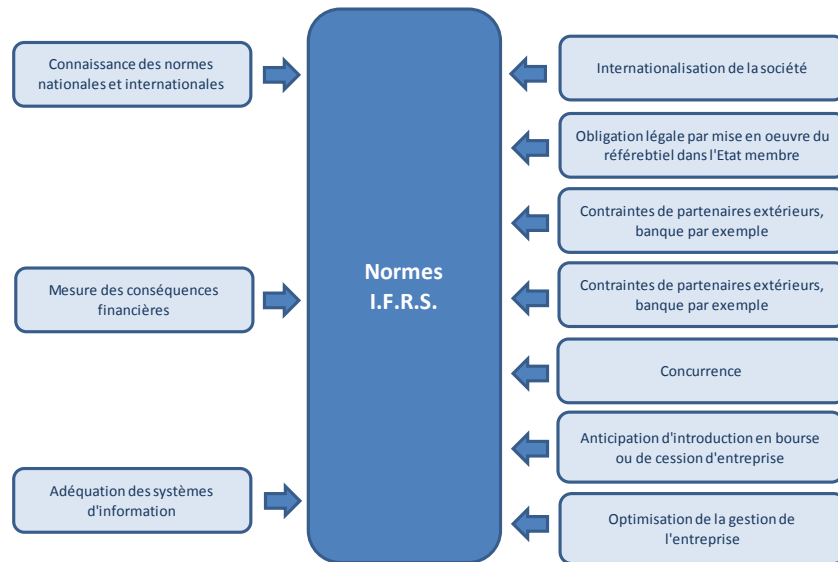
Le cas de la France illustre parfaitement ces tentatives non abouties d'un référentiel comptable unique au niveau mondial. L'Union Européenne a cependant adopté, par le règlement du 19/07/2002, les normes IAS/IFRS pour l'établissement des comptes consolidés des sociétés dont les titres sont cotés sur les compartiments A, B et C d'Euronext à compter des exercices ouverts le 1^{er} Janvier 2005, et ce pour toutes les sociétés faisant partie de l'Union Européenne.

Cette obligation signifie que les sociétés concernées doivent établir leurs comptes consolidés uniquement en normes IAS/IFRS. En revanche, les comptes sociaux des entités appartenant au groupe consolidé continuent à être réalisés dans les normes nationales de l'entreprise. Une fois ces jeux d'états financiers établis, la consolidation permet de créer les comptes consolidés selon les normes internationales. Cet exercice présente l'inconvénient majeur d'être chronophage et de requérir des compétences spécifiques. En effet, à la maîtrise des normes nationales doit s'ajouter celle des normes internationales permettant de réaliser les ajustements nécessaires à la réalisation des jeux de comptes consolidés demandés.

Si nous reprenons l'exemple de la France, bien que l'implémentation des normes IFRS dans les comptes sociaux ne soit pas réalisée, des efforts de convergence entre les référentiels ont été faits. En effet, la création de l'ANC qui a permis de rapprocher organes de réglementation et de normalisation, a également pour mission de se rapprocher des normes internationales en émettant « de sa propre initiative ou à la demande du ministre chargé de l'économie des avis et prises de position dans le cadre de la procédure d'élaboration des normes comptables internationales » ('ordonnance n°2009-79 du 22 janvier 2009').

Mais les destinataires des états financiers ne sont pas les mêmes, ce qui fait que le rapprochement entre les référentiels est limité. En France, les états financiers sont réalisés pour définir le montant de l'impôt à payer. Dans les pays anglo-saxons, l'information fournie est à destination des actionnaires et permet de calculer leur retour sur investissement et le montant des dividendes qu'ils pourront obtenir. Les destinataires de l'information financière n'étant pas les mêmes, les informations transcrites en amont de la création des états, ne le sont pas dans la même logique et la convergence entre les deux systèmes est alors délicate.

Figure 8 Intérêt des normes IFRS.



4.2.4. Le lobbying anti IFRS

L'implémentation des normes IAS/IFRS doit se faire après leur approbation par les Etats dans lesquels elles doivent entrer en vigueur. Leur validation est politique puisque les Etats sont souverains.

Or, de nombreux groupes sont opposés à leur application et exercent un véritable lobbying anti IFRS. Les banques et assurances sont des institutions qui ne sont pas favorables à ce référentiel puisque sa mise en œuvre implique la révélation de leur volatilité, ce qu'elles voudraient bien garder confidentiel. Les normes IAS/IFRS étant conçues et proposées par un organisme totalement indépendant, celui-ci doit arriver à concilier les différents acteurs pour proposer des normes acceptables.

Les objectifs de transparence totale des normes peuvent être remis en cause si certains compromis sont faits pour satisfaire les parties en présence.

5. Les normes IFRS et la théorie comptable

Les normes IFRS évoluent dans un environnement économique qui doit être rapproché d'un cadre théorique. En effet, afin de mieux comprendre leur conception, leur utilisation et leurs objectifs, il est nécessaire d'étudier les conditions dans lesquelles elles peuvent être appréhendées. Les théories choisies pour leur étude et l'analyse de leur impact sont ici reprises et justifiées avant de définir notre objet de recherche lié aux normes IFRS.

5.1. La théorie positive de la comptabilité

La théorie positive de la comptabilité (Watts et Zimmerman 1978) est le cadre théorique le plus courant de la recherche en comptabilité.

Dans le cadre des normes IFRS, elle peut intervenir à deux niveaux. Elle peut être mobilisée par les instances de normalisation ou par l'entreprise lorsqu'elle se trouve confrontée à des choix d'options comptables (Colasse, 2004). Il s'agit de rapprocher les choix comptables et leur impact sur l'entreprise par rapport à sa typologie en testant les facteurs influençant les pratiques comptables.

Mais bien qu'étant le courant principal de la recherche en comptabilité, elle propose un certain nombre de biais pour l'étude de l'impact des normes IAS/IFRS sur la communication financière. En effet, elle a été conçue et testée dans un contexte américain où les normes comptables sont des règles et non des principes comme pour les normes internationales. Le fait de la transposer dans un contexte européen n'est pas exempt d'une possibilité d'erreurs.

Dans un deuxième temps, il est à noter que la théorie positive de la comptabilité se propose d'étudier un phénomène particulier dans une entreprise. Or, ici, les normes IAS/IFRS sont un référentiel complet de normes. L'impact relevé sur les documents financiers ne provient pas d'un choix unique mais d'un ensemble de choix réalisés par les dirigeants d'entreprises.

Ainsi, la théorie positive de la comptabilité ne permet pas d'expliquer tous les comportements. Il est alors nécessaire de chercher un complément théorique permettant d'orienter la recherche sur les normes IFRS en tenant compte du contexte de la normalisation.

5.2. Contexte dans lequel évoluent les normes IFRS

Les normes IFRS doivent garantir une plus grande transparence des états financiers (Jeanjean and Stolowy, 2008) car elles proposent moins d'options comptables que les référentiels qu'elles se proposent de remplacer. Il n'est cependant pas certain que cette caractéristique suffise à ne plus laisser de possibilité pour la gestion des données comptables. En effet, les entreprises peuvent gérer leurs données sans pour autant ne faire appel qu'aux options proposées par un référentiel.

5.2.1. Les normes IAS/IFRS garantes d'une plus grande transparence ?

Les normes IFRS proposent une plus grande transparence aux états financiers en proposant moins d'options comptables que d'autres référentiels (Raffournier, 2009). L'harmonisation et la comparabilité garanties par les normes internationales doivent être à l'origine d'une diminution de choix comptables discrétionnaires (Leuz and Verrecchia, 2000) et d'une meilleure qualité informationnelle des chiffres (Cuijpers and Buijink, 2005). L'implémentation des normes IFRS donne une plus grande transparence à l'information (Ding et al., 2007).

Cependant, cette amélioration informationnelle n'est pas systématique et peut être discutée selon les pays auxquels on se réfère.

5.2.2. La manipulation comptable et les normes IFRS

Le lissage des résultats est une technique qui permet aux entreprises de faire de la gestion comptable un moyen d'arriver à un niveau de résultat optimal pour la structure. Les entreprises qui ont l'habitude de lisser leurs résultats seront plus impactées par un changement de référentiel comptable. En effet elles devront mettre en œuvre tous les moyens possibles pour arriver, avec le nouveau référentiel, à obtenir un résultat qui soit cohérent par rapport à ce qu'il était avant le changement comptable.

Prenons par exemple le passage des normes PCG aux normes IFRS pour les comptes consolidés des sociétés cotées sur Euronext. Le périmètre de consolidation pouvait être modifié par les groupes, les règles proposées par le référentiel CRC 99-02 étant souples. Le

normalisateur, pour les IFRS, a imposé un périmètre de consolidation qui ne laisse plus le choix aux dirigeants des entités de composer leur propre périmètre. Les possibilités d'exclusion de sociétés de ce périmètre ne sont plus que quatre et laissent moins de latitude aux dirigeants.

De plus, les normes comptables internationales reposent sur des principes et non sur des règles. La gestion du résultat peut se trouver facilitée par l'application de ces principes (Lin et al., 2012) qui laissent une grande subjectivité dans leur application, puisque les concepteurs de l'information financière doivent se fonder sur leur appréciation de la réalité économique (Disle and Noël, 2007). L'interprétation systématique des principes est alors primordiale pour éviter toute erreur de compréhension et limiter la tentation de manipulation. Ce rôle est dévolu à l'IFRIC, comité permanent dont le rôle est de fournir des commentaires sur les normes IAS/IFRS. Ce rôle est limité et contesté dans la mesure où cet organisme n'est pas indépendant de l'IASB mais lui appartient.

La question de la comparabilité des états financiers est également posée puisque les choix effectués différeront selon la volonté des décideurs (Lang et al, 2006). En effet, les normes IFRS n'imposent pas de formalisme dans la réalisation des états financiers, la présentation est libre et peut permettre d'orienter le lecteur vers l'information voulue par le concepteur. Afin d'apporter une cohérence dans la communication financière en normes IAS/IFRS pour éviter les pratiques de gestion du résultat, il serait nécessaire de réglementer leur application (Leuz et al., 2003).

Enfin, la manipulation comptable des résultats semble plus importante dans les pays où la comptabilité est fortement liée à la fiscalité dans le but de gérer les charges fiscales pour les diminuer (Coppens and Peek, 2005). D'importantes divergences entre les normes locales et les normes IFRS pourraient témoigner d'une gestion du résultat importante (Ding et al., 2007) avant leur implémentation. Les normes IFRS devraient alors faire diminuer la gestion du résultat dans la mesure où elles offrent moins d'options que les normes françaises. Or, leur adoption n'ont pas été une contrainte à la gestion du résultat (Lang et al., 2006). En effet, le fait qu'elles proposent aux concepteurs de l'information financière de formuler des hypothèses pour cadrer avec l'approche économique de l'entreprise laisse une grande latitude dans leur utilisation (Disle and Noël, 2007). La gestion du résultat a augmenté en France suite au passage aux normes IFRS pour les comptes consolidés des sociétés cotées (Jeanjean and Stolowy, 2008).

En Suisse, les données manipulées ont diminué du fait de l'adoption des IAS/IFRS (Cormier et al., 2007), tout comme en Suède (Paananen and Lin, 2009), alors qu'en Allemagne le phénomène inverse est observé (Van Tendeloo and Vanstraelen, 2005).

Il n'est donc pas possible de conclure sur la diminution de la gestion des données comptables grâce au passage aux normes IFRS au vu de toutes les études contradictoires qui ont été réalisées.

Notre recherche va donc se proposer de voir si cette gestion du résultat est toujours en vigueur et existante dix années après l'implémentation des normes IFRS pour les sociétés cotées françaises.

5.3. Cadre conceptuel de la recherche

Tout comme les référentiels comptables se basent sur un cadre conceptuel, notre recherche se place également dans un contexte d'étude particulier.

5.3.1. Cadre théorique

Notre étude portant sur la gestion du résultat comptable et la normalisation comptable internationale, le cadre théorique dans lequel elle s'inscrit est dicté par celui du normalisateur et du concepteur.

5.3.1.1. Cadre théorique du normalisateur

Le cadre conceptuel de l'IASB ne cite explicitement aucune théorie de l'entreprise. Cependant, des éléments de la théorie de l'agence peuvent y être recensés (Colasse, 2009; Hoarau and Teller, 2007).

Ainsi, la réduction de l'asymétrie d'information peut être recherchée dans la limitation des options comptables proposées aux managers, ce qui réduit leur pouvoir discrétionnaire. Les normes IAS étaient conçues en laissant la possibilité de faire des choix comptables pour le traitement d'une même opération. Ce choix était laissé pour permettre leur implémentation dans des pays ayant des cultures comptables différentes.

Le fait de laisser une grande souplesse dans l'utilisation de ce jeu de normes pouvait permettre aux pays de les choisir sans contraintes particulières. Le problème lié à cette

souplesse se trouve dans la légitimité des normes. En effet, sont-elles légitimes si les concepteurs peuvent choisir à leur convenance la façon de traiter des opérations comptables ?

Comment lire les états financiers et les comparer entre sociétés si elles choisissent toutes des options différentes ? L'intérêt d'avoir un jeu de normes unique peut également être remis en cause au vu de la latitude offerte dans son application. L'IOSCO, The International Organization of Securities Commissions, qui regroupe les régulateurs boursiers de tous les continents collabore avec l'IASB pour l'élaboration de normes communes. Une des conditions d'acceptation du référentiel IFRS était la réduction des options comptables par l'IASB.

La théorie de l'agence est donc au cœur de notre travail de recherche car elle permet d'expliquer les choix du normalisateur.

5.3.1.2. Cadre théorique du concepteur de l'information financière

La théorie positive de la comptabilité est une approche empirique qui se distingue des approches normatives utilisées dans la recherche en comptabilité sur la période 1940 1970 (Jeanjean and Ramirez, 2008). Elle nous permettra à la fois d'identifier les facteurs liés aux choix comptables, mais également de connaître les motivations des dirigeants, et de prévoir les choix effectués. Les données comptables étant directement liées aux rémunérations des dirigeants car elles déterminent la bonne exécution des contrats, ils agiront dans le sens qui servira le mieux leurs intérêts. Nous mobilisons ici la théorie positive de la comptabilité dans les choix des concepteurs et utilisateurs de l'information financière.

Les choix comptables des dirigeants sont dictés par les attentes qu'ils ont de l'entreprise et des actionnaires. Si les dirigeants ont une rémunération dépendante des résultats, ils feront des choix tendant à augmenter les bénéfices présents au détriment du futur. Si les ratios d'endettement sont élevés, leurs choix seront dictés par la diminution de ces ratios pour faciliter les relations avec les prêteurs (Dumontier and Raffournier, 1999).

La théorie positive de la comptabilité et la théorie de l'agence constituent donc le cadre théorique de notre travail de recherche, ces deux théories étant à la fois utilisées par les organismes de normalisation et par les concepteurs de l'information financière.

5.3.2. Objet de la recherche

Les normes IFRS doivent permettre la fiabilisation de l'information comptable. C'est grâce à cet objectif ambitieux qu'elles pourront être reconnues et contraintes à être utilisées dans un but d'harmonisation mondiale des normes comptables.

Or, près de dix ans après leur adoption, il est possible de s'interroger sur le fait qu'elles remplissent leur mission. Si tous les pays ne les ont pas adoptées, c'est peut-être car elles ne répondent pas complètement aux objectifs fixés.

L'objet de notre recherche s'articule autour de trois phases pour vérifier la fiabilité de l'information établie selon le référentiel IFRS.

Nous verrons dans un premier temps (Chapitre 1) si le changement de normes comptable par le passage aux normes IFRS s'est accompagné d'une variation significative des éléments comptables des sociétés concernées. En effet, un changement de normes se caractérisant par des données comptables qui changent, nous pourrions voir si nous retrouvons des éléments nous permettant de soupçonner la manipulation comptable.

Si tel est le cas, nous pourrions approfondir pour aller rechercher les raisons de la manipulation comptable par une étude sur les seuils comptables dans le chapitre 2.

Puis, nous nous intéresserons dans le chapitre 3 aux caractéristiques de la gestion des données comptables. En effet, s'il existe une manipulation comptable avec les normes IFRS, de quelle manière se caractérise-t-elle ?

Nous allons ainsi traiter tous les aspects liés à l'utilisation des données comptables des sociétés. Tout d'abord en amont de la publication des résultats par la recherche des éléments de manipulation, puis au moment de l'établissement des états financiers par l'analyse de l'évolution des principaux ratios. Nous terminerons en analysant les impacts de la publication de leurs comptes consolidés. Toutes les phases de la gestion des données comptables seront ainsi étudiées et analysées, comme le montre le tableau 2.

Tableau 2 Les différentes phases de la manipulation et sa mise en évidence

Phases d'élaboration des états financiers	Eléments mettant en évidence la manipulation	Chapitres de la thèse
Conception de l'information comptable	. Résultats	. Chapitre 1
Etablissement des états financiers	Seuils comptables	. Chapitre 2
Etablissement des états financiers	Accruals discrétionnaires et immobilisations incorporelles	. Chapitre 3

Bibliographie

- ANC (2014) Règlement n°2014-03 relatif au Plan Général Comptable.
- Ball, R., and Brown, P. R. (2013) Ball and Brown (1968): A retrospective. *The Accounting Review* 89(1): 1–26.
- Beisland, L. A. (2009) A review of the value relevance literature. *The Open Business Journal* 2(1): 7–27.
- Bergstresser, D., and Philippon, T. (2006) CEO incentives and earnings management. *Journal of financial economics* 80(3): 511–529.
- Berle, A. A., and Means, G. (1932) The modern corporation. *Temporary National Economic Committee, Distribution of Ownership in the 200*.
- Berman, S. L., Wicks, A. C., Kotha, S., and Jones, T. M. (1999) Does Stakeholder Orientation Matter? The Relationship Between Stakeholder Management Models and Firm Financial Performance. *Academy of Management Journal* 42(5) : 488–506.
- Boulerne, S., and Sahut, J.-M. (2010) Les normes IFRS ont-elles amélioré le contenu informationnel des immatériels? Le cas des entreprises françaises cotées. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 16(1) : 7–32.
- Breton, G., and Schatt, A. (2003) *Manipulation comptable : les dirigeants et les autres parties prenantes*. Université de Bourgogne - CREGO EA7317 Centre de recherches en gestion des organisations.
- Brunet, A.-A. (1951) *La normalisation comptable au service de l'entreprise, de la science et de la nation objectifs et problèmes, solutions françaises et étrangères*. Paris: Dunod.
- Burgstahler, D., and Dichev, I. (1997) Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of accounting and economics* 24(1) : 99–126.
- Burlaud, A., and Colasse, B. (2010) Normalisation comptable internationale : le retour du politique ? *Comptabilité-Contrôle-Audit* 16(3) : 153–175.
- Capron, M. (2007) Les enjeux de la mondialisation des normes comptables. *L'Économie politique* 36(4) : 81–91.
- Capron, M., Chiapello, E., Colasse, B., Mangenot, M., and Richard, J. (2005) *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*. La Découverte.
- CEE (1978) Quatrième directive du Conseil du 25 juillet 1978 fondée sur l'article 54 paragraphe 3 sous g) du traité et concernant les comptes annuels de certaines formes de sociétés (78/660/CEE).

- Charreaux, G. (1996) Vers une théorie du gouvernement des entreprises. *Cahier du CREGO* 9603.
- Charreaux, G. (1998) Le point sur la mesure de performance des entreprises. *Banque et Marchés* 34 : 46–51.
- Charreaux, G. (1999) La théorie positive de l'agence : lecture et relectures.... G. Koenig.
- Charreaux, G. (2000) Gouvernement d'entreprise et comptabilité. *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit* : 645–656.
- Charreaux, G. (2011) Quelle théorie pour la gouvernance ? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive et comportementale. *Cahier du Fargo*.
- Charreaux, G., and Desbrières, P. (1998) Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale. *Finance Contrôle Stratégie* 1(2) : 57–88.
- Colasse, B. (1997) *Qu'est-ce que la comptabilité ?* Paris Dauphine University.
- Colasse, B. (2004) Harmonisation comptable internationale : la résistible ascension de l'IASC-IASB.
- Colasse, B. (2009) La normalisation comptable internationale face à la crise. *Revue d'économie financière*: 387–399.
- Coppens, L., and Peek, E. (2005) An analysis of earnings management by European private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 14(1) : 1–17.
- Cormier, D., Lapointe-Antunes, P., and Magnan, M. (2007) Le référentiel IFRS : nous dirigeons-nous vers une comptabilité au-delà du réel ? *Comptabilité - Contrôle - Audit* 13(3): 43–55.
- Cuijpers, R., and Buijink, W. (2005) *Voluntary Adoption of Non-Local GAAP in the European Union: A Study of Determinants and Consequences* (SSRN Scholarly Paper No. ID 804024). Rochester, NY: Social Science Research Network.
- De Angelo, L. (1986) Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes A Study of Management Buyouts of Public Stockholders.
- Dechow, P., Ge, W., and Schrand, C. (2010) Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics* 50(2): 344–401.
- Dechow, P. M. (1994) Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of accounting and economics* 18(1): 3–42.
- Dechow, P. M., and Dichev, I. D. (2002) The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review* 77(s-1): 35–59.

- Dechow, P. M., and Schrand, C. (2004) *Earnings quality*. Charlottesville, Va.: Research Foundation of CFA Institute.
- Dechow, P. M., and Sloan, R. G. (1991) Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of accounting and Economics* 14(1): 51–89.
- Deegan, C. (2006) Legitimacy theory. *Methodological issues in accounting research: theories and methods*: 161–182.
- Degeorge, F., Patel, J., and Zeckhauser, R. (1999) Earnings Management to Exceed Thresholds. *The Journal of Business* 72(1): 1–33.
- Dichev, I. D., Graham, J. R., Harvey, C. R., and Rajgopal, S. (2013) Earnings quality: Evidence from the field. *Journal of Accounting and Economics* 56(2-3): 1–33.
- Ding, Y., Hope, O.-K., Jeanjean, T., and Stolowy, H. (2007) Differences between domestic accounting standards and IAS: Measurement, determinants and implications. *Journal of Accounting and Public Policy* 26(1): 1–38.
- Disle, C., and Noël, C. (2007) La révolution des normes IFRS. *La revue des sciences de gestion* (2) : 17–27.
- Dumontier, P., and Raffournier, B. (1988) *L'information comptable : pour qui ? pour quoi ?* Centre d'études et de recherches appliquées à la gestion, Université de Grenoble II.
- Dumontier, P., and Raffournier, B. (1999) Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 5(3): 179.
- Fama, E. F., and Jensen, M. C. (1983) Agency problems and residual claims. *Journal of law and Economics*: 327–349.
- FASB, F. A. S. B., and others (1989) *FASB, Statement of Financial Accounting Concepts 1-6*. McGraw-Hill/Irwin.
- Freeman, R. E. (2010) *Strategic management: A stakeholder approach*. Cambridge University Press.
- Godino, R. (2007) Réenchanter le travail.
- Healy, P. (1985) The effect of bonus schemes on accounting decisions.
- Heem, G. (2007) La communication sur les indicateurs de performance non définis en IFRS - document.
- Hoarau, C. (2004) Le passage aux normes IAS-IFRS : une révolution comptable ? *La Revue*.
- Hoarau, C., and Teller, R. (2007) IFRS : les normes comptables du nouvel ordre économique global ? *Comptabilité-Contrôle-Audit* 13(3): 3–20.

- Holthausen, R. W., and Watts, R. L. (2001) The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting. *Journal of Accounting and Economics* 31(1-3) : 3-75.
- Janin, R. (2002) Les contenus informationnels respectifs du résultat net et des indicateurs de flux de trésorerie dans le contexte français. *Comptabilité-Contrôle-Audit* (2) : 69-85.
- Jeanjean, T., and Ramirez, C. (2008) Aux sources des théories positives : contribution à une analyse des changements de paradigme dans la recherche en comptabilité. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 14(2): 5-25.
- Jeanjean, T., and Stolowy, H. (2008) Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy* 27(6): 480-494.
- Jensen, M. C. (1986) Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American economic review*: 323-329.
- Jensen, M. C., and Meckling, W. H. (1976) The theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Theory of the Firm, Bd 1*: 248-306.
- Jones, J. J. (1991) Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*: 193-228.
- Kargin, S. (2013) The Impact of IFRS on the Value Relevance of Accounting Information: Evidence from Turkish Firms. *International Journal of Economics and Finance* 5(4).
- Lakhal, F. (2006) Les mécanismes de gouvernement d'entreprise et la publication volontaire des résultats en France. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 12(2): 69-92.
- Lang, M., Smith Raedy, J., and Wilson, W. (2006) Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings? *Journal of Accounting and Economics* 42(1-2) : 255-283.
- Larousse (n.d.) Définitions : comptabilité - Dictionnaire de français Larousse.
- Leuz, C., Nanda, D., and Wysocki, P. D. (2003) Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics* 69(3): 505-527.
- Leuz, C., and Verrecchia, R. E. (2000) The Economic Consequences of Increased Disclosure. *Journal of Accounting Research* 38: 91-124.
- Lin, S., Riccardi, W., and Wang, C. (2012) Does accounting quality change following a switch from US GAAP to IFRS? Evidence from Germany. *Journal of Accounting and Public Policy* 31(6): 641-657.
- Mard, Y. (2003) Performance comptable et gestion des résultats.

- Mard, Y. (2004) Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats ? (French). *Comptabilité Contrôle Audit* 10(2) : 73–98.
- Michaïlesco, C. (2009) *Encyclopédie de comptabilité, contrôle et audit*. Economica.
- Minaud, G. (2014) La comptabilité pour mieux communiquer : l'étrange cas romain. *Comptabilités. Revue d'histoire des comptabilités* (6).
- Monéger, J. (2004) De l'ordonnance de Colbert de 1673 sur le commerce au code de commerce français de Septembre 2000 : Réflexion sur l'aptitude du droit économique et commercial à la codification. *Revue internationale de droit économique* t. XVIII, 2(2): 171.
- Mouck, T. (1990) Positive Accounting Theory as a Lakatosian Research Programme. *Accounting & Business Research (Wolters Kluwer UK)* 20(79): 231–239.
- Nobes, C. (1998) Towards a General Model of the Reasons for International Differences in Financial Reporting. *Abacus* 34(2): 162–187.
- Nobes, C. W. (1983) A judgemental international classification of financial reporting practices. *Journal of Business Finance & Accounting* 10(1) : 1–19.
- Obert, R. (2013) la construction du droit comptable.
- Ordonnance n° 2009-79 du 22 janvier 2009 créant l'Autorité des normes comptables.
- Paananen, M., and Lin, H. (2009) The development of accounting quality of IAS and IFRS over time: The case of Germany. *Journal of International accounting research* 8(1) : 31–55.
- Raffournier, B. (2007) Les oppositions françaises à l'adoption des IFRS : examen critique et tentative d'explication. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 13(3) : 21–41.
- Raffournier, B. (2009) IFRS et gouvernance d'entreprise : un cercle vertueux ? *Der Schweizer Treuhänder= L'expert-comptable suisse* (11): 802–809.
- Ross, S. A. (1977) The determination of financial structure: the incentive-signalling approach. *The Bell Journal of Economics* : 23–40.
- Saghroun, J. (2003) Le résultat comptable : conception par les normalisateurs et perception par les analystes financiers. *Comptabilité-Contrôle-Audit* (2): 81–108.
- Schipper, K. (1989) Commentary on earnings management.
- Shleifer, A., and Vishny, R. W. (1989) Management entrenchment: The case of manager-specific investments. *Journal of financial economics* 25(1) : 123–139.

- Simon, C., and Stolowy, H. (1999) Vingt ans d'harmonisation comptable internationale. *Comptabilité Contrôle, Audit* (20).
- Smith, A. (1776) An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations -.
- Stolowy, H., and Breton, G. (2003) La gestion des données comptables : une revue de la littérature. *Comptabilité contrôle audit* 9(1): 125–152.
- Subramanian, N., Chakraborty, A., and Sheikh, S. A. (2002) *Performance Incentives, Performance Pressure and Executive Turnover* (SSRN Scholarly Paper No. ID 322860). Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Van Tendeloo, B., and Vanstraelen, A. (2005) Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review* 14(1): 155–180.
- Watts, R. L., and Zimmerman, J. L. (1978) Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting review*: 112–134.
- Watts, R. L., and Zimmerman, J. L. (1979) The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses. *Accounting Review* 54(2) : 273.

CHAPITRE 1. IMPACT DES NORMES IFRS SUR LE COMPTE DE RESULTAT ET LE BILAN DES SOCIETES FRANÇAISES COTEES : UNE APPROCHE PAR LES DOUBLES DIFFERENCES

IMPACT DES NORMES IFRS SUR LE COMPTE DE RESULTAT ET LE BILAN DES SOCIETES FRANÇAISES COTEES : UNE APPROCHE PAR LES DOUBLES DIFFERENCES

Résumé :

Nous analysons les conséquences de l'implémentation des normes IFRS sur différents indicateurs des sociétés cotées. Nous utilisons la méthode des doubles différences qui permet de comparer des sociétés ayant changé de référentiel à d'autres qui sont restées avec le référentiel national. Plusieurs indicateurs analysés connaissent une évolution différente de celle attendue, ce qui nous conduit à nous interroger sur l'existence d'une éventuelle gestion des résultats.

Abstract:

We analyze the consequences of IFRS on turnover, and on added value, financial result, and EBITDA. We try to demonstrate that IFRS afforded firms to manipulate their results thanks the method of differences in differences. We compared firms which changed their accountancy by using IFRS with firms Which kept french GAAP. Our results show there is a possible manipulation.

Mots clés : IFRS, Manipulation

Keywords : IFRS, Manipulation

1. Introduction

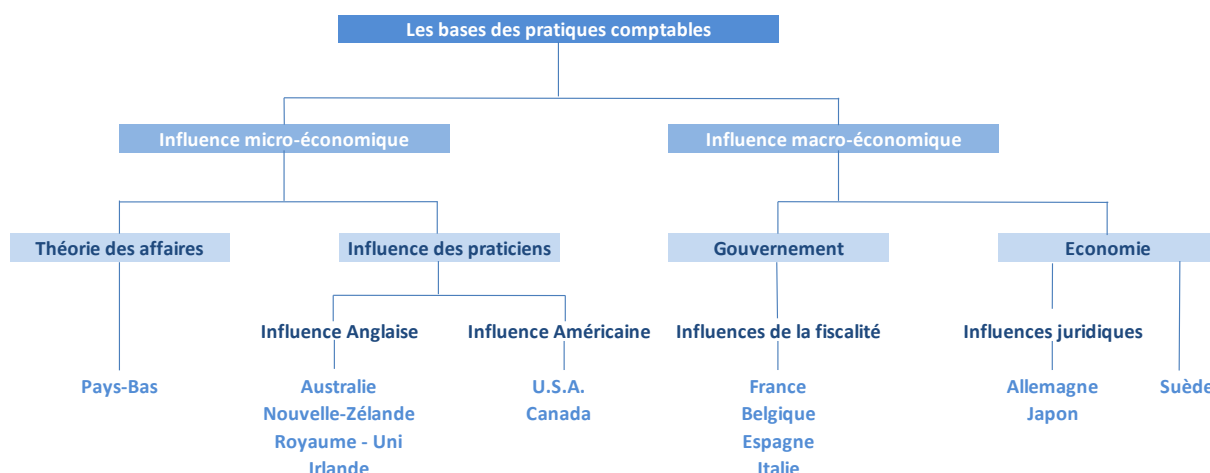
Les états financiers sont présentés conformément aux référentiels comptables en vigueur qui donnent des directives sur les méthodes de reconnaissance, d'évaluation et de comptabilisation des opérations financières réalisées par l'entreprise.

Il est primordial, pour l'interprétation de ces états, de connaître les méthodes utilisées pour les établir. Les méthodes d'évaluation et de comptabilisation d'informations financières sont regroupées dans des référentiels comptables. Ceux-ci sont mis en œuvre afin de fournir une information harmonisée permettant à leurs utilisateurs d'en avoir une compréhension correcte.

Cependant, il n'existe pas de référentiel unique mondial. Chaque pays possède son propre référentiel et son propre droit national avec les règles qui lui appartiennent. La comptabilité est une branche du droit et est établie de manière indépendante par les Etats.

Dans le cas de la France, le droit est écrit et codifié. Il en est de même pour la comptabilité dont les principes sont édictés dans le référentiel comptable qu'est le Plan Comptable Général. Dans le cas des Etats-Unis, où le droit est coutumier, la comptabilité suit la même logique et les normes d'établissement des états financiers sont des principes généralement admis appelés US-GAAP. La figure 1 reprend une classification des différentes sources du droit comptable selon les Etats (Nobes, 1983).

Figure 1 : Bases des pratiques comptables.



Les comptes annuels sont établis conformément aux normes imposées par le législateur de chaque pays. Toute modification de ces normes induit nécessairement un changement dans les données économiques publiées par l'entité (Hoarau et Teller, 2007, Boukari et Richard, 2007).

Prenons, par exemple, le cas du chiffre d'affaires. Dans les comptes consolidés présentés selon le référentiel CRC 99-02, il répond à la définition juridique française. Le fait générateur et le montant sont respectivement déterminés par le Plan Comptable Général et le Code de Commerce. Le référentiel normatif IFRS en propose une évaluation différente. La différence principale réside dans la prise en compte des décalages dans le temps des flux de trésorerie. Ceci implique que l'évaluation ne sera pas fondée uniquement sur les montants des factures (Bohusova et Nerudova, 2009). Les sociétés françaises qui doivent établir leurs comptes consolidés en normes IFRS depuis 2005 ont donc des comptes qui divergent par rapport à ceux qu'elles présentaient avant 2005. Ainsi, alors que le PCG impose l'enregistrement intégral de la créance en chiffre d'affaires, les normes IFRS, en cas de règlement différé de la créance par le client, prévoient que celle-ci soit actualisée. La différence entre les flux futurs et la somme actualisée ira modifier les produits financiers immédiats ou différés (Nobes, 2012, Barker, 2010). Le résultat financier de l'entreprise est alors directement affecté par le changement de référentiel, du fait d'un transfert d'une partie du chiffre d'affaires en produits financiers. Ces produits financiers se voient augmenter de cette différence pour la partie correspondant aux intérêts sur l'année en cours, tandis que les produits financiers générés pour les exercices ultérieurs seront portés dans le bilan de la société.

Notre étude sera consacrée, dans cet article, aux conséquences de l'implémentation des normes IFRS sur le chiffre d'affaires mais également sur la valeur ajoutée, le résultat financier, le résultat courant avant impôts et le résultat net des sociétés cotées. Nous chercherons à montrer, sur la base de ces différents indicateurs, de quelle manière le changement de normes comptables opéré en 2005 a affecté les états financiers des entreprises.

La récurrence du résultat d'une entreprise témoigne de sa stabilité et il demeure un objectif recherché par les dirigeants (Dechow et al. 2010, Leuz et al. 2003). Nous vérifierons que les modifications dans l'enregistrement comptable du chiffre d'affaires se retrouvent bien au niveau de la valeur ajoutée et du résultat financier.

Si les variations de chiffre d'affaires, de valeur ajoutée et de produits financiers sont confirmées suite au changement de normes comptables, le résultat courant avant impôts devrait de facto varier. Celui-ci étant en effet calculé avant la prise en compte des éléments exceptionnels de l'entreprise, il doit suivre la même variation que le chiffre d'affaires. Si nos analyses montrent que le résultat courant avant impôt ne connaît pas la même variation que les autres indicateurs, et si cette tendance est confirmée au niveau du résultat net, il conviendra de chercher plus avant les origines de ces divergences telles qu'un possible lissage des résultats (Ding et al., 2007).

Nous commencerons par définir (section 2) les indicateurs et ratios utilisés dans le cadre de notre étude. Nous présenterons ensuite (section 3) la méthode d'estimation de l'impact d'un changement de normes. Les données et échantillons d'étude seront détaillés en section 4. La section 5 sera consacrée à la présentation des résultats obtenus. La section résumera les principales conclusions de cet article en termes d'influence des normes sur les indicateurs financiers de l'entreprise.

2. Impact du changement dans le mode de calcul du chiffre d'affaires sur la valeur ajoutée, le résultat financier, le résultat courant avant impôt et le résultat net.

Les soldes intermédiaires de gestion (SIG) permettent, à partir du compte de résultat, de calculer des ratios destinés à analyser plus finement le résultat de l'entreprise et à en comprendre sa formation. Le résultat de l'entreprise est ainsi décomposé en différentes étapes explicatives de sa constitution tout au long de l'exercice par l'intermédiaire de différents soldes tels la marge commerciale, la production de l'exercice, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, le résultat d'exploitation, le résultat financier, le résultat courant avant impôt, le résultat exceptionnel et le résultat net.

Une fois qu'ils sont calculés, ces soldes servent à l'analyse financière de l'activité de l'entreprise. Leur expression en pourcentage du chiffre d'affaires permet d'en effectuer une comparaison entre sociétés. Dans notre étude, nous privilégierons donc cette approche par ratio pour comparer les sociétés entre elles.

2.1 Reconnaissance, évaluation et comptabilisation du chiffre d'affaires

En amont de tous les indicateurs calculés dans les soldes intermédiaires de gestion, se trouve le chiffre d'affaires, élément qui servira de base à tous les calculs qui suivront.

Le terme chiffre d'affaires ne revêt pas la même définition en normes PCG ou en normes IFRS. Les normes IFRS se basent sur l'IAS 18 Revenu pour déterminer et comptabiliser les produits réalisés à enregistrer au titre de l'exercice. Celle-ci indique le fait générateur, la composition et le mode d'évaluation devant être retenus. Le chiffre d'affaires est ainsi composé des montants des transactions réalisées entre l'entité et ses clients. Il ne s'enregistre pas par rapport aux factures établies mais aux flux actualisés des transactions à percevoir. Le PCG quant à lui évalue et comptabilise le chiffre d'affaires selon les factures faites aux clients ou celles à établir en fin d'exercice.

Ainsi, pour une société qui établit ses comptes en normes PCG, et qui offre des conditions de règlement particulières à ses clients (comme des délais de règlement pouvant atteindre un an voire plus), le chiffre d'affaires enregistré sera celui correspondant à la facture. La même société qui, tout en offrant les mêmes conditions de règlement à ses clients, établira ses comptes en normes IFRS, comptabilisera en chiffre d'affaires le montant actualisé des sommes à percevoir. L'écart entre ce montant et la facture sera considéré comme un produit

financier. En effet, le normalisateur considère que l'entreprise vendeuse octroie un crédit à son client, adaptant son prix de vente aux conditions particulières de règlement proposées.

A la fin d'un exercice comptable, l'activité de l'année de l'entreprise est mesurée grâce au chiffre d'affaires qu'elle a réalisé. Une harmonisation des éléments qui le composent, grâce à une définition uniforme pour toutes les sociétés établissant leurs comptes selon un même référentiel en assure la comparabilité.

2.1.1 Définition et évaluation du chiffre d'affaires en normes PCG

En France, le chiffre d'affaires connaît deux sources le définissant, le Code de Commerce et le Plan Comptable Général.

Selon le Plan Comptable Général, article 222-2, il représente le montant des affaires réalisées entre l'entreprise considérée et des tiers dans le cadre de son activité normale et courante.

L'article R123-193 du Code de Commerce décrit les éléments constituant le compte de résultat. Le chiffre d'affaires est constitué des ventes de marchandises et production vendue de biens et services à l'exclusion de la production stockée ou immobilisée et des subventions, redevances et autres produits de gestion courante.

L'évaluation du chiffre d'affaires se fait selon le principe de rattachement des charges et produits à l'exercice concerné. Deux cas doivent cependant être analysés quant à la comptabilisation et l'évaluation du chiffre d'affaires : le principe des contrats à long terme ainsi que le principe de reconnaissance et d'enregistrement hors contrats à long terme.

Dans le cas où le chiffre d'affaires ne concerne pas des contrats à long terme, il est comptabilisé, en principe, dès que le transfert de propriété est effectué. Pour les ventes de marchandises, le transfert de propriété est réalisé dès que les parties se sont entendues sur la chose et le prix, même si la livraison n'a pas encore eu lieu et le règlement n'a pas été effectué. Cette règle provient de l'article 1583 du code civil définissant les ventes. Différentes exceptions à ce principe peuvent être soulevées, par exemple des clauses suspensives qui retardent la date de transfert de propriété ou de conditions particulières stipulées dans les contrats et convenues entre les parties.

La comptabilisation du chiffre d'affaires pour les prestations de services s'effectue en principe lorsque la prestation a été réalisée, à savoir « à l'issue de l'exécution de l'obligation génératrice de profits ou pertes » selon l'avis du Conseil National de la Comptabilité du 25

janvier 1976. L'émission de la facture du prestataire est généralement la date retenue pour la comptabilisation du chiffre d'affaires.

En ce qui concerne les contrats à long terme, c'est-à-dire non achevés au terme d'un exercice, la reconnaissance du chiffre d'affaires se fait selon deux méthodes, au choix de l'entreprise : la comptabilisation à l'avancement ou la comptabilisation à l'achèvement.

La comptabilisation à l'avancement permet de reconnaître le chiffre d'affaires au fur et à mesure de l'avancement des travaux exécutés. Certaines conditions doivent cependant être réunies, notamment la possibilité d'estimer de façon fiable l'avancement des travaux comme le stipule le Code de commerce dans son article L123-21 : « Seuls les bénéfices réalisés à la date de clôture d'un exercice peuvent être inscrits dans les comptes annuels. Peut être inscrit, après inventaire, le bénéfice réalisé sur une opération partiellement exécutée et acceptée par le cocontractant lorsque sa réalisation est certaine et qu'il est possible, au moyen de documents comptables prévisionnels, d'évaluer avec une sécurité suffisante le bénéfice global de l'opération ».

La comptabilisation à l'achèvement consiste à ne comptabiliser le chiffre d'affaires qu'à la livraison du bien ou à l'achèvement de la prestation. L'enregistrement comptable est alors différé dans le temps garantissant la prudence mais faussant le principe de rattachement de charges et produits à l'exercice concerné. Cette méthode ne traduit pas de façon optimale la performance économique de l'entreprise.

La méthode préférentielle en France reste cependant celle de l'avancement qui se rapproche du référentiel IFRS, la méthode de l'achèvement n'y étant pas autorisée.

2.1.2 Définition et évaluation du chiffre d'affaires en normes IFRS

Le chiffre d'affaires selon les normes IFRS répond à la norme IAS 18 Revenu publiée par l'IASC (devenu IASB) en décembre 1993. Elle a fait l'objet d'amendements dont certains ont été adoptés au sein de l'Union européenne. La norme IAS 18 s'applique à la comptabilisation des produits des activités ordinaires que sont les ventes de biens, les prestations de services et l'utilisation par des tiers d'actifs de l'entité productifs d'intérêts, de redevances et de dividendes.

La norme IAS 11 sur les contrats de construction est la deuxième norme à mettre en œuvre pour reconnaître le chiffre d'affaires.

Un projet datant de 2002, commun entre le FASB, organisme de normalisation américain, et l'IASB prévoit la refonte des normes sur le chiffre d'affaires pour en créer une

commune aux deux référentiels. La norme « revenue recognition » harmonisera les pratiques en matière de reconnaissance et d'évaluation du chiffre d'affaires.

Les IFRS, dans leur cadre conceptuel, définissent les produits et les charges comme étant des variations de l'actif et du passif. Les produits sont les accroissements d'avantages économiques de la période se traduisant par des accroissements des capitaux propres non liés à des apports d'actionnaires. Ils sont constitués d'éléments de l'activité ordinaire mais également d'éléments n'en relevant pas. Les activités ordinaires correspondent aux événements autres que ceux concernant les investissements et le financement de l'activité. La notion de chiffre d'affaires est définie par rapport à ces éléments car le terme chiffre d'affaires n'a pas de définition propre dans le référentiel IFRS. En se référant au compte de résultat, la rubrique chiffre d'affaires, répond à la définition de l'ensemble des produits des activités de l'entreprises menées dans le cadre courant et normal de son exploitation.

En ce qui concerne les ventes de marchandises, la comptabilisation et la constatation du chiffre d'affaires ne peuvent se réaliser que si cinq conditions cumulatives sont réunies :

- le transfert des risques et avantages importants inhérents à la propriété des biens à l'acheteur ;
- la non immixtion du vendeur dans la gestion des biens cédés et dans leur contrôle ;
- la fiabilité de l'évaluation du montant des produits liés à la vente ;
- les avantages de la transaction probables pour l'entreprise ;
- les coûts liés à la transaction évaluables de façon fiable.

Pour les prestations de services, le chiffre d'affaires est évalué et comptabilisé en fonction du degré d'avancement des prestations à la clôture si les conditions suivantes sont réunies et évalués de façon fiable :

- les produits ;
- les avantages de la transaction probables pour l'entreprise ;
- le degré d'avancement ;
- les coûts encourus pour terminer la prestation. Lorsque le résultat d'une transaction faisant intervenir une prestation de services ne peut être estimé de façon fiable, le produit des activités ordinaires ne doit être comptabilisé qu'à hauteur des charges qui recouvrables.

L'évaluation du chiffre d'affaires en IFRS se fait en fonction de la contrepartie perçue ou à percevoir. Le montant du chiffre d'affaires enregistré en comptabilité peut donc être différent de celui présent sur les factures. Ainsi, le montant de la transaction s'enregistrera dans son

intégralité dans le compte client mais la répartition dans le compte de résultat de l'entreprise pourra impacter d'autres éléments que le chiffre d'affaires. Si une société propose des conditions de règlement avantageuses à ses clients en leur accordant par exemple des délais de règlement importants, le montant des flux de trésorerie à recevoir sera actualisé pour laisser apparaître la valeur actuelle du chiffre d'affaires réalisé. La différence entre le compte client et le montant du chiffre d'affaires est considérée comme un produit financier pour l'entreprise obtenu grâce à l'octroi d'un crédit à ses clients.

2.2 Principales divergences et tableau comparatif

Comme nous avons pu le voir, les normes PCG et IFRS ont une définition différente du chiffre d'affaires. Alors que les normes PCG se fondent sur une vision juridique où le transfert de propriété conditionne la reconnaissance d'un produit, les normes IFRS privilégient la notion de contrôle. Nous retrouvons donc d'importantes divergences entre les deux référentiels considérés et ce quelle que soit la catégorie de revenus considérée.

Le Tableau 1 : Divergences entre normes PCG et IFRS pour la comptabilisation du chiffre d'affaires, reprend en détail les différents éléments constituant le chiffre d'affaires en normes IFRS et PCG et les critères de comptabilisation de ces produits.

2.3 Les hypothèses testables en matière de valeur ajoutée, de résultat financier, de résultat courant avant impôt et de résultat net

La valeur ajoutée produite par l'entreprise au cours d'un exercice représente le supplément de valeur créé dans le cadre de son activité sur ses achats de biens et services en provenance de tiers. Elle se calcule à partir de la marge commerciale, complétée de la marge sur production de l'exercice, diminuée des consommations de biens et services en provenance de tiers. Elle traduit donc la richesse économique créée par l'entreprise.

La méthode de reconnaissance et d'évaluation du chiffre d'affaires en normes IFRS a dû l'impacter à la baisse. En effet, une part du chiffre d'affaires représentant les décalages de règlement est désormais enregistrée en produits financiers. En conséquence, la valeur ajoutée doit se trouver diminuée par ce changement de méthode comptable. Cette baisse de chiffre d'affaires entraîne donc une diminution du taux de marge commerciale et du taux de marge de production dans la mesure où les achats liés n'évoluent pas. Les autres achats et charges externes restant stables, le ratio valeur ajoutée / chiffre d'affaires doit diminuer. Le Tableau 2 : Illustration de l'impact de la norme IAS 18 pour les ratios présente un exemple fictif illustrant cette variation à la baisse du ratio.

Tableau 1 : Divergences entre normes PCG et IFRS pour la comptabilisation du chiffre d'affaires.

	IFRS	PCG
Principes de comptabilisation	. Comptabilisation lors du transfert de l'essentiel des risques et avantages.	. Comptabilisation lors du transfert de propriété.
Ventes sous conditions résolutoires	. Si les risques liés à la résolution de la vente sont négligeables (incertitude négligeable et probabilité de retour faible): produits des activités ordinaires . Si les risques et avantages sont considérés comme conservés par le vendeur : l'opération n'est pas traitée comme une vente.	. Si les risques liés à la résolution de la vente sont négligeables: produit intégralement pris en compte. . Si les risques liés à la résolution de la vente sont faibles : la vente constatée avec constitution d'une provision pour risques. . S'il n'y a pas de transfert de l'essentiel des risques et avantages inhérents à la propriété : acte de financement générant des produits d'activité ordinaire.
Ventes à livrer	. Comptabilisation si: livraison probable, ou report de livraison accordé entre les parties, ou si les conditions de paiement sont habituelles.	. Comptabilisation si les produits sont fabriqués et identifiés.
Ventes avec clauses de retour limité	. Si la probabilité de retour est faible, il n'est pas nécessaire d'attendre que le délai de retour soit expiré : il suffit que les avantages futurs soient probables.	. Attente de l'expiration du délai de retour pour comptabiliser le produit : avantages futurs certains.
Comptabilisation en fonction du recouvrement	. Si le recouvrement est probable, comptabilisation du produit.	. Comptabilisation en produit si l'opération est certaine et évaluable de façon fiable.
Echanges de biens	. Aucun produit n'est comptabilisé s'il s'agit de biens de nature et valeur similaires.	. Comptabilisation d'un produit.
Recouvrement différé	. Actualisation obligatoire et son effet est significatif.	. Pas d'actualisation
Avantages économiques avec fournisseurs	. Enregistrés en diminution du chiffres d'affaires.	. Enregistrés en charges d'exploitation.
Escomptes financiers accordés	. Enregistrés en diminution du chiffres d'affaires.	. Enregistrés en charges financières.
Prestations de services	. Comptabilisation selon le degré d'avancement, avec existence d'un contrat, un suivi budgétaire et un suivi physique ou financier des différentes étapes.	. Constatation des produits à l'avancement ou à l'achèvement des prestations, au choix.

Tableau 2 : Illustration de l'impact de la norme IAS 18 pour les ratios

	PCG	IFRS	Impact du changement de norme
Chiffre d'affaires	350	290	-60
Ventes de marchandises	250	200	-50
Achats de marchandises	80	80	
Marge commerciale	170	120	-50
Taux	68,0%	60,0%	
Production vendue	100	90	-10
Production stockée	15	15	
Production immobilisée	5	5	
Production de l'exercice	120	110	-10
Achats matières premières	80	80	
Marge sur production	40	30	-10
Taux	40,0%	33,3%	
Marge commerciale	170	120	-50
Production de l'exercice	120	260	140
Achats matières premières	80	80	
Autres achats et charges externes	65	65	
Valeur ajoutée	145	85	90
Taux	41,4%	29,3%	-12,1%
Valeur ajoutée	145	85	-60
Subventions d'exploitation	1	1	
Impôts et taxes	8	8	
Charges de personnel	70	70	
Excédent brut d'exploitation	68	8	-60
Taux	19,4%	2,8%	
Excédent brut d'exploitation	68	8	-60
Reprises et transf. de charges	11	11	
Autres produits	1	1	
Dotations aux amort. & prov.	15	15	
Autres charges	1	1	
Résultat d'exploitation	64	4	-60
Taux	18,3%	1,4%	-16,9%
Produits financiers	15	20	5
Charges financières	5	5	
Résultat financier	10	15	5
Taux	2,9%	5,2%	2,3%
Résultat d'exploitation	64	4	-60
Résultat financier	10	15	5
Résultat courant avant impôt	74	19	-55
Taux	21,1%	6,6%	
Résultat courant avant impôt	74	19	-55
Impôts 33%	25	6	-18
Résultat net	49	13	-37
Taux	14,1%	4,4%	

Nous avons vu que le résultat financier augmente de façon quasi symétrique par rapport à la diminution du chiffre d'affaires. La compensation entre la diminution du chiffre d'affaires et l'augmentation du résultat financier ne sera cependant pas totale puisque la partie des produits financiers concernant des exercices ultérieurs sera directement enregistrée à l'actif du bilan et n'aura donc pas d'impact sur le résultat de l'exercice considéré. Néanmoins, le ratio résultat financier / chiffre d'affaires doit nécessairement augmenter.

On peut exprimer le ratio résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires en normes IFRS de la manière suivante :

$$\frac{RCAI_{IFRS}}{CA_{IFRS}} = \frac{RCAI_{PCG} + \Delta CA + \text{Produits financiers}}{CA_{PCG} + \Delta CA}$$

Où $RCAI$ représente le Résultat courant avant impôt, CA le chiffre d'affaires et ΔCA la variation du chiffre d'affaires induite par le passage des normes PCG aux normes IFRS.

Les produits financiers pouvant être considérés comme négligeables au regard des autres éléments, nous poserons que ceux-ci sont égaux à zéro.

Il vient donc que le ratio peut s'exprimer :

$$\frac{RCAI_{IFRS}}{CA_{IFRS}} = \frac{RCAI_{PCG} + \Delta CA}{CA_{PCG} + \Delta CA}$$

Avec bien entendu $\Delta CA < 0$.

Comme $RCAI$ est faible par rapport à CA , la diminution du numérateur liée à la variation du chiffre d'affaires sera plus que proportionnelle à celle du numérateur. On en déduit donc que :

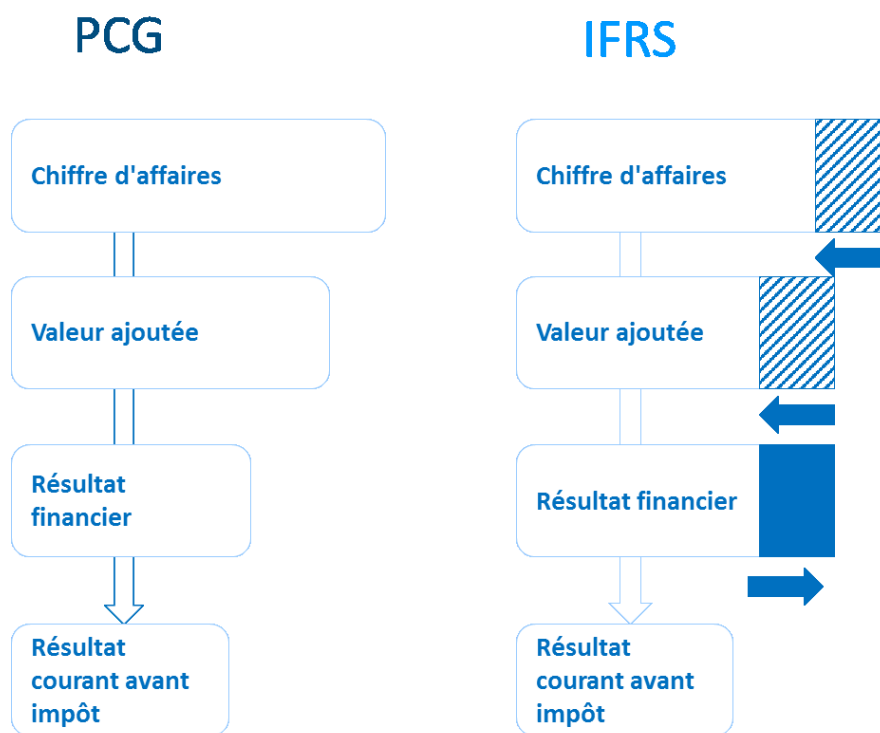
$$\frac{RCAI_{PCG}}{CA_{PCG}} > \frac{RCAI_{IFRS}}{CA_{IFRS}}$$

Le ratio résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires doit donc être plus faible en normes IFRS qu'en normes PCG.

Par un raisonnement analogue on peut montrer que le ratio résultat net / chiffre d'affaires doit évoluer dans le même sens.

Le schéma 1 permet de visualiser les différences attendues en termes de valorisation du chiffre d'affaires pour les éléments bénéficiant d'un recouvrement différé et le report en produits financiers du chiffre d'affaires correspondant à des intérêts.

Figure 2 : Variation du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée et du résultat financier en normes IFRS.



2.4 Interprétation des écarts par rapport aux prévisions attendues

La diminution du chiffre d'affaires devrait être compensée par la hausse des produits financiers. Un écart devrait toutefois subsister du fait du décalage des produits financiers différés.

Puisque les données financières doivent se trouver modifiées du fait de la mise en œuvre des normes IFRS, l'observation d'un résultat net qui ne fluctuerait pas signifierait que les dirigeants ont cherché à neutraliser l'influence des normes.

L'observation d'écarts ne doit pas nécessairement s'interpréter comme étant exclusivement dues à l'implémentation du référentiel IFRS dans les sociétés. La difficulté de l'étude sera d'analyser les évolutions des données financières avec et sans changement de référentiel normatif. Il faudra contrôler l'effet d'éventuels éléments exogènes avant de conclure à un réel changement des états financiers créé par les normes IFRS.

Le tableau 3 reprend les différents ratios proposés et nos prédictions pour chacun d’eux.

Tableau 3 : Ratios et prédictions

Ratios étudiés	Prédictions suite au changement de normes
Valeur ajoutée / Chiffres d'affaires	Baisse du ratio
Résultat financier / Chiffres d'affaires	Hausse du ratio
Résultat courant avant impôt / Chiffres d'affaires	Hausse du ratio
Résultat net / Chiffres d'affaires	Hausse du ratio

3. Méthodologie

L’analyse de l’impact du changement de normes comptables sur la valeur ajoutée et le résultat courant avant impôt sera réalisée à l’aide de la méthode des *doubles différences* (*Diff-in-diff*). Cette approche étant relativement peu utilisée dans la littérature comptable, nous commencerons par justifier (sous-section 1) les raisons de son utilisation pour la réalisation de notre étude. Nous présenterons ensuite (sous-section 2) les principes de fonctionnement de la méthode avant d’entrer dans les détails relatifs aux techniques d’estimation et de test associées (sous-section 3).

3.1 Comment estimer l’impact du changement de normes ? L’apport de l’estimateur des doubles différences

La première idée qui vient à l’esprit pour étudier l’effet du passage des normes PCG aux normes IFRS pour les différents ratios discutés consiste à réaliser un test d’hypothèse classique (test paramétrique de la moyenne ou test non paramétrique de la médiane) afin de comparer la valeur moyenne ou médiane de ces deux soldes avant et après le changement de norme. Bien qu’intéressante dans une perspective purement descriptive, cette approche est d’une portée

limitée : les fluctuations de l'environnement économique, du fait de leur impact sur les différents postes du compte de résultat, rendent difficile un raisonnement toutes choses égales par ailleurs et ne permettent dès lors pas d'isoler l'effet intrinsèque du changement de normes.

Une approche alternative consiste à développer un modèle explicite permettant de lier, à travers une régression, la variable endogène dont on souhaite étudier les variations à des variables explicatives intégrant à la fois des éléments de conjoncture et des éléments propres à l'entreprise (Shih, Alford et al, 1983). L'effet du changement de normes peut dès lors être appréhendé en intégrant au modèle une variable muette représentant le type de normes utilisé et en testant la significativité du coefficient de régression qui lui est associé (méthode *avant/après*). La limite de cette approche est double. Premièrement, la faiblesse *in-sample* du pouvoir explicatif de ce type de régression pose des questions sur la validité globale de l'approche et limite de fait la portée des conclusions pouvant être obtenues sur la base du coefficient de régression associé à la variable muette qui capture le changement de norme. Deuxièmement, cette approche ne permet pas, de par sa nature même, d'intégrer l'effet de facteurs inobservables, avec pour conséquence un biais au niveau des coefficients de régression lié à un problème de variables omises.

Nous avons donc choisi d'opter pour une troisième voie qui repose sur la méthode des doubles différences. Cette approche a été utilisée pour la première fois par Card et Krueger (1994) pour étudier l'effet d'une augmentation du salaire minimum sur le niveau d'emploi dans les fast-foods américains. Nous ne reprendrons ici point par point la démarche des auteurs dans la mesure où celle-ci permet d'exposer de façon simple et parlante les principes de la méthode.

L'approche développée dans l'article d'origine a pour objectif d'analyser l'effet d'un relèvement du niveau de salaire horaire minimum (de \$4,25 à \$5,05) à partir de l'évolution comparée du nombre d'emplois dans deux Etats (la Pennsylvanie et le New Jersey) avant (Février 1992) et après (Novembre 1992) l'entrée en vigueur de la mesure. Plutôt qu'une approche naïve consistant à comparer directement à travers un simple test d'hypothèse, la variation du nombre d'emplois observée sur chacun des deux états, Card et Krueger optent pour un raisonnement qui permet de contrôler à la fois pour les variations saisonnières affectant les deux Etats et pour les différences initiales de niveau d'emploi qui les caractérisent.

3.2 Doubles différences : le principe

Soit y_1 le nombre d'emplois dans les fast-foods de l'Etat présentant un niveau de salaire minimum élevé, et soit y_0 le nombre d'emplois dans les fast-foods de l'Etat présentant un niveau de salaire minimum faible. En notant s l'Etat (la Pennsylvanie ou le New Jersey) et t la période (avant le relèvement du salaire minimum ou après le relèvement), l'espérance du nombre d'emplois, conditionnellement à s et t est supposée s'exprimer sous la forme :

$$E(y_0|s, t) = \gamma_s + \lambda_t$$

En l'absence d'une modification du salaire minimum, le nombre d'emplois est donc tout d'abord fonction de l'Etat dans lequel l'observation est réalisée. Il dépend également de la période à laquelle est effectuée l'observation. La dépendance à la période est introduite afin de capter les variations saisonnières du nombre d'emplois. L'hypothèse cruciale qui est ici faite est que la période possède le même effet sur chacun des deux Etats. Autrement dit, le niveau d'emploi des deux Etats est supposé connaître une évolution parallèle (hypothèse de *parallel trend*).

La modification du salaire minimum (le *traitement*) occasionne un choc d'ampleur β sur le niveau d'emploi de l'Etat dans lequel la mesure s'applique. Le nombre d'employés à la date t du restaurant i opérant dans l'Etat s peut donc s'écrire :

$$y_{ist} = \gamma_s + \lambda_t + \beta D_{st} + \epsilon_{ist} \quad (1)$$

Où ϵ_{ist} correspond au terme d'erreur et où D_{st} est une variable muette dont la valeur est fixée à 0 pour les observations issues de l'Etat correspondant au *groupe de contrôle* (la Pennsylvanie) et dont la valeur est fixée à 1 pour les observations en provenance de l'Etat correspondant au *groupe traité* (le New Jersey) postérieurement à la mise en place de la mesure.

A partir de la relation (1), la variation espérée du nombre d'emplois pour les deux Etats entre les deux dates s'exprime :

$$E(y_i|s = Pen, t = Nov) - E(y_i|s = Pen, t = Fév) = \lambda_{Nov} - \lambda_{Fév} \quad (2)$$

$$E(y_i|s = NJ, t = Nov) - E(y_i|s = NJ, t = Fév) = \lambda_{Nov} - \lambda_{Fév} + \beta \quad (3)$$

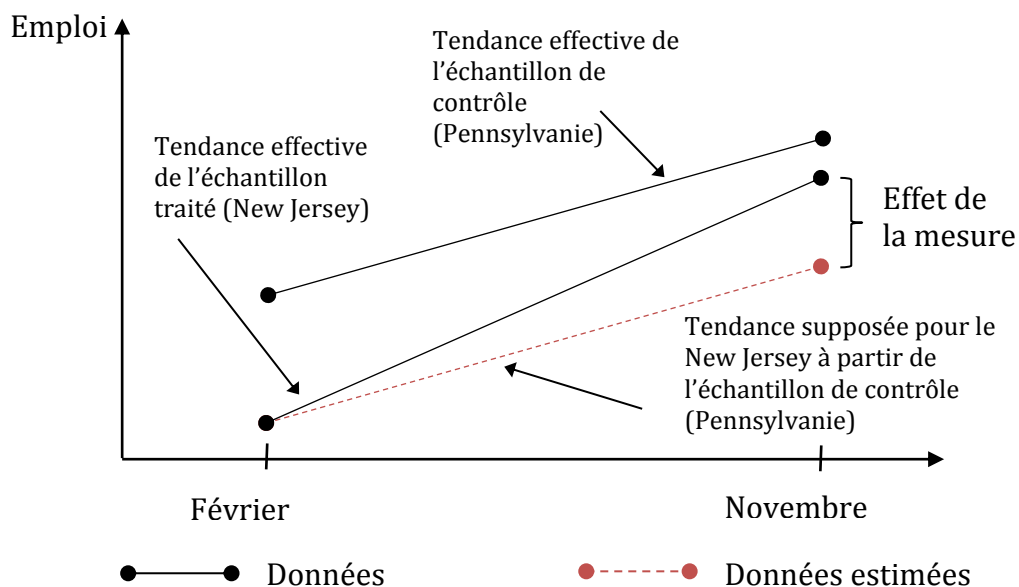
L'approche en différence utilisée au niveau de (2) et de (3) permet d'éliminer la composante spécifique correspondant au niveau du nombre d'emplois propre à chaque Etat et de ne conserver que la variation saisonnière. Cette dernière intègre, pour l'Etat traité, le choc lié au relèvement du salaire minimum.

En calculant la différence entre (3) et (2), il vient :

$$\begin{aligned} & E(y_i|s = NJ, t = Nov) - E(y_i|s = NJ, t = Fév) \\ & - E(y_i|s = Penn, t = Nov) - E(y_i|s = Penn, t = Fév) = \beta \end{aligned} \quad (4)$$

La double différenciation (3)–(2) permet donc d'isoler le paramètre β , c'est-à-dire la variation du nombre d'emplois directement imputable à la mesure prise. La relation (4) porte le nom de double différence ou diff-in-diff (*difference-in-difference*). L'approche utilisée est illustrée au niveau de la figure 2

Figure 3 : illustration graphique de la méthode des doubles différences



3.3 Doubles différences et régression linéaire

La démarche présentée peut être généralisée à l'aide d'un modèle de régression linéaire. Outre le fait qu'elle permet d'étendre l'estimation de l'effet d'un traitement à un nombre de groupes et de dates quelconques, l'approche sous forme de régression permet une estimation de la significativité de l'effet dont on cherche à étudier l'impact à partir de la significativité du coefficient de régression qui capture son ampleur. Pour le cas étudié par Card et Krueger, la spécification du modèle linéaire est la suivante :

$$y_i = \alpha + \gamma \mathbb{I}(s_i = NJ) + \lambda \mathbb{I}(t_i = Nov) + \beta D_{ist} + \varepsilon_i$$

où y_i désigne le nombre d'emplois dans le restaurant i , $\mathbb{I}(s_i = NJ)$ est une variable muette prenant comme valeur 1 pour les observations correspondant à des restaurants opérant dans le New Jersey et 0 sinon, $\mathbb{I}(t_i = Nov)$ est une variable muette prenant comme valeur 1 pour les observations effectuées en novembre et 0 pour les autres, D_{ist} est une variable muette prenant comme valeur 1 pour les valeurs de y_i observées au mois de novembre dans les restaurants du New Jersey et 0 pour les autres. Le terme ε_i correspond au terme d'erreur.

L'interprétation des coefficients de régression s'obtient en calculant l'espérance de y_i conditionnellement aux différentes valeurs possibles des variables s et t .

L'espérance conditionnelle $E[y_i | s_i = Pen, t_i = Fév]$ est égale à la constante α . Autrement dit, l'ordonnée à l'origine de la droite de régression retourne le nombre moyen d'employés dans les restaurants de l'Etat de Pennsylvanie au mois de février 1992. Le coefficient λ s'obtient en calculant la quantité correspondant à la différence $E[y_i | s_i = NJ, t_i = Fév] - E[y_i | s_i = Pen, t_i = Fév]$, soit la différence entre le nombre moyen d'employés dans les restaurants du New Jersey et ceux de Pennsylvanie au mois de février 1992. Le coefficient γ correspond à la différence $E[y_i | s_i = Pen, t_i = Nov] - E[y_i | s_i = Pen, t_i = Fév]$ et mesure donc la différence du nombre moyen d'employés des restaurants de Pennsylvanie entre les mois de novembre et de février 1992. Enfin, le coefficient β s'obtient en fixant la variable s à NJ et la variable t à Nov . Ceci a pour effet de fixer la variable d'interaction D_{st} à 1 également. Il vient alors que $E[y_i | s_i = NJ, t_i = Nov] = \alpha + \gamma + \lambda + \beta$, soit $\beta = E[y_i | s_i = NJ, t_i = Nov] - \alpha - \gamma - \lambda$. Compte-tenu des expressions établies précédemment pour les coefficients α, γ et λ il vient :

$$\beta = \frac{E(y_i | s_i = NJ, t_i = Nov) - E(y_i | s_i = NJ, t_i = Fév) - E(y_i | s_i = Penn, t_i = Nov) + E(y_i | s_i = Penn, t_i = Fév)}{1}$$

Ceci correspond à l'expression (4). Autrement dit, la valeur de la double différence s'obtient directement à partir du coefficient de régression associé à la variable d'interaction prenant comme valeur 1 pour les observations effectuées sur l'Etat traité après application du traitement. L'avantage de l'approche par régression est qu'il est dès lors possible de juger de l'importance effective de la mesure à partir d'un test de significativité du coefficient β .

3.4 Généralisation

L'approche par double différence a jusqu'à présent été décrite, par souci de clarté, en retenant uniquement deux groupes et deux périodes de temps. Celle-ci peut être généralisée à un nombre arbitraire de groupes traités et de périodes d'application du traitement. En notant τ la période et i le groupe, l'effet du traitement est mesuré à partir du coefficient β de la régression

$$y_{it} = \alpha + \sum_{i=1}^I \gamma_i \mathbb{I}(i = i) + \sum_{\tau=1}^T \lambda_{\tau} \mathbb{I}(t = \tau) + \beta D_{it} + \varepsilon_{it}$$

Où D_{it} prend pour valeur 1 à partir du moment où le groupe i est exposé au traitement. C'est cette formulation généralisée qui sera utilisée dans le cadre de notre étude.

4. Données

Les données utilisées pour la réalisation de notre étude proviennent de la base IODS-Altare. Celle-ci reporte les bilans et comptes de résultats sociaux et consolidés de l'ensemble des sociétés françaises. Dans le cadre de cet article, seuls les comptes consolidés seront considérés car ils sont les seuls à être publiés en normes IFRS pour les sociétés françaises. Les comptes sociaux des sociétés cotées sont publiés en normes PCG.

Compte tenu des besoins de notre étude, nous nous sommes restreints aux entreprises cotées sur l'un des trois compartiments d'Euronext, à savoir le compartiment Continu, Alternext et le Marché Libre. La période d'étude couvre les années 2004 à 2012. Cette période est dictée par la disponibilité des données, Altare offrant une profondeur d'historique de dix années par rapport à l'année courante. Les données initiales ont cependant été complétées

ponctuellement pour certaines variables et en fonction de la nature des tests à réaliser, par des données issues de la période 2002-2003.

Le nombre total d'entreprises présentant des comptes consolidés sur Altares s'élève à 837, soit le nombre total d'entreprises cotées ou ayant été cotées sur Euronext sur la période d'étude. Plusieurs observations ont cependant dû être éliminées. Par souci d'homogénéité, seules ont été retenues les entreprises présentant des comptes établis sur une année complète (12 mois) et pour lesquelles la date d'arrêté des comptes se situe au 31 décembre. Les observations aberrantes ont d'autre part été éliminées. Figurent tout d'abord dans cette catégorie les entreprises pour lesquelles la base Altares affiche des valeurs négatives sur les postes suivants : chiffre d'affaires, produits financiers de participation, dotations et reprises sur amortissements et provisions, différences positives de change. Nous avons également retiré de l'échantillon les entreprises présentant des valeurs manquantes sur les postes « résultat d'exploitation » et « résultats consolidés ». Enfin, nous avons procédé à une *winsorisation* des observations sur la base des valeurs extrêmes des ratios décrits dans la section 2 en ne retenant que les observations situées dans l'intervalle défini, pour chacun d'eux, par les quantiles 1% et 99%.

Le tableau 3 détaille pour chaque année et pour chacun des compartiments, le nombre d'entreprises de l'échantillon. Il convient de noter que les éliminations opérées sont réparties de façon uniforme sur les différents compartiments : le Marché Libre est le compartiment le moins touché avec un taux annuel moyen d'élimination de 29%. Le taux d'élimination le plus fort est observé sur le Continu B, où il atteint 37%. Le nombre moyen annuel d'entreprises analysées est de 494. Le secteur le plus fortement représenté est le continu C.

Tableau 4 : ventilation des entreprises par année et par groupe de cotation

Ce tableau reporte pour l'ensemble de la période d'étude (2004-2012) la ventilation par année et par compartiment de marché du nombre d'entreprises de l'échantillon.

Année	Compartiment				
	Continu A	Continu B	Continu C	Alternext	Marché Libre
2004	93	85	190	66	38
2005	87	83	194	74	41
2006	88	78	189	78	39
2007	88	86	185	81	39
2008	93	96	177	89	34
2009	99	92	200	94	34
2010	98	94	194	100	34
2011	99	95	192	98	31
2012	96	94	192	98	18
Moyenne	93.44	89.22	190.33	86.44	34.56
Minimum	87.00	78.00	177.00	66.00	18.00
Maximum	99.00	96.00	200.00	100.00	41.00

5. Résultats

Nous commencerons (section 5.1) par présenter les résultats relatifs à l'effet du changement de normes comptables sur la base d'une analyse univariée des différences de moyennes et médianes des différents ratios identifiés selon que ceux-ci sont calculés sur la base de comptes établis en PCG ou en IFRS. Bien que de portée limitée, une telle analyse permettra cependant de mettre en évidence un certain nombre de caractéristiques propres aux différents groupes qui constituent notre échantillon. Dans une seconde section (section 5.2), nous appliquerons la méthode des doubles différences afin de statuer sur l'effet des normes après prise en compte de facteurs exogènes susceptibles d'influer sur l'évolution des différents ratios.

5.1 Analyse univariée

Les résultats de l'analyse univariée sont reportés dans le tableau 5. D'une façon générale, les valeurs médianes obtenues pour les différents ratios s'écartent sensiblement des valeurs moyennes observées, preuve qu'un certain nombre de valeurs extrêmes persistent dans l'échantillon malgré la winsorisation des données. Les ratios calculés sur la base de comptes établis en normes IFRS présentent par ailleurs une dispersion plus forte que ceux calculés en PCG ainsi qu'en attestent les valeurs d'écart-type. L'explication de ce résultat ne tient pas nécessairement à un effet des normes d'établissement des comptes à proprement parler. En effet, la période correspondant à l'application des IFRS couvre un intervalle plus long (2005-

2012) incluant en outre la crise économique qui démarre en 2008. De fait, les différents ratios pour le compartiment du Marché Libre, bien qu'étant calculés exclusivement sur la base de comptes établis en normes PCG, présentent des écarts interquartiles comparables à ceux observés sur les différents compartiments en normes IFRS.

Conformément à notre hypothèse, le passage aux normes IFRS se traduit par une diminution statistiquement significative du taux de valeur ajoutée. D'une façon générale, la baisse moyenne s'établit à - 3,97% (-1,63% en médiane). La différence est significative pour tous les compartiments et varie entre -12,03% en moyenne pour le Continu C et -7,03% pour le Continu A. En médiane, la différence varie de -20,83% pour Alternext à 0% pour le Continu A.

Les résultats sont en revanche moins parlants et moins univoques pour le ratio Résultat Financier / CA. Ce point tient essentiellement à la faible dispersion de ce ratio. A l'exception d'Alternext et du Marché Libre, la valeur de l'écart interquartile est en effet nulle lorsque celui-ci est établi en normes PCG. La valeur de l'écart interquartile augmente en normes IFRS mais cette augmentation reflète avant tout, comme nous l'avons souligné, des effets liés à la période au cours de laquelle ces normes sont appliquées. Partant de là, les différences de moyenne et de médiane calculées doivent être interprétées avec prudence. Pour la plupart, ces différences sont non significatives à l'exception des compartiments Continu A et Alternext. Les tests de différence réalisés aboutissent en outre à des conclusions différentes selon les compartiments. Ainsi, alors que ce ratio connaît une diminution lors du passage en IFRS sur le Continu A (-1,75% en moyenne et -0,14% en médiane), il affiche une hausse sur Alternext (+1,46% en moyenne et +0,07% en médiane). Les autres compartiments ne connaissent en revanche aucune variation significative. On notera cependant que, tous compartiments confondus, le passage aux normes IFRS s'est traduit par une hausse de la valeur moyenne de ce ratio (+0,26%) au seuil de significativité de 13%, et par une baisse de la valeur médiane (-0,08%) avec un seuil de significativité inférieur à 0,01%.

La ratio Résultat courant avant impôt / CA affiche quant à lui un niveau significativement plus élevé en IFRS qu'en PCG. La hausse observée est de +6,34% en moyenne, +2,81% en médiane et est statistiquement significative dans les deux cas. L'analyse par compartiment offre cependant une vision moins tranchée de la situation. En effet, la hausse constatée n'est jamais statistiquement significative lorsque celle-ci est appréhendée à partir de la valeur moyenne du ratio. Elle l'est en revanche de façon systématique lorsqu'on s'intéresse à sa valeur médiane. Le compartiment Alternext se distingue en outre des autres compartiments

de cotation en ce sens qu'il est le seul pour lequel la valeur de ce ratio est en baisse. Qui plus est, il est le seul des cinq compartiments à afficher une valeur négative du ratio en IFRS.

Dernier élément analysé, le ratio Résultat Net / CA affiche, comme le précédent, une hausse significative : +4,68% en moyenne et +1,54% en médiane. Là encore, les différences de moyenne n'apparaissent jamais significatives au niveau des compartiments considérés individuellement alors que les différences en médiane le sont de façon systématique. Le compartiment Alternext fait de nouveau figure d'exception avec des valeurs moyennes de ratio très fortement négatives au regard de celles observées sur les autres compartiments.

L'objectif de la section qui suit sera de prolonger les résultats de cette analyse préliminaire par une approche permettant de contrôler pour les variations temporelles et les composantes spécifiques à chaque compartiment qui caractérisent l'échantillon.

Tableau 5 : statistiques élémentaires et tests univariés

Ce tableau reporte, pour chacun des ratios analysés, en distinguant les différents groupes de cotation (Continu A, B, C, Alternext et Marché Libre) et les différentes normes comptables ayant servi à l'établissement des comptes (PCG et IFRS) les valeurs de premier quartile, médiane, moyenne, troisième quartile et d'écart-type. Diff. Moy. correspond à la différence entre la valeur moyenne du ratio établie en norme IFRS et celle établie en norme PCG. (p-value) reporte la valeur critique du test de Student d'égalité des moyennes. Diff. Méd. Correspond à la différence entre la valeur médiane du ratio établie en norme IFRS et celle établie en norme PCG. (p-value) reporte la valeur critique du test de Wilcoxon d'égalité des médianes.

		Continu A		Continu B		Continu C		Alternext		Marché Libre	PCG	IFRS
		PCG	IFRS	PCG	IFRS	PCG	IFRS	PCG	IFRS	PCG		
Valeur ajoutée / CA	25%	87.38%	75.40%	71.69%	54.78%	68.70%	49.14%	55.02%	48.95%	54.71%	59.94%	53.03%
	médiane	100.00%	100.00%	96.65%	94.76%	84.80%	73.14%	89.71%	68.87%	82.79%	89.48%	87.85%
	moyenne	91.50%	84.47%	85.20%	76.78%	79.89%	67.86%	76.06%	64.67%	72.07%	77.45%	73.47%
	75%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	99.37%	100.00%	100.00%	98.10%	99.64%	100.00%	100.00%
	écart-type	15.08%	27.43%	20.13%	30.35%	20.81%	32.42%	28.08%	33.05%	29.80%	26.76%	31.71%
	Diff. Moy.	-7.03%		-8.42%		-12.03%		-11.39%			-3.97%	
	(p. value)	(0.02%)		(0.08%)		(0.00%)		(0.00%)			(0.00%)	
	Diff. Méd.	0.00%		-1.89%		-11.66%		-20.83%			-1.63%	
	(p. value)	(33.38%)		(14.93%)		(0.01%)		(0.01%)			(86.95%)	
Résultat financier / CA	25%	0.00%	-0.88%	0.00%	-0.31%	0.00%	-0.36%	-0.79%	-0.22%	-0.91%	-0.49%	-0.46%
	médiane	0.00%	-0.14%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-0.02%	0.05%	-0.19%	0.00%	0.08%
	moyenne	0.75%	-1.00%	0.08%	0.13%	0.39%	0.02%	-0.78%	0.68%	-0.70%	-0.40%	-0.15%
	75%	0.00%	0.37%	0.00%	0.53%	0.00%	0.39%	0.06%	0.48%	0.00%	0.00%	0.43%
	écart-type	7.11%	8.57%	0.49%	6.17%	4.52%	6.03%	4.23%	7.46%	3.73%	4.33%	6.85%
	Diff. Moy.	-1.75%		0.05%		-0.37%		1.46%			0.26%	
	(p. value)	(3.05%)		(82.78%)		(30.55%)		(0.53%)			(13.36%)	
	Diff. Méd.	-0.14%		0.00%		0.00%		0.07%			-0.08%	
	(p. value)	(0.06%)		(70.89%)		(65.01%)		(0.00%)			(0.00%)	

Tableau 5 (suite) : statistiques élémentaires et tests univariés

Ce tableau reporte, pour chacun des ratios analysés, en distinguant les différents groupes de cotation (Continu A, B, C, Alternext et Marché Libre) et les différentes normes comptables ayant servi à l'établissement des comptes (PCG et IFRS) les valeurs de premier quartile, médiane, moyenne, troisième quartile et d'écart-type. Diff. Moy. Correspond à la différence entre la valeur moyenne du ratio établie en norme IFRS et celle établie en norme PCG. (p-value) reporte la valeur critique du test de Student d'égalité des moyennes. Diff. Méd. Correspond à la différence entre la valeur médiane du ratio établie en norme IFRS et celle établie en norme PCG. (p-value) reporte la valeur critique du test de Wilcoxon d'égalité des médianes.

		Continu A		Continu B		Continu C		Alternext		Marché Libre	PCG	IFRS
		PCG	IFRS	PCG	IFRS	PCG	IFRS	PCG	IFRS	PCG		
Résultat courant av. impôt / CA	25%	3.07%	5.27%	2.13%	4.09%	-0.96%	-0.34%	-1.00%	-2.98%	0.80%	0.39%	2.05%
	médiane	5.95%	11.51%	3.75%	8.10%	2.09%	4.27%	4.09%	3.42%	3.24%	3.56%	6.37%
	moyenne	11.48%	14.72%	2.27%	6.86%	-0.39%	0.57%	-6.38%	-8.63%	0.50%	-1.75%	4.59%
	75%	8.97%	17.78%	6.94%	15.02%	4.68%	8.90%	10.06%	7.96%	6.99%	7.91%	13.21%
	écart-type	23.04%	30.72%	47.59%	50.21%	33.17%	49.03%	56.98%	44.57%	28.38%	45.16%	45.87%
	Diff. Moy.	3.24%		4.60%		0.96%		-2.25%			6.34%	
	(p. value)	(22.23%)		(40.45%)		(72.35%)		(55.55%)			(0.00%)	
	Diff. Méd.	5.57%		4.35%		2.17%		-0.67%			2.81%	
	(p. value)	(0.00%)		(0.00%)		(0.00%)		(6.09%)			(0.00%)	
Résultat Net / CA	25%	1.82%	3.24%	1.10%	2.18%	-1.59%	-1.16%	-2.38%	-4.39%	-0.15%	-0.43%	0.77%
	médiane	3.91%	6.96%	2.26%	4.74%	1.31%	2.54%	2.52%	2.06%	2.36%	2.29%	3.84%
	moyenne	8.97%	10.17%	-0.13%	1.27%	-1.01%	-1.88%	-7.84%	-9.61%	-2.54%	-3.62%	1.06%
	75%	5.87%	12.00%	4.07%	8.52%	3.05%	5.86%	6.91%	4.67%	5.25%	5.43%	8.18%
	écart-type	27.54%	30.38%	46.13%	46.61%	25.24%	44.32%	50.71%	39.18%	28.48%	40.91%	42.05%
	Diff. Moy.	1.20%		1.40%		-0.87%		-1.77%			4.68%	
	(p. value)	(69.48%)		(79.21%)		(68.71%)		(59.92%)			(0.07%)	
	Diff. Méd.	3.05%		2.49%		1.22%		-0.46%			1.54%	
	(p. value)	(0.00%)		(0.00%)		(0.01%)		(2.34%)			(0.00%)	

5.2 Analyse multivariée : application des doubles différences

L'analyse d'un effet des normes IFRS sur les ratios, sera réalisée à partir de la régression suivante :

$$\begin{aligned} Ratio_{i,t} = & \alpha + \sum_{i=2}^5 \gamma_i \mathbb{I}(Compartiment_{i,t} = Compartiment_i) \\ & + \sum_{\tau=2005}^{2012} \lambda_{\tau} \mathbb{I}(Année_{i,t} = Année_{\tau}) + \beta \mathbb{I}(Norme_{i,t} = IFRS) \\ & + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (5)$$

Où $Compartiment_{i,t}$, $i = 2, \dots, 5$ désigne respectivement les compartiments Alternext, Continu A, B, C, $Année_{\tau}$, $\tau = 2005, \dots, 2012$, les années 2005 à 2012, où $\mathbb{I}(Norme_{i,t} = IFRS)$ est une variable muette prenant comme valeur 1 pour les entreprises dont le SIG est calculé en norme IFRS (et 0 pour les autres), et où $\varepsilon_{i,t}$ est le terme d'erreur. Les catégories de référence pour les différentes variables sont donc respectivement le Marché Libre, l'année 2004 et les normes PCG. Compte-tenu de la spécification retenue, la signification des différents coefficients de régression est la suivante :

- α correspond à l'espérance du ratio étudié pour les entreprises du Marché Libre lors de l'année 2004 (en norme PCG) ;
- γ_i mesure le différentiel espéré, en 2004, du ratio étudié entre un compartiment donné et celui estimé cette même année pour le Marché Libre ;
- λ_{τ} capture le différentiel du ratio étudié pour le Marché Libre entre l'année τ et l'année 2004 (l'année de référence) ;
- β correspond à l'estimation en double différence de l'effet du passage en IFRS, à savoir le changement estimé du ratio étudié occasionné par le changement de norme après contrôle des effets dûs au compartiment de cotation et aux variations temporelles du ratio.

Les résultats de l'estimation de la relation (5) sont reportés, pour les différents ratios, dans le tableau 6.

Les résultats relatifs au taux de Valeur Ajoutée montrent qu'aucune tendance temporelle particulière n'émerge pour les neuf années étudiées. Il existe en revanche des différences structurelles entre les différents compartiments. Ainsi, le Marché Libre, avec un taux de Valeur

Moyen de 71% en 2004 (coefficient α), présente la valeur la plus faible de ce ratio parmi tous les compartiments (coefficients γ_2 à γ_5 positifs et significativement différents de 0). Ce point montre l'intérêt de contrôler l'appartenance à un compartiment donné pour juger de l'effet des normes. Le coefficient β est quant à lui fortement négatif et significativement différent de 0 à un seuil inférieur à 1%. Ainsi que nous l'avions conjecturé, le passage des normes PCG aux normes IFRS s'est donc traduit, toutes choses égales par ailleurs, par une diminution du taux de valeur ajoutée, estimée pour notre échantillon à -11,5%.

Le ratio Résultat Financier / CA connaît quant à lui d'importantes fluctuations temporelles, comme attesté par la significativité des coefficients λ_τ (à l'exception du coefficient de celui associé à l'année 2007). L'année 2004 fait figure d'exception. Toutes les années, hormis 2007, étant caractérisées par une moindre valeur de ce ratio. Il existe là aussi une importante hétérogénéité entre les différents compartiments : Alternext et le Continu B affichent une valeur de ratio significativement plus forte en 2004 comparé au Marché Libre tandis que la relation s'inverse pour le Continu A. L'effet du passage aux IFRS est là encore statistiquement significatif et, comme conjecturé, sous l'effet du transfert d'une partie du chiffre d'affaires en produits financiers, la valeur du ratio connaît une hausse estimée pour notre échantillon à 1%.

L'impact du passage aux normes IFRS ne se traduit en revanche par aucune variation significative du ratio Résultat Courant Avant Impôt / CA. On note toujours une importante hétérogénéité entre les différents compartiments, avec notamment, comme attesté par le coefficient γ_2 négatif et significativement différent de 0 au seuil de 1%, une particularité propre à Alternext déjà observée au niveau de l'analyse univariée.

Le ratio Résultat Net / CA enfin est celui qui présente la plus forte homogénéité tant du point temporel (seuls les coefficients λ_{2008} et λ_{2009} sont significativement différents de 0) que du point de vue de la variance inter-compartiments (coefficients γ_i non significatifs à l'exception de celui associé au Continu A). Comme pour le ratio précédent, le coefficient β associé au passage aux normes IFRS est non significatif.

Les résultats obtenus sur les ratios concernant le résultat courant avant impôt et le résultat net s'écartent de nos prédictions. En effet, la baisse conjecturée de ces deux éléments, liée au nouveau mode de calcul du chiffre d'affaires en IFRS, ne trouve pas de confirmation empirique au niveau des données analysées. Bien qu'il soit impossible de conclure à ce stade de l'analyse quant aux raisons qui conduisent à cette situation, une interprétation possible de l'absence d'effet significatif induit par le changement de normes est que les sociétés concernées ont procédé à un lissage de leurs données comptables.

Tableau 6 : analyse en double différence de l'effet du passage aux IFRS

Ce tableau reporte les valeurs estimées des coefficients de la régression (5) ainsi que la valeur de la statistique de Student (en utilisant des écarts-types ajustés par clusters de compartiments de marché). Les astérisques *, **, *** indiquent le rejet de l'hypothèse nulle aux seuils de 10%, 5% et 1%, respectivement.

Variable	Valeur Ajoutée/CA			Résultat financier/CA			Résultat courant			Résultat net/CA		
	Coefficient	Signif	T-stat	Coefficient	Signif.	T-stat	Coefficient	Signif.	T-stat	Coefficient	Signif.	T-stat
α	0.710	***	49.56	0.003		1.05	0.013		0.72	-0.013		-0.36
λ_{2005}	-0.007		-0.63	-0.008	*	-1.91	0.003		0.10	0.010		0.28
λ_{2006}	0.009		0.64	-0.008	**	-2.24	0.033		1.57	0.034		0.97
λ_{2007}	0.005		0.28	-0.005		-1.26	0.056	***	2.63	0.053		1.49
λ_{2008}	0.017		0.82	-0.014	***	-2.99	-0.067	***	-3.11	-0.074	**	-2.10
λ_{2009}	0.022		1.50	-0.016	***	-2.78	-0.087	***	-3.19	-0.099	***	-2.83
λ_{2010}	0.017		0.84	-0.012	***	-2.73	0.020		0.77	0.016		0.45
λ_{2011}	0.017		0.87	-0.015	***	-3.48	-0.011		-0.34	-0.027		-0.76
λ_{2012}	0.038	**	2.12	-0.020	***	-5.00	-0.048	*	-1.87	-0.065		-1.83
γ_2 (Alternext)	0.037	***	17.93	0.002	*	1.93	-0.075	***	-9.42	-0.054		-1.87
γ_3 (Continu A)	0.232	***	26.22	-0.009	***	-2.75	0.127	***	6.22	0.123	***	3.30
γ_4 (Continu B)	0.156	***	17.70	0.001	***	0.25	0.047	**	2.31	0.034		0.91
γ_5 (Continu C)	0.072	***	8.02	0.000		0.00	-0.013		-0.66	0.003		0.09
β (IFRS)	-0.115	***	-10.65	0.010	***	2.81	0.019		0.86	0.011		0.37
Nobs	4446			4446			4446			4446		
R^2 ajusté	5.26%			1.01%			3.20%			3.01%		
F	18.94 (< 0.001)			3.47 (< 0.001)			11.26 (< 0.001)			11.62 (< 0.001)		

6. Conclusion

Nous avons étudié dans cet article les conséquences d'un changement de référentiel comptable sur différents indicateurs financiers d'entreprise. Nous avons mis en évidence les changements induits par le mode de calcul imposé par les normes IFRS sur le chiffre d'affaires et avons mesuré son impact sur les ratios mesurant l'activité de l'entreprise.

La mise en évidence de possibles effets liés au changement de normes a été réalisée grâce à la méthode des doubles différences. L'avantage de cette approche est qu'elle permet de comparer des sociétés ayant changé de référentiel (le groupe traité) avec celles qui sont restées sous PCG (le groupe de référence) en contrôlant pour influence de facteurs exogènes sans avoir à en modéliser l'effet.

Nous avons conjecturé une baisse du ratio Valeur ajoutée / CA, une baisse des ratios Résultat net / CA et Résultat courant avant impôt / CA et une augmentation significative du ratio Résultat financier / CA. Nos prédictions s'avèrent validées en ce qui concerne les ratios sur la valeur ajoutée et le résultat financier et conformes aux conséquences attendues du changement de référentiel.

Les ratios concernant le résultat courant avant impôt et le résultat net auraient dû diminuer après 2005, reflétant les conséquences induites par le passage aux IFRS. Cette prédiction est cependant rejetée par les résultats de notre estimation. En effet, les indicateurs financiers n'ont pas connu de variation significative sur la période. Cette conclusion nous amène naturellement à nous interroger sur les raisons de cette divergence. Une explication probable est l'existence d'une gestion des résultats dont l'objectif est de limiter les fluctuations du résultat net au cours du temps.

Bibliographie

- Barker, R. (2010). On the definitions of income, expenses and profit in IFRS. *Accounting in Europe*, 147-158.
- Bohusova H, N. D. (2009). US GAAP And IFRS convergence in the area of revenue recognition. *Economics & Management*.
- Boukari, M. R. (2007). Les incidences comptables du passage des groupes français cotés aux IFRS. . *Comptabilité-Contrôle- Audit*, 155-170.
- Dechow et al. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 344-401.
- Ding et al. (2007). Differences between domestic accounting standards and IAS: Measurement, determinants and implications. *Journal of Accounting and Public Policy*, 1-38.
- Hoarau, C. T. (2007). IFRS : les normes comptables du nouvel ordre économique global? . *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 3-20.
- Krueger, C. a. (1994). Minimum wages and employment. *The American Economic Review* , 84, 772-793.
- Leuz et al. (2003). Earnings Management and Investor Protection: An International Comparison. *Journal of Financial Economics*.
- M., S. (2009). Measuring Discretionary Accruals: Are ROA-Matched Models Better Than the Original Jones Type Models? . *American Accounting Association Annual Meeting* .
- Nobes, C. (1983, March). A judgemental international classification of financial reporting practices. *Journal of business finance & accounting*, 10, 1-19.
- Nobes, C. (2012, June). On the Definitions of Income and Revenue in IFRS. *Accounting in Europe*, 9, 85-94.

CHAPITRE 2. MISE EN EVIDENCE DE LA GESTION DU RESULTAT COMPTABLE PAR L'ETUDE DES SEUILS

Mise en évidence de la gestion du résultat comptable par l'étude des seuils

Résumé :

Nous recherchons la part de subjectivité dans les états financiers publiés par les sociétés françaises cotées. Pour ce faire, nous analysons l'évolution des résultats nets des sociétés pour voir si nous pouvons mettre en évidence une forme de manipulation comptable à l'approche de seuils.

Mots clés : Seuils, Manipulation

Abstract:

We seek the share of subjectivity in the financial statements published by the French listed companies. To do so, we analyze the evolution of the net results of companies to see if we can highlight a form of accounting manipulation with the approach of thresholds

Keywords : Thresholds, Manipulation

1. Introduction

Notre précédente étude nous a permis de mettre en évidence le fait que les entreprises étaient susceptibles de manipuler leurs comptes. Une fois posée cette conclusion, nous pouvons nous interroger à la fois sur les raisons qui les conduisent à pratiquer la gestion des données comptables, mais également sur les conditions de leur mise en œuvre. Sur quels éléments nous pouvons-nous fonder pour suspecter la pratique d'une manipulation dans les comptes annuels d'une entreprise ?

Nous ne cherchons pas à détecter la fraude dans la publication des comptes, mais à montrer que les données publiées ne sont pas exemptes d'une part de subjectivité.

Dans un premier temps, il est important de définir l'objet de notre étude, à savoir l'indicateur dont nous cherchons à démontrer qu'il est possible que l'entreprise en ait modifié le montant pour l'amener à un niveau souhaité.

Notre choix se porte ici tout naturellement vers le résultat net comptable qui permet de mesurer la performance de l'entreprise. Il est l'élément qui, calculé en fin d'exercice, est le plus regardé et analysé par les parties prenantes de l'activité. Il n'est cependant pas le seul indicateur à témoigner de la performance de l'entreprise. La motivation des parties prenantes à le prendre comme signal le plus important de performance reste lié aux conséquences de son calcul. Il sert de base au calcul de l'assiette de l'impôt, détermine la part revenant aux actionnaires et également la participation des dirigeants aux fruits de l'activité.

Dans cette étude, nous allons chercher à montrer que les entreprises sont enclines à chercher un niveau de résultat permettant de contenter les dirigeants et les actionnaires, en analysant sur l'ensemble des sociétés françaises cotées leur comportement à l'approche de zéro de ce résultat ou de ses variations.

Nous allons étudier les motivations et objectifs de la manipulation sans rechercher les méthodes utilisées pour manipuler les comptes annuels qui feront l'objet d'une étude ultérieure.

Nous définirons (section 2) le résultat et la notion de gestion comptable, notamment dans ses objectifs liés aux seuils, puis nous détaillerons (section 3) la méthode utilisée pour mener notre étude. Les données que nous utiliserons seront présentées en section 4. Nous analyserons nos résultats à la section 5. Nous conclurons enfin en section 6 sur les principaux apports de notre analyse et la détection de gestion du résultat à l'approche des seuils.

2. La manipulation comptable et les seuils comptables

L'analyse des manipulations pratiquées peut être menée en retenant plusieurs approches, à savoir les courants ayant recherché les motivations et objectifs et ceux traitant de leur pratique et composants. Nous allons détailler ici la notion de résultat comptable et son importance pour les différentes parties prenantes afin de comprendre les motivations particulières de la gestion des résultats par les seuils.

Pour ce faire, deux approches peuvent être retenues, une approche par les options comptables liées à la manipulation et une approche par les motivations de la manipulation.

2.1. Les seuils comptables, motivations à la manipulation des données comptables

Cette première section a pour objectif de définir le résultat comptable, son utilité pour l'entreprise et ses différentes acceptions appréhendées par la littérature afin de comprendre son utilisation dans le mécanisme de manipulation.

Les parties prenantes, en tant qu'utilisateur ou concepteur de l'information financière utilisent le résultat comptable et en ont une approche qui n'est pas la même. C'est ici que nous retrouvons les conflits d'agence (Jensen, 1986b) et l'opposition entre les différents acteurs de l'entreprise qui n'ont pas les mêmes intérêts.

Le résultat comptable est également l'indicateur clé des marchés financiers en ce qu'il sert de signal sur la situation de l'entreprise. La publication des résultats des sociétés cotées entraîne une réaction du marché liée à la hauteur des résultats transmis.

Le modèle de Degeorge (Degeorge, Francois et al., 1999) montre que les entreprises sont peu inclinées à la réalisation d'un déficit faible et vont manipuler la comptabilité dans l'optique de dégager un bénéfice, aussi faible soit-il. Elles vont choisir les options comptables les satisfaisant le plus pour atteindre cet objectif. Le manager jouera sur les ajustements comptables possibles et/ou sur les cash-flows. Il existerait un résultat réel, obtenu sans intervention de la volonté managériale, et un résultat manipulé pour atteindre les objectifs voulus par les dirigeants.

2.1.1. Maintenir le niveau de performance

Le maintien du niveau de performance est un enjeu essentiel pour les dirigeants des entreprises. Cette mission leur est confiée par les actionnaires. Leur rémunération se trouve être souvent calculée sur la base d'un maintien ou d'une progression des bénéfices et dividendes ainsi que sur la hausse du cours de l'action. Cette recherche de performance oblige donc les dirigeants à créer davantage de valeur pour leurs actionnaires notamment par rapport à la concurrence. La croissance permanente est donc importante et la réalisation du budget est primordiale. Les marchés boursiers réagissent favorablement aux entreprises qui réalisent des résultats trimestriels conformes aux attentes et donc aux prévisions (Bartov et al., 2002). Les dirigeants sont donc évalués sur leur capacité à prendre des décisions qui permettent à leur entreprise de dégager des résultats conformes aux prévisions. Une sous-performance est souvent sanctionnée.

L'accroissement d'activité est un indicateur essentiel. Une entreprise dynamique créera une réelle attractivité au niveau de son cours de bourse. Elle démontrera sa capacité à se développer par la hausse de son chiffre d'affaires. Ce résultat s'obtient par une augmentation de ses volumes d'activité, la hausse de ses prix de ventes ou un accroissement de sa gamme. Mais la performance se mesure aussi sur le maintien ou l'accroissement des marges et la gestion rigoureuse des frais généraux. La gestion de l'ensemble de ces paramètres contribue à l'augmentation de la valeur ajoutée. Néanmoins d'autres indicateurs sont analysés. La productivité est un élément important pour améliorer l'excédent brut d'exploitation. La politique de financement de l'entreprise, aussi, influence le résultat net. Le dirigeant doit donc justifier de ses actions en maîtrisant tous ces indicateurs afin d'atteindre le budget et démontrer sa capacité à gérer l'entreprise.

2.1.2. Eviter les pertes

La perte est un signal fort pour le marché. Il a été démontré précédemment que la performance se mesure par la capacité de l'entreprise cotée à générer des flux de trésorerie positifs, notamment pour financer les dividendes. La réalisation de pertes va donc à l'encontre de cet objectif principal. Elle engendre de la destruction de valeur. Le phénomène est amplifié quand la prévision n'a pas anticipé cette contre-performance. Au-delà du fait que la perte est synonyme de sanction pour le dirigeant, son niveau ne doit pas remettre en cause la pérennité

de l'entreprise. L'avenir de l'entreprise se mesure par sa capacité à maintenir un niveau de fonds propres suffisant pour assurer le financement des investissements et des actifs mobilisant de la trésorerie sur une période plus longue comme certains stocks. Mais les pertes ont surtout un impact rapide sur la trésorerie de l'entreprise. Sa solvabilité en dépend. La mise en redressement judiciaire est la conséquence d'une insuffisance de trésorerie pour faire face au passif exigible.

L'actionnaire qui recherche un placement à moyen voire long terme sera dans une situation délicate dans le cas d'un investissement réalisé dans une entreprise qui ne génère pas de bénéfice et donc de cash-flows. Outre le risque de perdre le capital, la distribution de dividendes sera remise en cause et son investissement ne sera pas rentable. Par ailleurs, les établissements financiers sont peu enclins à financer les entreprises qui réalisent des pertes. Le résultat financier peut se trouver rapidement dégradé, surtout si la trésorerie n'est plus suffisante et que le recours à des découverts bancaires s'avère nécessaire.

2.1.3. Résultat psychologique

Le résultat psychologique est une notion proche de la notion de prix psychologique étudié en marketing. Le prix psychologique ou prix d'acceptabilité est un prix théorique pour lequel les ventes d'un produit pourraient être maximales en fonction d'un seuil psychologique pour le consommateur. Le seuil inférieur est celui qui induit un doute sur la qualité du produit et le dépassement du seuil maximum conduirait à considérer le produit comme trop cher. Le prix psychologique peut également désigner un prix qui se situe volontairement sous un seuil psychologique ou qui est fixé légèrement en dessous d'un prix se terminant par le chiffre zéro. Le concept du prix psychologique est transposable au résultat de l'entreprise. Néanmoins des différences subsistent.

En effet, une entreprise a intérêt à publier un résultat légèrement supérieur au résultat se terminant par le chiffre zéro. Par hypothèse, il est ainsi préférable de communiquer un résultat de 501 plutôt que 499. L'utilisateur des comptes aura tendance à retenir le premier chiffre. Donc le chiffre 5 sera préférable au chiffre 4. Afin d'augmenter d'une unité le premier chiffre affiché du résultat, une entreprise peut être incitée à gérer ce résultat à la hausse. Cette tendance a été observée en Nouvelle-Zélande et aux Etats-Unis (Carslaw, 1988; Thomas, 1989) grâce à une proportion anormalement faible de chiffres élevés et un pourcentage anormalement élevé de chiffres 0 en deuxième chiffre du résultat. En Finlande, Niskanen et Keloharju ont fait

le même constat (Niskanen and Keloharju, 2000). Cependant, ils ont remarqué que les chiffres 6 et 7 en deuxième position sont plus souvent gérés que les chiffres 8 et 9.

2.1.4. La faiblesse du résultat en période de crise

En période de crise financière, les dirigeants peuvent profiter de cette période pour amplifier leurs pertes et se constituer ainsi des réserves fictives qu'ils pourront reprendre plus tard afin d'amplifier une performance ou d'augmenter les résultats futurs afin de masquer les difficultés. La période de crise est donc propice au grand nettoyage des comptes dit « Big Bath accounting » (Stolowy and Breton, 2003). Le but est toujours de pouvoir se justifier auprès de l'actionnaire et de comparer le niveau de performance aux autres entreprises du même secteur. La crise présente ainsi l'avantage de toucher l'ensemble des acteurs économiques et d'expliquer la baisse de performance. Cet événement perturbe l'analyse des résultats. Les dirigeants peuvent profiter de cette situation pour se constituer un avantage qu'ils utiliseront dans le futur.

2.2. La mise en œuvre de la gestion du résultat comptable

La gestion du résultat est « l'intervention du dirigeant dans le processus d'information financière pour s'approprier des gains personnels » (Schipper, 1989). Cette définition, bien que vraie dans certains cas, ne retient cependant que des motivations personnelles des dirigeants. Elle ne mesure pas la possibilité selon laquelle les dirigeants peuvent vouloir modifier les publications de données comptables pour le bien de la société. Ainsi, une autre approche serait de dire que la gestion du résultat est « l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes » (Degeorge, Patel, and Zeckhauser 1999).

Ces définitions postulent que la manipulation reste effectuée dans un cadre légal en utilisant des moyens légaux. Ainsi, son étude est liée à celle des choix des entreprises et aux objectifs qu'elle poursuit. Alors que la gestion des données comptables se situe dans un champ légal, il n'est pas évident de la déceler, si ce n'est en mettant en avant les motivations et objectifs poursuivis par ces acteurs.

Les utilisateurs de l'information financière de l'entreprise ne poursuivent pas tous les mêmes objectifs. Les dirigeants, concepteurs de l'information financière, sont tentés de répondre à leurs intérêts plus en accord avec des résultats positifs à court terme qu'à long terme selon la théorie positive de la comptabilité (Watts and Zimmerman, 1986), tandis que les

actionnaires vont chercher à rentabiliser leur investissement au moyen de dividendes. Pour arriver à atteindre leurs objectifs, les dirigeants font appel aux possibilités offertes par les normalisateurs comptables pour manipuler les comptes par le choix d'options comptables. En France, la comptabilité, normalisée par le Plan Comptable Général, offre certaines options permettant la gestion comptable du résultat en accord avec l'image fidèle de l'entreprise que les états financiers doivent refléter par exemple.

Mettre en évidence une gestion des résultats consistera à en comprendre les motivations et objectifs ainsi que la mise en œuvre à l'intérieur de la société.

Considérons la mise en œuvre de la manipulation comptable. Il s'agit de rechercher les moyens de modifier légalement les comptes d'une entreprise. Cette possibilité est offerte en utilisant deux leviers potentiels, les cash-flows des sociétés et les accruals.

Les accruals représentent la différence entre le résultat de l'entreprise et les cash-flows. Il s'agit des charges et produits calculés, sans contrepartie de flux de trésorerie. Ils permettent à l'entreprise de moduler son résultat afin de lui faire atteindre le niveau souhaité par les dirigeants. Ils sont une mesure de gestion du résultat, notamment par le biais de la notion d'accruals discrétionnaires qui représentent la différence entre les accruals déterminés par la gestion normale de la société, et les accruals totaux dans le résultat.

Différents modèles ont été mis en œuvre pour déterminer de quelle manière les accruals entraient dans la mesure de la gestion du résultat. Il s'agit de modèles basés sur la partie discrétionnaire des accruals, puisque les accruals normaux entrent dans la composition normale du résultat établi selon les normes en vigueur, sans manipulation.

En 1985, Healy (Healy, 1985) développe un modèle en mesurant l'impact de la présence d'une prime pour les dirigeants dans la manipulation comptable. De Angelo en 1986 (De Angelo, 1986) étudie les manipulations dans le cadre de rachats d'actions par les dirigeants. Jones (Jones, 1991) étudie les accruals en donnant les ventes et immobilisations comme des variables non discrétionnaires. Dechow décrit (Dechow, P. M., 1994) les accruals comme étant de meilleurs indicateurs que les flux de trésorerie pour les firmes. Les différentes approches des accruals seront développées dans une approche ultérieure où nous détaillerons les modèles et les testerons sur les entreprises françaises cotées.

Nous nous intéressons plus particulièrement dans cet article à la motivation des dirigeants en matière de manipulation, ce pourquoi, après avoir défini les différentes notions

liées à la manipulation, nous nous recentrons sur sa mise en évidence par les seuils comptables, directement liés aux motivations de dirigeants.

3. Méthodologie

La recherche de la manipulation comptable sera réalisée à l'aide de l'analyse de la distribution des résultats et des seuils comptables. Nous allons dans un premier temps détailler la méthodologie utilisée et les raisons de notre choix (sous-section 1). Nous présenterons ensuite (sous-section 2) nos hypothèses de tests à effectuer.

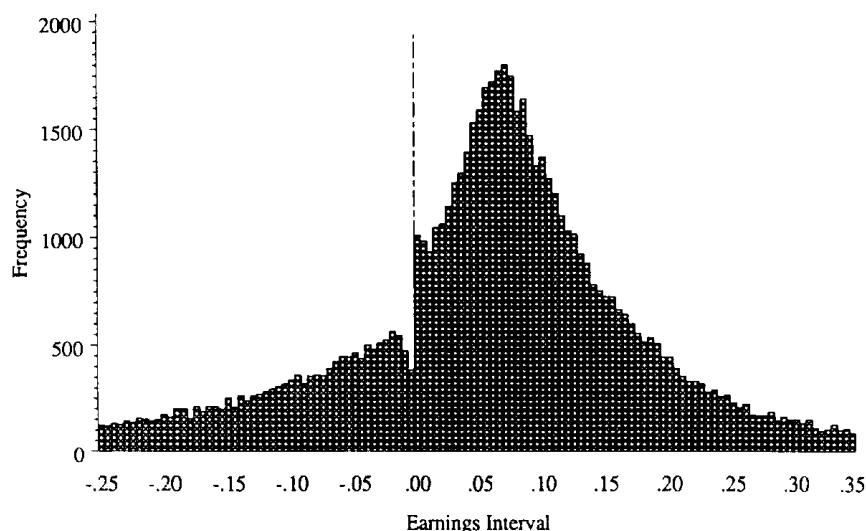
3.1. Comment mettre en évidence la manipulation comptable par l'étude des seuils ?

Quand nous étudions les résultats des comptes consolidés des sociétés, le premier indicateur auquel nous nous intéressons est le résultat net comptable. Cet indicateur résulte d'un processus complexe dont les éléments ne sont pas nécessairement liés à la survenance d'un aléa. Il est issu d'une série d'opérations ayant impacté le groupe pendant un exercice social mais il est également le fruit de décisions prises par les dirigeants. Au-delà de l'étude des opérations et des décisions de l'entreprise, nous allons ici nous intéresser au résultat en tant que tel. Nous allons étudier son montant, non pas de manière isolée, mais en analysant la distribution de tous les résultats des sociétés françaises cotées. Cette approche nous permet de mettre en évidence que certaines sociétés recherchent à atteindre un niveau précis de résultat. Notre étude se fera par une analyse de la distribution des résultats à l'approche de seuils comptables qu'il nous faudra déterminer. Nous affinerons au fur et à mesure nos estimations en enrichissant nos hypothèses de travail afin de donner une liste d'observations d'entreprises ayant manipulé leurs résultats. Nous confirmerons notre étude en comparant nos résultats obtenus avec les résultats attendus.

Notre étude se fera selon le modèle proposé par Burgstahler et Dichev (1997), Degeorge, Patel et Zeckhauser (1999) et (Mard, 2004). Leur démarche consiste à analyser la distribution des résultats à l'approche du seuil de zéro, pour éviter les pertes et les baisses de résultats.

Ainsi, pour l'hypothèse d'évitement des pertes, ils ont dans un premier temps étudié les distributions de résultats nets de toutes les entreprises de leur échantillon comme le montre la figure 1.

Figure 1 Figure provenant de l'article de Burgstahler et Dichev (1997)

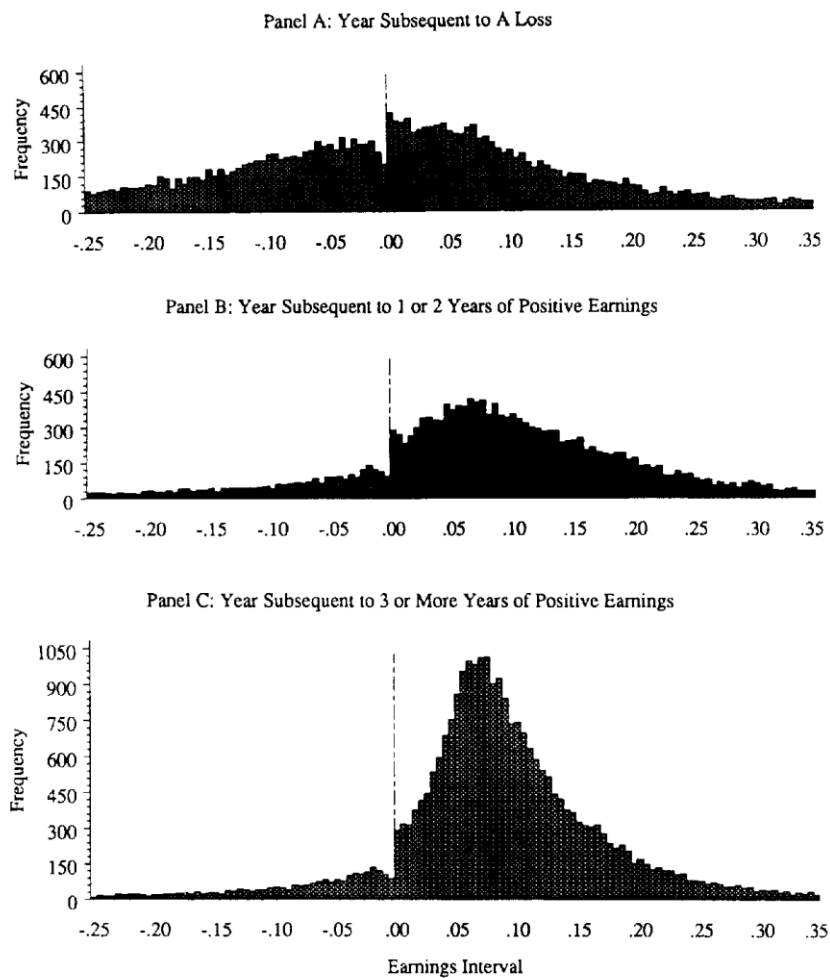


Le but est de détecter une anomalie de distribution du résultat juste au-dessus du seuil de zéro. Les entreprises présentes dans un intervalle réduit au seuil de zéro sont susceptibles de manipuler leur résultat pour éviter les pertes. Pour ce faire, Burgstahler et Dichev ont estimé la distribution normale des entreprises à ce seuil, puis l'ont comparée à celle observée. Les observations attendues dans les intervalles de distribution sont calculées en effectuant une moyenne arithmétique (Burgstahler and Dichev, 1997b). Le résultat attendu dans un intervalle donné est égal à la somme des résultats des intervalles adjacents, divisée par 2 :

$$N \text{ attendu}_t = \frac{(N \text{ observé}_{t-1} + N \text{ observé}_{t+1})}{2}$$

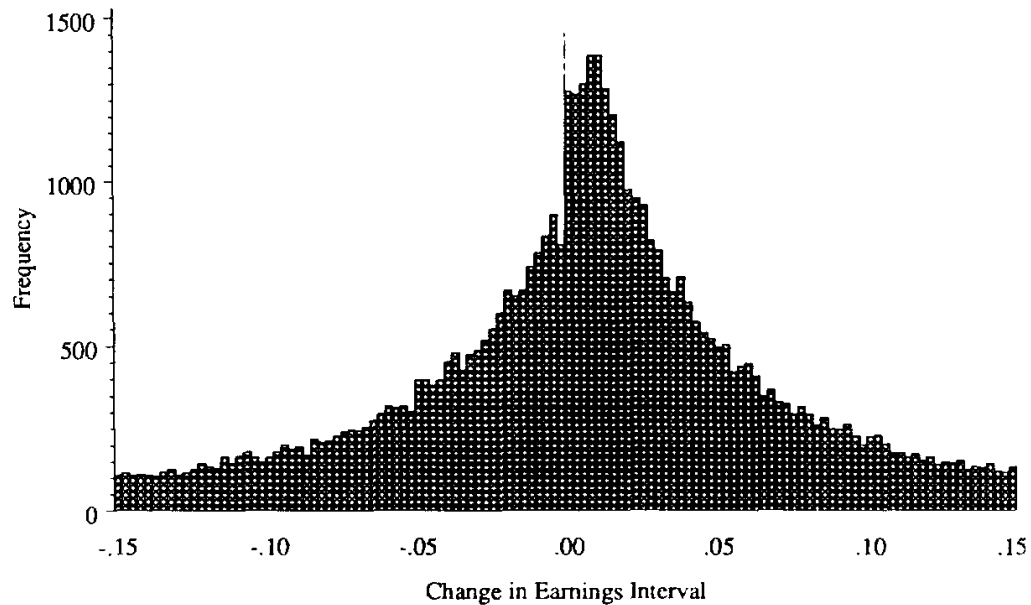
La différence entre le nombre d'observations attendues et réelles donne les suspicions de manipulation. Pour aller plus loin et confirmer, la manipulation étant souvent un transfert de résultats d'une période à l'autre, il suffit de rechercher l'évolution du résultat net sur les années suivantes. En effet, assister à une diminution du résultat sur N+1 confirmerait que N a pu être manipulé, si en N+2 nous assistons par contre à une nouvelle hausse du résultat. Un décalage se serait opéré de N à N+1. La figure 2, tirée également de l'article de Burgstahler et Dichev confirme la tendance prédite.

Figure 2 Figure sur les résultats des exercices ultérieurs provenant de l'article de Burgstahler et Dichev (1997)



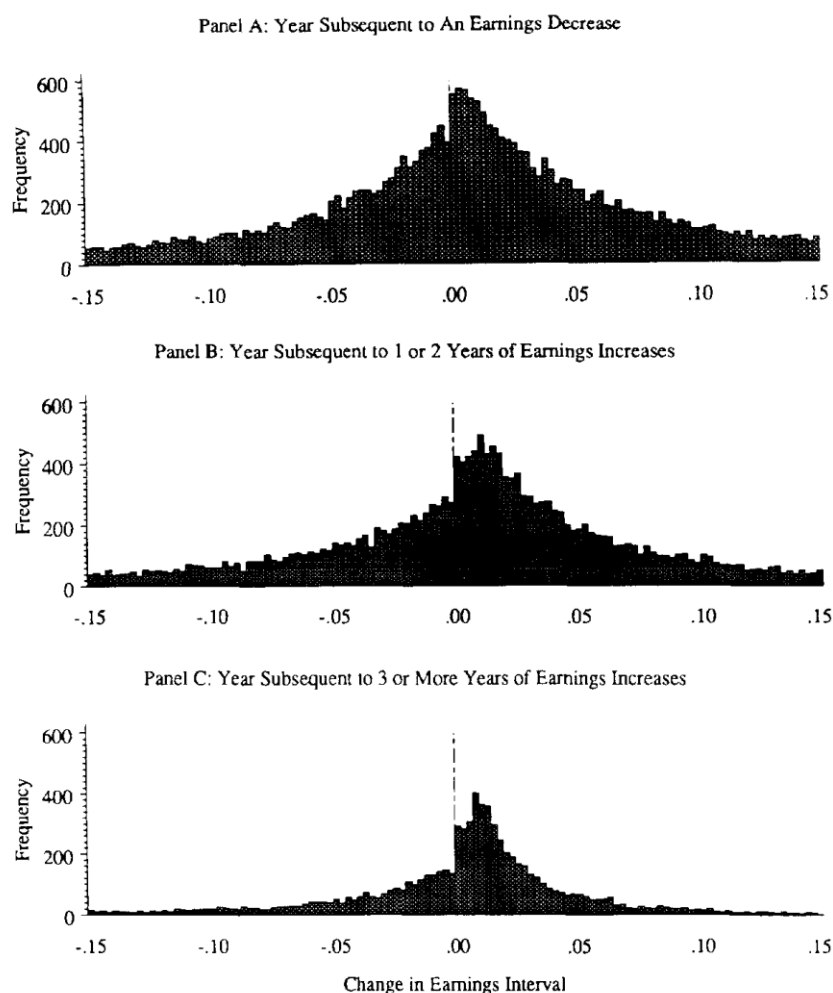
Leur deuxième hypothèse, toujours à l'approche du seuil de zéro, consiste à définir que les résultats sont gérés afin d'en éviter les baisses. Cette fois, l'échantillon sera analysé en regardant la distribution des variations de résultats nets à l'approche de zéro, proposée figure 3.

Figure 3 Distribution des résultats tirée de l'article de Burgstahler et Dichev (1997)



L'anomalie de distribution juste au-dessus de zéro qui est mise en avant permet de déterminer qu'en effet il est possible qu'une manipulation existe. Là encore, la comparaison des observations réelles avec celles attendues, mettra en avant le nombre potentiel de firmes qui manipulent. La recherche des résultats comptables de ces sociétés sur les exercices suivants permet également de vérifier la validité de l'hypothèse retenue, figure 4.

Figure 4 Figure sur les résultats des exercices ultérieurs provenant de l'article de Burgstahler et Dichev (1997)



3.2. Hypothèses à tester

A l'instar de la mise en évidence des résultats proposés supra, nous allons étudier les distributions à l'approche du seuil de zéro pour déterminer la manipulation pour éviter les pertes et les baisses de résultats. Nous irons cependant plus loin dans l'analyse dans la mesure où notre objectif est de définir les entreprises ayant manipulé leurs comptes.

Nous avons défini deux hypothèses à développer qui suivent celles précédemment présentées :

H1 : les entreprises lissent leurs résultats à la hausse pour éviter les pertes.

H2 : les entreprises gèrent leurs résultats afin d'éviter les baisses.

3.2.1. Les entreprises lissent leurs résultats à la hausse pour éviter les pertes

Nous étudierons la distribution des résultats de notre échantillon à l'approche du seuil de zéro, pour mettre en évidence une possible discontinuité de distribution des résultats avec une proportion faible de sociétés inférieures à zéro alors que nous aurons une disproportion anormalement élevée légèrement supérieure à zéro.

Si nous supposons que les observations doivent donner une répartition régulière, nous pourrions statistiquement tester les observations réalisées et mettre en avant les anomalies.

Il en ressortira que la gestion des résultats, par un décalage en augmentant le résultat à l'instant T , sera compensée par une diminution du résultat à une période ultérieure. Nous testerons donc les résultats futurs afin de confirmer cette hypothèse et de définir quelles sociétés sont susceptibles de pratiquer la gestion du résultat. En effet, vu que nous partons du principe que les sociétés qui manipulent leurs résultats les décalent dans le futur, nous pourrions dire que les sociétés qui auront un résultat $N+1$ inférieur à celui de N , et $N+2$ supérieur à celui de $N+1$, ont manipulé leurs comptes. L'étude parallèle de l'évolution du chiffre d'affaires des sociétés concernées sur la même période confirmera notre hypothèse. En effet, puisque le résultat net et le chiffre d'affaires suivent la même tendance, si à un moment ce n'est pas le cas dans la population suspecte nous pourrions avoir un doute sur une possible manipulation.

3.2.2. Les entreprises gèrent leurs résultats afin d'éviter les baisses

Cette deuxième hypothèse sera effectuée non plus à partir des résultats nets des entreprises considérées mais d'après la variation de ces résultats.

Dans un premier temps, nous allons répartir les firmes selon leur niveau de variation de résultat net N par rapport à $N-1$, le tout normalisé par l'actif net N . Une fois cette répartition effectuée, nous allons la mettre en parallèle avec les observations attendues afin de valider l'anomalie de distribution constatée au seuil de zéro. L'étude des résultats ultérieurs des firmes à l'approche d'une variation de zéro nous permettra de déterminer les entreprises qui lissent leurs résultats pour en éviter la baisse. Tout comme pour l'hypothèse 1, nous comparerons les évolutions avec celles du chiffre d'affaires, afin de vérifier que nos évolutions, normalement parallèles, ne le sont pas et ainsi pouvoir confirmer la manipulation.

4. Données

Notre étude utilise les données issues de la base IODS-Altares qui reporte les bilans et comptes de résultats sociaux et consolidés de l'ensemble des sociétés françaises. Dans le cadre de cet article, les comptes consolidés des sociétés ont été utilisés dans le but de déterminer les sociétés ayant géré leurs résultats.

La période d'étude couvre les années 2003 à 2013, soit onze exercices, nous permettant de pouvoir obtenir des éléments sur une période antérieure et postérieure à la fois à l'introduction des normes IFRS pour les comptes consolidés mais également à la réforme des actifs en PCG.

Nous avons un échantillon total de 688 entreprises cotées sur Euronext sur les continus A, B et C mais également sur Alternext et le marché libre pour la période couvrant 2003 à 2013. Nous avons éliminé les entreprises dont les données n'étaient pas disponibles sur la durée totale des observations N , $N+1$ et $N+2$, lorsqu'elles appartenaient à l'intervalle d'études.

Le tableau 1 détaille, pour chaque année et chacun des compartiments le nombre d'entreprises de l'échantillon.

Tableau 1 : ventilation des entreprises par année et par groupe de cotation

Ce tableau reporte pour l'ensemble de la période d'étude (2003-2013) la ventilation par année et par compartiment de marché du nombre d'entreprises de l'échantillon.

Année	Compartiment				
	Continu A	Continu B	Continu C	Alternext	Marché Libre
2003	115	102	187	79	37
2004	115	107	192	66	38
2005	123	114	211	83	44
2006	122	114	208	86	44
2007	123	114	199	96	43
2008	123	118	202	102	36
2009	124	118	208	108	43
2010	127	122	216	115	39
2011	126	121	223	112	36
2012	125	122	224	110	27
2013	125	121	216	99	22
Moyenne	123	116	208	96	37
Minimum	115	102	187	66	22
Maximum	127	122	224	115	44

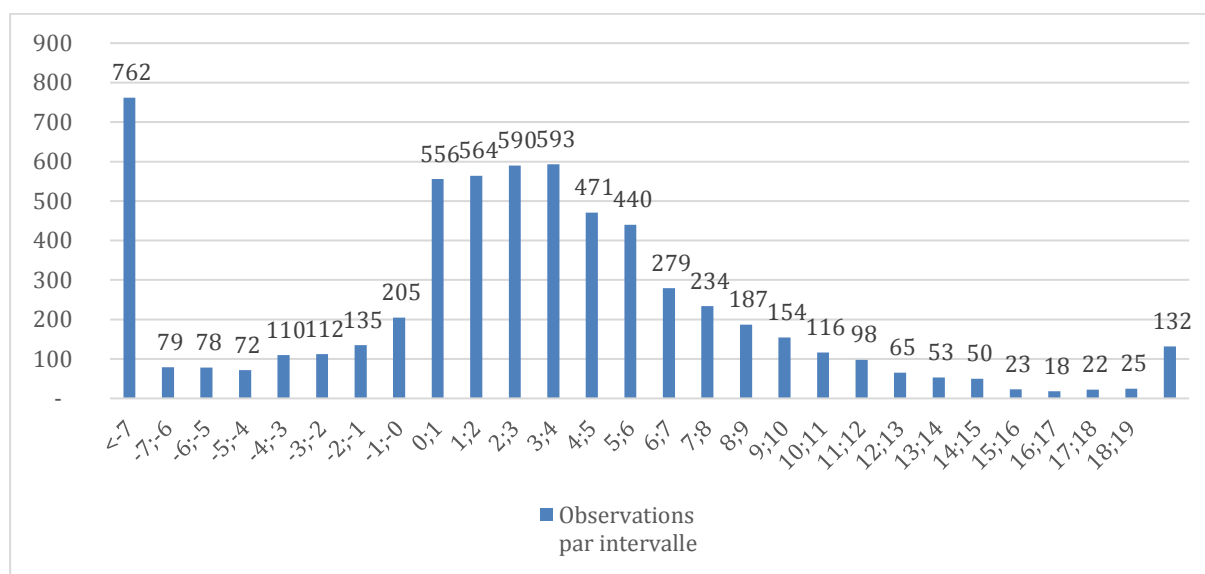
5. Résultats

Nous présenterons dans un premier temps (section 5.1) les résultats relatifs à notre première hypothèse concernant la volonté des entreprises d'éviter les pertes, sur la base de l'étude de la distribution des résultats. Nous affinerons notre analyse par la mise en évidence des observations attendues avant de déterminer une liste de firmes qui ont manipulé leurs résultats comptables, en nous basant sur leur évolution future de performance. Dans une seconde section (section 5.2), nous aborderons notre seconde hypothèse, selon laquelle les firmes évitent les baisses de résultats. Après avoir analysé la distribution des variations de résultats nets, nous testerons les données telles qu'elles auraient dû être, avant de définir une liste de sociétés ayant manipulé leurs résultats, grâce à l'analyse de leurs performances ultérieures.

5.1. La gestion du résultat comptable pour éviter les pertes

Les résultats de notre étude de la distribution des résultats nets des entreprises françaises cotées sont reportés dans la figure 5. Nous avons normalisé les résultats nets par l'actif net pour la période. La distribution des résultats se fait ici avec un pas de 1% nous permettant d'avoir le nombre d'observations voulu et cohérent.

Figure 5 Distribution des résultats (normalisés par l'actif net total)



La distribution, telle que présentée, présente une anomalie au seuil de zéro. En effet, considérons l'intervalle $[-1 ; 0]$ qui présente un nombre d'observations de l'ordre de 205. Ce nombre signifie que 205 entreprises ont eu un résultat légèrement déficitaire entre 2003 et 2013.

Selon toute logique, la distribution attendue des données comptables devrait suivre une distribution répartissant les valeurs de la même manière sur l'ensemble de l'étude. Or, si nous prenons l'intervalle $[0 ; 1]$, nous avons ici un nombre d'observations de 556, soit plus du double de celui des entreprises légèrement déficitaires. Afin de valider l'hypothèse selon laquelle les entreprises dans cet intervalle bénéficiaire pourraient être suspectées d'avoir manipulé leurs résultats, nous allons calculer le nombre d'observations théoriques que nous aurions dû avoir à ce niveau.

5.1.1. Distribution de résultats attendue au seuil de zéro

Pour ce faire, nous allons utiliser une formule de calcul de moyenne arithmétique (Burgstahler and Dichev, 1997b) : Il s'agit de prendre l'observation des deux intervalles adjacents à celui étudié et d'en faire la moyenne. Ceci donne :

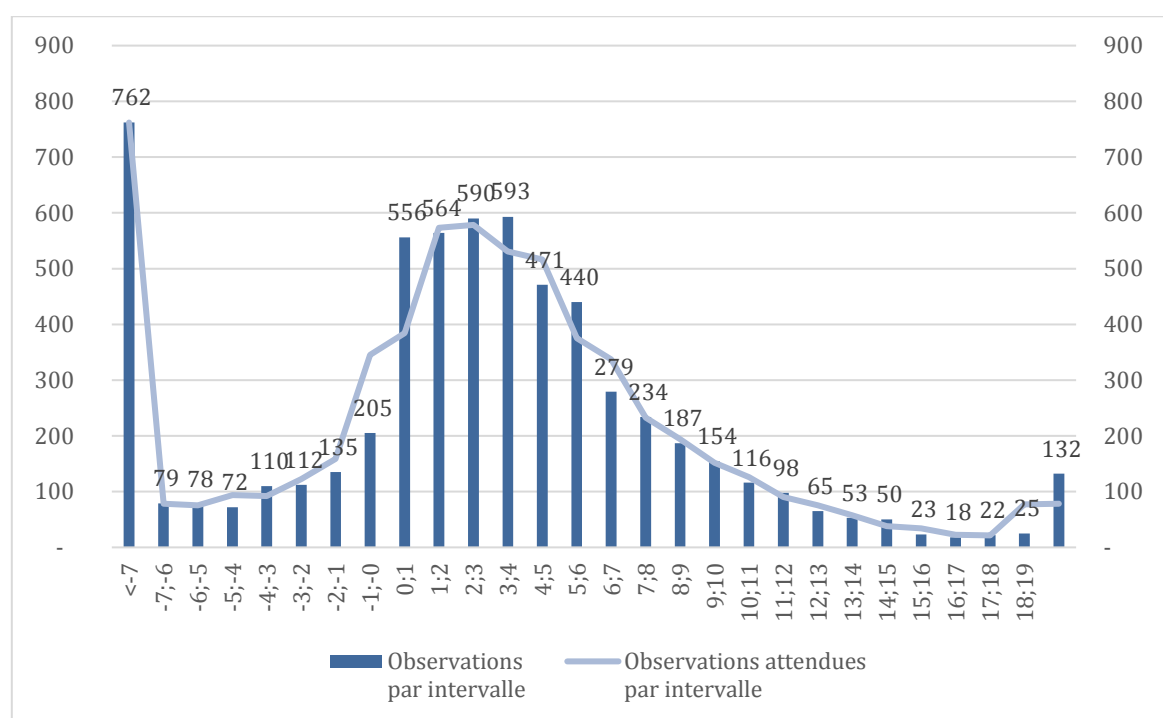
$$N_{[-1;0] \text{ attendu}} = (N_{[-2;-1] \text{ observé}} + N_{[0;1] \text{ observé}}) / 2.$$

Nous allons tester cette formule sur les différents intervalles de notre étude. Nous avons par exemple pour l'intervalle $[-1; 0]$ une valeur attendue de :

$$N_{[-1;0] \text{ attendu}} = (135 + 556) / 2 = 346$$

La valeur attendue dans l'intervalle est nettement supérieure à la valeur observée, qui est de 205. Nous avons calculé la même moyenne pour les autres intervalles de l'étude dont il ressort une anomalie de distribution au voisinage de zéro, comme le montre la figure 6.

Figure 6 Comparaison valeurs observées valeurs attendues



La différence la plus flagrante mise en évidence par la figure 6 correspond à la distribution du résultat dans l'intervalle [0 ; 1]. En effet, nous avons 556 observations alors que les observations attendues étaient de :

$$N_{[0 ; 1] \text{ attendu}} = (205+564) / 2 = 384$$

Nous constatons donc que peu d'entreprises réalisent un faible déficit.

Ces observations peuvent nous amener à nous interroger sur les raisons de ces distributions anormales et à rechercher celles qui pratiquent la gestion du résultat pour l'amener à un niveau attendu.

5.1.2. Mise en évidence de la manipulation

De notre échantillon total d'entreprises et d'années, nous allons conserver celles qui présentent une distribution anormale de résultats et que nous soupçonnons de gestion des résultats. Nous allons dans un premier temps détailler les différents tests à mener sur notre échantillon pour savoir s'il contient des données manipulées.

Si nous reprenons notre hypothèse de départ, nous avons posé que, au vu de la distribution anormale des résultats autour de zéro, les firmes qui se trouvaient dans cette zone, pouvaient être soupçonnées de manipulation dans le but d'éviter les pertes.

Après avoir trié nos données, notre échantillon pour l'intervalle [0 ; 1] est constitué de 556 observations entre 2003 et 2013. Ces observations sont constituées à la fois d'entreprises ayant un résultat proche du seuil de zéro du fait du hasard, mais également de celles qui ont manipulé leur résultat pour atteindre ce seuil. La gestion des données comptables étant caractérisée par un report d'un résultat sur les exercices ultérieurs, et notre hypothèse étant de valider que des entreprises peuvent être suspectées de manipuler, nous allons déterminer l'évolution des résultats nets pour les entreprises dans l'intervalle [0 ; 1]. Celles dont le résultat diminue ou reste stable pourront être considérées comme suspectes de manipuler à l'instant T leurs comptes. De même, nous affinerons notre analyse en regardant l'évolution du résultat sur l'année N+2. En effet, une baisse du résultat N+ 1 par rapport à N, suivie d'une augmentation en N+2, tendrait à confirmer que l'entreprise pourrait avoir eu recours à la gestion des données comptables en N.

5.1.3. Evolution du résultat net pour les entreprises dans l'intervalle [0 ; 1]

L'évolution des résultats nets ultérieurs des 556 entreprises de notre échantillon nous permet de définir les firmes suspectées de manipuler. La règle établie pour répartir notre échantillon peut être définie de la manière suivante.

Si le résultat de N+1 est inférieur au résultat de N et que le résultat de N+2 est supérieur au résultat de N+1, nous aurons une suspicion de manipulation.

Nous avons éliminé de notre étude les données de 2012 et 2013 car elles ne nous permettaient pas d'obtenir des éléments allant jusqu'en N+2. Il nous reste 478 observations à analyser. Après avoir éliminé celles ayant un résultat qui augmentait en N+1 alors que nous prédisions une baisse, nous avons 205 observations. Notre dernier tri, pour aboutir à celles suspectées de manipulation nous donne 126 observations. Ces éléments sont récapitulés dans le tableau 2.

Tableau 2 Observation des firmes ayant manipulé leurs données comptables

Observations	Total H1	Hors 2012 2013	N+1<N	N+2>N+1
Nombre	556	478	205	126

Ces 126 observations, réparties par année et par compartiment dans le tableau 3, montre une tendance plus marquée pour les observations du continu C à manipuler pour éviter les pertes. Le plus grand nombre d'observations se trouve également en 2008, année du début de crise où les entreprises ont été plus inclinées à manipuler pour éviter les déficits.

Tableau 3 Répartition des manipulations par année et par compartiment

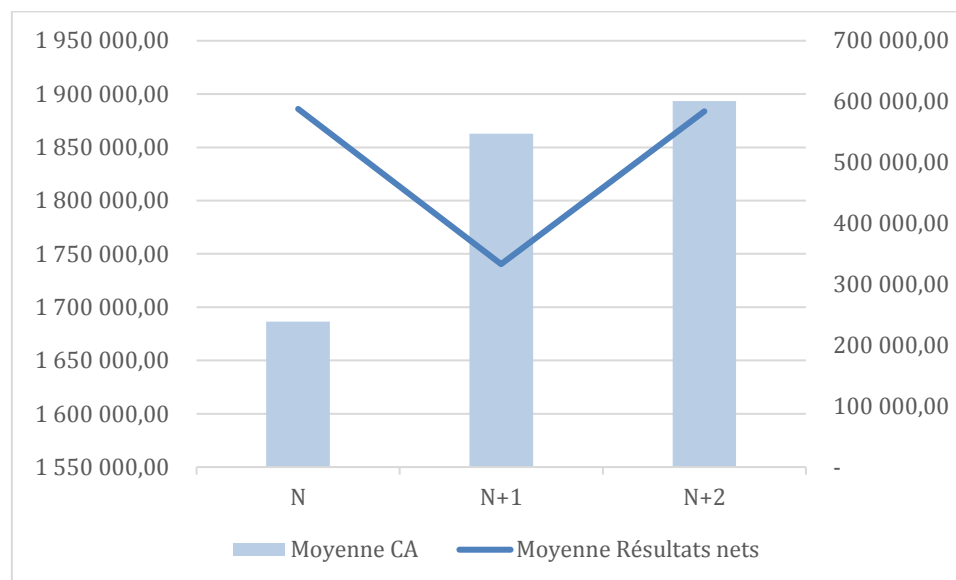
Année	Nombre d'observations	Compartiment				
		Continu A	Continu B	Continu C	Alternext	Marché Libre
2003	9	4	2	2	1	
2004	4	3		1		
2005	10	2	1	5	2	
2006	6	1	2	3		
2007	16	6		7	2	1
2008	32	4	8	16	3	1
2009	13	2		6	5	
2010	7	4	2		1	
2011	29	4	3	17	5	
Total	126	30	18	57	19	2

Nous avons donc déterminé 126 observations de possibilités de manipulation sur la période 2003-2013, d'entreprises cherchant à éviter les déficits. Nous allons maintenant confronter cette tendance de baisse du résultat en N+1 et de hausse en N+2 avec les chiffres d'affaires des mêmes périodes.

5.1.4. Evolution parallèle du chiffre d'affaires pour les entreprises de l'échantillon suspecté de manipulation

Les évolutions des chiffres d'affaires et des résultats nets des sociétés étudiées devraient se faire selon la même tendance. La figure 7 nous montre que ce n'est pas le cas, le chiffre d'affaires ayant une tendance haussière chaque année, de sorte que nous pouvons confirmer notre suspicion de manipulation pour les firmes concernées.

Figure 7 Comparaison des évolutions de CA et de résultat net entre N, N+1 et N+2



5.1.5. Comparaison entre les données observées et les données attendues

Si nous reprenons les éléments de notre hypothèse, nous avons un échantillon de 556 observations dans l'intervalle $[0 ; 1]$. Sur ces firmes, nous avons abouti à un total de 126 observations de possibilités de manipulation. Les observations attendues dans le même intervalle sont de 385, ce qui fait un différentiel de 172 observations. Mais si nous tenons compte du fait que nous avons éliminé les observations 2012 et 2013, au nombre de 24, et les données manquantes sur un exercice au moins dans l'analyse de l'évolution des résultats, soit 11 observations, nous arrivons à un total de suspicion de manipulation de 161, soit 94% de notre suspicion de manipulation par rapport aux observations attendues. Ces éléments sont détaillés dans le tableau 4.

Tableau 4 Comparaison entre données observées et attendues

	Intervalle 0-1	
Observations attendues	385	
Observations réelles	556	
Suspicion de manipulation	172	
Détection de manipulation confirmée	126	
Données non disponibles 2012 2013	24	
Données manquantes sur N+1 ou N+2	11	
Détection totale de manipulation	161	94%

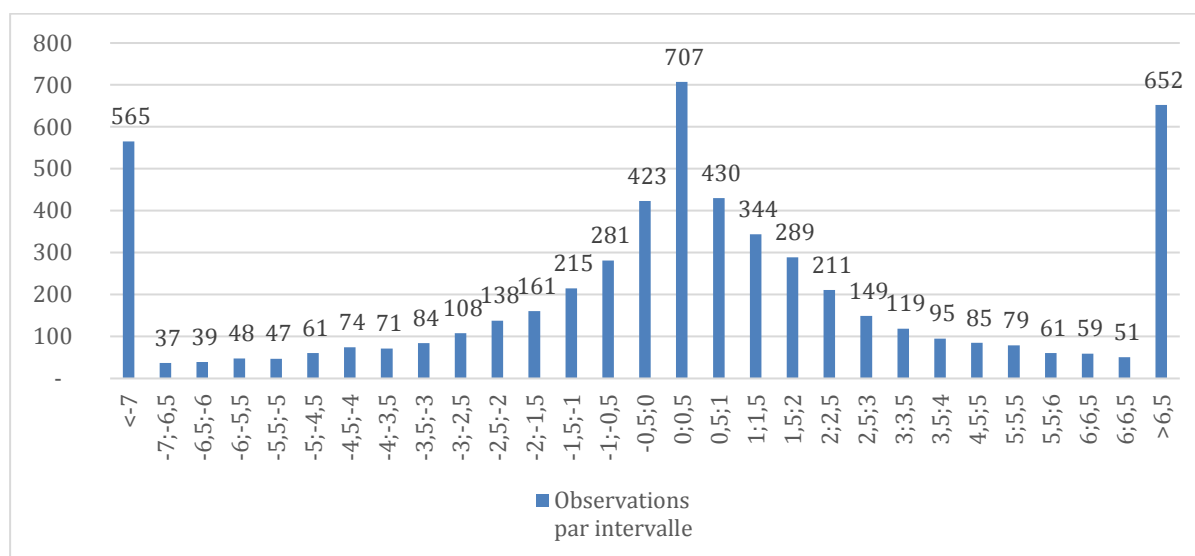
5.2. La gestion du résultat comptable pour éviter les baisses de résultats

Notre seconde hypothèse repose sur le principe que les entreprises vont éviter d'avoir des variations de résultats négatives. Ce ne sont pas les déficits qui seront évités ici mais les faibles variations de résultat.

Notre démarche d'étude est la même que pour la première hypothèse, c'est-à-dire que nous allons dans un premier temps observer la distribution des variations de résultats nets comptables entre N et N+1 avant de tester ceux au seuil de zéro s'ils sont anormalement distribués. Puis nous comparerons ces données avec celles attendues afin de déterminer les observations suspectées de manipuler. Nous comparerons enfin les variations futures de résultats de nos données suspectes.

Les résultats de la distribution des variations de résultats sont reportés sur la figure 8. Nous avons pris un pas de 0,5% pour cette étude, intervalle permettant d'avoir le nombre d'observations souhaité.

Figure 8 Distribution des variations des résultats normalisés par l'actif net total



La distribution, présente une anomalie au seuil de zéro. En effet, l'intervalle $[-0,5 ; 0]$ qui présente un nombre d'observations de 423. Les variations de résultats nets comptables entre N et $N+1$ ont été légèrement négatives pour 423 observations. La distribution dans les intervalles adjacents devrait suivre la même tendance.

Or, l'intervalle $[-1 ; -0,5]$ comporte 281 observations, tandis que l'intervalle $[0 ; 1]$, propose 707 observations. Nous avons donc une anomalie de distribution au seuil de zéro que nous allons comparer aux observations attendues des mêmes intervalles.

5.2.1. Distribution de résultats attendue au seuil de zéro

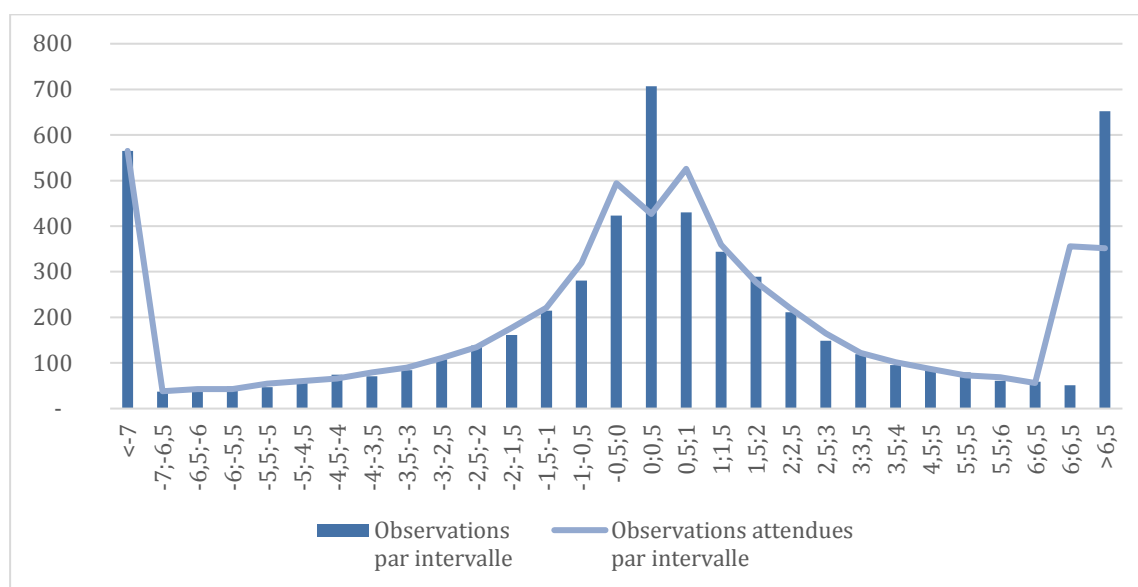
Les observations attendues sont calculées de la même manière que pour l'hypothèse de gestion des résultats pour éviter les pertes. Nous prenons l'observation des deux intervalles adjacents à celui étudié pour en faire la moyenne arithmétique, ce qui donne :

$$N_{[-0,5 ; 0] \text{ attendu}} = (N_{[-1 ; -0,5] \text{ observé}} + N_{[0,5 ; 0] \text{ observé}}) / 2.$$

$$N_{[-0,5 ; 0] \text{ attendu}} = (281+707) / 2 = 494$$

Nous aurions dû avoir 494 observations au seuil faiblement négatif. Nous en avons 423. Les différentes moyennes pour les autres intervalles de l'étude sont proposées figure 9.

Figure 9 Comparaison des observations de la variation du résultat net



Si nous comparons les évolutions de résultats dans le temps, les baisses très faibles de résultats sont peu présentes, alors que les très faibles variations de résultats positives, juste au-dessus de zéro, sont anormalement importantes.

Le pic de distribution que nous observons dans l'intervalle $[0 ; 0,5]$ met en évidence un nombre important d'observations qui ont des variations très légèrement positives. Le fait que cette tendance soit une anomalie par rapport à la distribution attendue nous permet d'envisager une manipulation des résultats nets pour atteindre cet objectif de hausse très légère.

Nous avons en effet 707 observations sur l'intervalle, alors que les attentes étaient de :

$$N_{[0 ; 0,5] \text{ attendu}} = (423+430) / 2 = 427$$

Nous allons tester les observations suspectes qui pourraient être liées à une gestion des résultats comptables. Nous avons en effet $707 - 427 = 280$ non conformes à nos attentes théoriques.

5.2.2. Mise en évidence de la manipulation

Notre hypothèse à tester considère que les entreprises qui ont une variation très faiblement positive de leurs résultats nets entre N et N+1 ont manipulé ces résultats pour ne pas afficher de baisse.

Après avoir trié nos données, notre échantillon pour l'intervalle [0 ; 0,5] est constitué de 707 observations entre 2003 et 2013. Parmi ces observations, nous avons des firmes qui ont manipulé leurs résultats, mais également des entreprises pour lesquelles la variation est due au hasard. La répartition des firmes par compartiment et par année est proposée dans le tableau 5.

Tableau 5 Répartition des entreprises dans l'intervalle [0 ; 0,5] par année et par compartiment

Année	Nombre d'observations	Compartiment				
		Continu A	Continu B	Continu C	Alternext	Marché Libre
2004	48	15		19	14	
2005	56	23	1	20	12	
2006	74	21		27	26	
2007	78	32	1	22	22	1
2008	48	18		21	9	
2009	70	29	1	21	19	
2010	84	32		30	21	1
2011	76	28	1	23	23	1
2012	75	34	1	27	12	1
2013	98	40		34	24	
Total	707	272	5	244	182	4

Afin de pouvoir confirmer la manipulation pour certaines observations, nous allons tester les résultats futurs des sociétés concernées.

5.2.3. Variation de résultat pour les entreprises dans l'intervalle [0 ; 0,5]

Tout comme pour notre première hypothèse, nous pouvons définir qu'en cas de manipulation comptable, une variation faiblement positive entre N-1 et N devrait donner une baisse entre N et N+1, puis un retour haussier entre N+1 et N+2.

Les données 2012 et 2013 ont été éliminées de notre échantillon car elles ne nous permettaient pas de connaître les variations de résultats sur N+1 et N+2. Il nous reste donc un échantillon total de 534 observations. Nous effectuons alors deux tris successifs. Dans un

premier temps nous éliminerons celles qui ont une variation positive entre N et N+1, puisque nous avons prédit une baisse pour confirmer la manipulation. Il nous reste 293 observations. Enfin, le dernier test consiste à ne garder que les entreprises qui ont une hausse de leur résultat net entre N+1 et N+2, soit 179 observations. Le tableau 6 récapitule nos résultats

Tableau 6 Observations suspectées d'avoir utilisé la gestion des données comptables

Observations	Total H2	Hors 2012 2013	N+1<N	N+2>N+1
Nombre	707	534	293	179

Ces 179 observations sont exclusivement situées sur les continus A, C et sur Alternext. L'année 2007, où se trouvent 41 observations, doit être interprétée avec prudence, car une tendance à la baisse en 2008 peut se justifier par la crise. L'année 2011 est également fortement impactée par la manipulation, comme en témoigne le tableau 7.

Tableau 7 Répartition des firmes suspectes par année et par marché

Année	Nombre d'observations	Compartiment				Marché Libre
		Continu A	Continu B	Continu C	Alternext	
2004	13	2		5	6	
2005	11	3		7	1	
2006	7	5		2		
2007	41	15		11	15	
2008	23	8		11	4	
2009	17	8		6	3	
2010	26	11		9	6	
2011	41	12		11	18	
Total	179	64	0	62	53	0

5.2.4. Comparaison entre les observations et les attentes pour l'intervalle [0 ; 0,5]

Nous avons posé l'hypothèse selon laquelle les firmes manipulent leurs résultats pour éviter les baisses d'une année sur l'autre. Sur notre échantillon de 707 entreprises au seuil de zéro, nous avons observé, grâce à une étude des résultats futurs, 179 manipulations. Si nous les rapprochons des observations théoriques, il nous reste un différentiel de 78 observations, pour lesquelles le calcul théorique ne donne pas de manipulation, alors que nos tests la soupçonnent.

Une partie de l'explication tient sûrement aux événements exogènes ayant impacté les marchés financiers, notamment en 2008. Mais nous devons tenir compte aussi des données manquantes 2012 et 2013 qui n'auraient pas toutes confirmé notre hypothèse de départ. Nous pouvons donc confirmer notre suspicion de manipulation pour les observations considérées.

Tableau 8 Comparaison entre données observées et attendues

	Intervalle 0-0,5	
Observations attendues	427	
Observations réelles	707	
Suspicion de manipulation	280	
Détection de manipulation confirmée	179	
Données non disponibles 2012 2013	173	
Données manquantes sur N+1 ou N+2	6	
Détection totale de manipulation	358	128%

6. Conclusion

Cette étude nous a permis de mettre en évidence la suspicion de manipulation comptable réalisée par les sociétés françaises cotées soit afin d'amener leur résultat publié à un niveau donné, soit afin d'éviter que celui-ci ne baisse. Nous avons montré que nous pouvions confirmer cette gestion comptable en analysant les résultats futurs des observations concernées.

Les tests que nous avons fait grâce aux observations des données de toutes les entreprises d'Euronext nous ont permis de valider nos hypothèses en prenant en considération un groupe complet représentatif des marchés financiers.

Nous avons émis les hypothèses de discontinuité dans les observations des résultats comptables à l'approche du seuil de zéro à la fois pour les variations d'indicateurs et à la fois pour les indicateurs de résultats eux-mêmes. Nos prédictions s'avèrent validées puisque nous avons observé des pics de distribution à un niveau très faiblement positif de résultat.

Nous avons donc pu valider nos prédictions concernant la gestion comptable du résultat des sociétés françaises cotées, sans avoir pu mettre en avant une tendance particulière liée à un changement de normes comptables.

Afin d'analyser l'impact d'un changement de normes comptables sur la gestion comptable du résultat, de futures recherches devront l'analyser en tant que telle. Il sera alors utile de rechercher les accruals afin de définir leur utilisation et leur rôle dans la manipulation comptable. Leur importance lors du passage à un nouveau jeu de normes comptables sera recherchée. Mais il faudra également s'intéresser aux actifs incorporels des entreprises dans la mesure où des choix ou des obligations d'activation peuvent entraîner des changements au sein de la gestion des données comptables pour optimiser les résultats.

Bibliographie

- Bartov, E., Givoly, D., & Hayn, C. (2002). The rewards to meeting or beating earnings expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33(2), 173–204.
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99–126.
- Carslaw, C. A. P. N. (1988). Anomalies in Income Numbers: Evidence of Goal Oriented Behavior. *The Accounting Review*, 63(2), 321–327.
- De Angelo, L. (1986). Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes A Study of Management Buyouts of Public Stockholders.
- Dechow, P. M. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 18(1), 3–42.
- Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings Management to Exceed Thresholds. *The Journal of Business*, 72(1), 1–33.
- Healy, P. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions.
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American Economic Review*, 323–329.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 193–228.
- Niskanen, J., & Keloharju, M. (2000). Earnings cosmetics in a tax-driven accounting environment: evidence from Finnish public firms. *European Accounting Review*, 9(3), 443–452.
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management.
- Stolowy, H., & Breton, G. (2003). La gestion des données comptables : une revue de la littérature. *Comptabilité Contrôle Audit*, 9(1), 125–152.
- Thomas, J. K. (1989). Unusual Patterns in Reported Earnings. *The Accounting Review*, 64(4), 773–787.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). Positive accounting theory.

CHAPITRE 3. MISE EN EVIDENCE DE LA MANIPULATION COMPTABLE POUR LES SOCIETES FRANCAISES COTEES SUITE A LA REFORME DES ACTIFS ET AU PASSAGE AUX NORMES IFRS

Mise en évidence de la manipulation comptable pour les sociétés françaises cotées suite à la réforme des actifs et au passage aux normes IFRS

Résumé :

Nous recherchons la manipulation comptable dans les comptes des sociétés françaises cotées grâce à la mise en évidence d'accruals discrétionnaires. Nous utilisons la méthode des doubles différences qui permet de comparer des sociétés ayant changé de référentiel à d'autres qui sont restées avec le référentiel national. Les résidus mis en évidence semblent être des accruals discrétionnaires sans que le DID ne puisse le confirmer avec certitude.

Mots clés : Manipulation, accruals

Abstract:

We look for accounting manipulation in the accounts of French listed companies thanks to the highlighting of discretionary accruals. We use the double differences method to compare companies that have changed repositories with others that have remained with the national repository. The residues highlighted appear to be discretionary accruals, without the DID being able to confirm with certainty

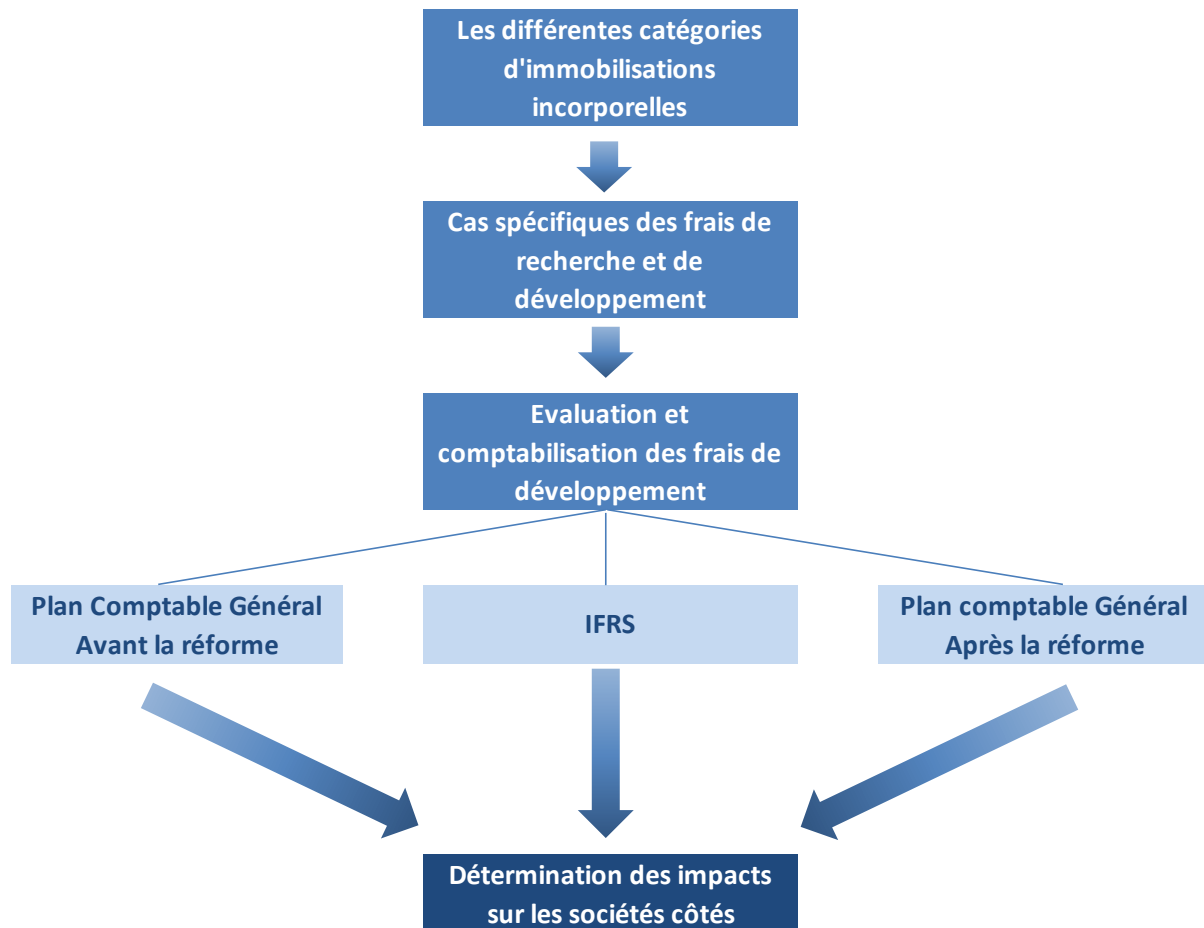
Keywords : Manipulation, accruals

1. Introduction

Les normes IFRS se veulent plus transparentes que les normes PCG (‘directive n° 2004/109/CE’, n.d.) car, au-delà de l’harmonisation comptable présentée comme un de leurs objectifs principaux, la limitation des choix comptables qu’elles imposent doit assurer la lisibilité et la non manipulation des états financiers.

Les normes PCG ont subi une réforme coïncidant avec l’obligation en Europe pour les sociétés cotées de présenter leurs comptes consolidés en normes IFRS (en France pour les sociétés cotées sur les continus A, B et C d’Euronext). La reconnaissance, l’évaluation et la comptabilisation des actifs est modifiée en France depuis les exercices ouverts le 1er janvier 2005 suite à la réforme des actifs. Le référentiel comptable français converge vers le référentiel IFRS afin de tendre vers l’harmonisation comptable voulue par les Etats fondateurs de l’IASB (‘règlement CRC 2004-06.pdf’, n.d.). Avant le passage aux normes IFRS pour les comptes consolidés des sociétés cotées et avant la réforme des actifs en 2005 pour les sociétés qui continuent d’établir leurs comptes consolidés en normes PCG, la manipulation comptable pour les sociétés pouvait se refléter dans les actifs, notamment dans les immobilisations incorporelles et notamment dans les frais de Recherche et Développement (Cazavan-Jeny et al., 2011). L’évaluation et la comptabilisation de ces frais était libre pour les entreprises en PCG avant 2005. Puis, la réforme a imposé un cadre limitant les choix mais ne les supprimant pas pour toute une catégorie de frais. Les normes IFRS sont, quant à elles, beaucoup plus restrictives dans le sens où elles ne laissent pas de choix mais imposent la méthode de comptabilisation. Comme le montre le schéma 1, les changements de référentiels, imposés ou non, s’accompagnent d’impacts qu’il faudra déterminer pour les sociétés concernées

Figure 1. Illustration du cas des frais de recherche et de développement dans les référentiels PCG et IFRS



Nous allons, dans cette étude nous intéresser aux éléments de gestion comptable des résultats que sont les accruals (De Angelo, 1986; Dechow, P. M., 1994 ; Dechow, P. M. et al., 1996 ; Healy, 1985 ; Jones, 1991) et plus particulièrement les accruals discrétionnaires. En effet, les accruals discrétionnaires, sont des éléments calculés dans les états financiers qui ne génèrent pas de flux de trésorerie et qui sont laissés à l'appréciation des dirigeants. Il existe donc un risque que ces accruals soient calculés de façon opportuniste. Nous mettrons en évidence les accruals puis nous testerons le lien entre manipulation et accruals grâce à des hypothèses nous permettant de vérifier que la gestion des données comptables existe en normes PCG et en normes IFRS.

Il existe deux types d'accruals : les accruals considérés comme normaux et les accruals discrétionnaires. Les accruals normaux sont les accruals longs, c'est-à-dire les amortissements.

Les accruals courts sont constitués de la différence entre le résultat net augmenté des amortissements et l'EBITDA qui représente les cash flows de l'entreprise.

Cette relation peut s'écrire :

$$\text{Accruals courts} = \text{Résultat net} - (\text{EBITDA} + \text{Amortissements})$$

Notre étude, dans cet article, permettra de mettre en évidence la présence d'accruals discrétionnaires, c'est-à-dire d'éléments calculés ne relevant pas de la gestion normale de l'activité de l'entreprise mais laissés à la discrétion des dirigeants. Les accruals discrétionnaires n'étant pas observables, ils doivent être estimés. Nous utiliserons pour ce faire le modèle de Jones (Jones, 1991). Celui-ci sera toutefois complété par l'ajout d'une variable destinée à prendre en compte les variations d'immobilisations incorporelles dont la refonte des modalités de comptabilisation a pu avoir un impact sur les comptes des entreprises.

L'existence des accruals discrétionnaires témoigne de l'existence de la manipulation comptable. Une fois celle-ci établie, nous chercherons à vérifier si celle-ci est plus liée à un marché particulier ou à un référentiel précis. Les normes IFRS se voulant plus transparentes avec moins d'options proposées, notre hypothèse est que les entreprises soumises aux normes PCG devraient afficher des niveaux d'accruals discrétionnaires plus importants que ceux des entreprises soumises aux normes IFRS.

Nous définirons tout d'abord (section 2) les actifs corporels, les actifs incorporels et le BFR utilisés dans le cadre de notre étude. Nous présenterons ensuite les accruals discrétionnaires (section 3) ainsi que la méthodologie employée (section 4) pour les mettre en évidence. Nous détaillerons les données et échantillons d'étude en section 5. La section 6 présentera l'analyse des résultats obtenus. La section 7 conclura notre étude sur la manipulation comptable mise en évidence à partir des accruals.

2. Les indicateurs permettant de tester la manipulation comptable des résultats

La manipulation comptable est par définition dissimulée. Sa mise en évidence nécessite d'utiliser des indicateurs comptables dont l'évolution permet d'inférer une gestion des résultats.

Les éléments présents dans les états financiers générant des flux de trésorerie ne peuvent en principe pas être manipulés. Ils ne sont pas libres d'estimation puisque le flux de trésorerie est garant de leur correcte évaluation. Néanmoins, même si on ne peut modifier leur niveau, il reste possible de décaler la trésorerie. Une dette fournisseur peut être réglée non pas avant la clôture comptable, mais après l'ouverture d'un nouvel exercice. De même, il est possible de faire l'acquisition d'un stock par anticipation. L'impact sur les états financiers est alors visible et participe à la gestion des données comptables en minimisant ou augmentant certains postes. Ce type de manipulation se décèle par l'analyse du besoin en fonds de roulement (BFR).

Le niveau des actifs corporels et incorporels, qui sont les éléments à long terme de l'entreprise, pourrait être un indicateur de manipulation comptable, car une acquisition à un instant t génère une sortie de trésorerie qui ne sera transformée en charges que sur une durée de plusieurs exercices par le biais des amortissements, appelés également accruals longs ou normaux

Tous ces éléments d'actifs ont des méthodes d'estimation et de comptabilisation qui diffèrent selon les référentiels comptables utilisés, PCG ou IFRS dans notre étude. Ces référentiels laissent plus ou moins de choix comptables possibles aux sociétés. Notre hypothèse est donc que la gestion des données comptables n'est pas forcément présente de manière identique selon les normes comptables utilisées.

2.1. Les actifs à long terme

L'harmonisation comptable internationale, bien que recherchée pour plus de lisibilité des états financiers, n'est pas encore aboutie et de nombreuses différences demeurent dans les principes comptables rencontrés. En ce qui concerne les actifs corporels et incorporels, les différences culturelles entre les pays, ainsi que les définitions et principes comptables utilisés

pour les aborder, expliquent les différences fondamentales engendrant des écarts significatifs dans leurs modes de comptabilisation.

Un changement dans le référentiel comptable français a considérablement bouleversé les méthodes de comptabilisation des actifs. Depuis le 1^{er} janvier 2005, les immobilisations sont estimées et amorties selon des méthodes différentes de ce qui existait auparavant. La définition d'un actif n'est plus la même.

Avant 2005, le code de Commerce et le Plan Comptable Général définissent les immobilisations comme étant des biens destinés à servir de façon durable dans l'entreprise qui ne se consomment pas au premier usage. Le critère de durée d'utilisation permet de différencier immobilisation et stock, le stock devant se réaliser dans un cycle d'exploitation. Les immobilisations sont conservées durablement dans l'entreprise et seront utilisées sur plus d'un exercice. Des particularités sont cependant observées dans les frais de Recherche et Développement notamment. Ces derniers devraient être enregistrés en charges pour respecter le principe de prudence imposé par le caractère aléatoire de ces dépenses. Cependant, ils peuvent être activés, à l'exclusion des frais de recherche fondamentale, en respectant les conditions imposées, à savoir l'individualisation des projets et la probabilité de réussite du projet. Une documentation précise est demandée afin de justifier cette activation. En ce qui concerne leur amortissement, une durée maximale de cinq ans est retenue selon les règles comptables.

A défaut de l'implémentation des normes IFRS en France, une convergence entre les normes françaises et les normes IFRS a permis une réforme des actifs, matérialisée par le Comité de la Réglementation Comptable en 2004, pour une application dès le 1^{er} janvier 2005 dans les états financiers français. La définition des actifs a changé puisque la notion de contrôle se substitue à celle de propriété en vigueur avant la refonte des actifs.

A partir des exercices ouverts au 1^{er} janvier 2005, un actif se définit comme étant un élément identifiable, générateur d'avantages économiques futurs, dont l'entreprise a le contrôle. Cet élément doit également pouvoir être évalué de façon fiable. Dans les actifs immobilisés, les immobilisations incorporelles sont des actifs sans substance physique destinés à être utilisés de façon durable pour l'entreprise. Les immobilisations corporelles des actifs physiques destinés à une utilisation durable.

Les normes IFRS ayant inspiré la refonte des actifs en France en 2005, nous retrouvons assez naturellement de grandes similitudes dans les actifs. Des points de divergence restent

cependant présents, liés notamment au fait que si la substance prédomine sur la forme en normes IFRS, il n'en est pas de même selon les normes PCG qui leur opposent une vision juridique.

2.1.1. Les immobilisations incorporelles

En France, les différentes catégories d'immobilisations incorporelles rencontrées sont les frais d'établissements, les dépenses de développement, les logiciels, brevets, licences, les fonds de commerce, droit au bail. Certains éléments incorporels ne pourront être inscrits à l'actif que sur option des entreprises et non par définition. Les coûts de développement font partie de cette catégorie optionnelle. Ils sont l'élément ayant connu le plus de bouleversement du fait de la réforme des actifs.

Alors que la normalisation comptable française avant 2005 prévoyait la possibilité d'inscrire à l'actif l'intégralité des frais de recherche et développement (hors recherche fondamentale), le règlement CRC 2004-06 exclut les frais de recherche quelle que soit leur nature (recherche fondamentale ou appliquée) des actifs. Par contre, possibilité est offerte aux entreprises d'activer les frais de recherche s'ils remplissent les conditions d'activation. Les conditions d'activation à remplir sont précisées dans le Code de Commerce et le PCG : « les coûts de développement peuvent être inscrits à l'actif s'ils se rapportent à des projets nettement individualisés ayant de sérieuses chances de réussite technique et de rentabilité commerciale ou de viabilité économique pour les projets de développement pluriannuels associatifs (C. com. art. R 123-186 et PCG, art. 311-3) ». L'amortissement des dépenses de Recherche et Développement se fait dans un délai de cinq ans sauf cas exceptionnel où ce délai peut être allongé.

La norme IAS 38 « Intangible assets » est la norme consacrée aux immobilisations incorporelles en normes IFRS. Selon la norme, une immobilisation incorporelle ne sera constatée et enregistrée à l'actif que si elle est génératrice d'avantages économiques futurs et évaluable de façon fiable. Dans le cadre des regroupements d'entreprises, il ne s'agira plus de la norme IAS 38 qui sera appliquée mais de la norme IFRS 3 pour déterminer la comptabilisation des immobilisations incorporelles. Les éléments séparables et évaluables distinctement seront comptabilisés en immobilisations incorporelles. Tous ceux pour lesquels nous n'aurons pas d'évaluation fiable seront compris dans le Goodwill. En ce qui concerne les frais de recherche et de développement, la norme IAS 38 prévoit que toutes les dépenses des phases de recherche restent en charges. Une activation obligatoire des frais de développement

est prévue dès lors que les dépenses remplissent toutes les conditions d'activation prévues par la norme. Il ne s'agit pas là d'une méthode optionnelle. L'activation est obligatoire.

L'amortissement des dépenses de Recherche et Développement se fait dans un délai de cinq ans sauf cas exceptionnel où ce délai peut être allongé. L'amortissement des actifs immobilisés pour les immobilisations amortissables se fait en répartissant le montant de l'immobilisation sur sa durée d'utilité.

Aux Etats-Unis, les immobilisations incorporelles sont constituées des brevets, licences, marques, franchises et autres droits à condition qu'ils soient identifiés de manière précise. Les frais de Recherche et Développement ne répondent pas à la définition d'un actif selon les normes américaines et ne peuvent jamais être activés. Les amortissements des immobilisations incorporelles se font sur leur durée d'utilité. Les immobilisations non amortissables font l'objet d'un test de dépréciation annuel. Les modèles étudiant la gestion des résultats comptables ont été élaborés et testés sur les marchés américains.

Les actifs incorporels font donc l'objet de règles d'évaluation et de comptabilisation distinctes selon les référentiels utilisés. Les principales divergences que l'on retrouve se situent au niveau des frais d'établissement, que seules les normes PCG reconnaissent en tant qu'actif. Les frais de Recherche et Développement font également l'objet d'une différence notable de traitement. En normes IFRS, les frais de recherche sont passés en charges et les frais de développement sont obligatoirement inscrits à l'actif dès que les conditions sont remplies.

En normes PCG, avant la réforme de 2005, les frais de recherche et de développement, hors recherche fondamentale, pouvaient être activés. Depuis 2005, seuls les frais de développement le peuvent, sur option uniquement. Les normes US GAAP par contre interdisent l'activation de telles charges considérant qu'elles n'ont pas à être assimilées à des actifs.

Tableau 1 Comparaison des actifs en normes PCG, IFRS et US GAAP

	PCG avant 2005	PCG après 2005	IFRS	US GAAP
Actifs immobilisés – Définition	Biens destinés à servir de façon durable dans l'entreprise et qui ne se consomment pas au premier usage	Élément identifiable, générateur d'avantages économiques futurs, et dont l'entreprise a le contrôle. Cet élément doit également pouvoir être évalué de façon fiable. La notion de contrôle se substitue à la notion de propriété.		
Immobilisations incorporelles – Méthode comptabilisation	Définies comme étant des immobilisations autres que corporelles ou financières	Actifs sans substance physique destinés à être utilisés de façon durable pour l'entreprise. Les différentes catégories d'immobilisations incorporelles : frais d'établissements, les dépenses de développement, les logiciels, brevets, licences, les fonds de commerce, droit au bail.	Norme IAS 38 Dans le cadre des regroupements d'entreprises, il ne s'agira plus de la norme IAS 38 qui sera appliquée mais de la norme IFRS 3 pour déterminer la comptabilisation des immobilisations incorporelles. Une immobilisation incorporelle ne sera constatée et enregistrée à l'actif que si elle est génératrice d'avantages économiques futurs et évaluable de façon fiable. Les éléments séparables et évaluables distinctement seront comptabilisés en immobilisations incorporelles, et tous ceux dont on n'aura pas d'évaluation fiable seront compris dans le Goodwill.	Les immobilisations incorporelles sont constituées des brevets, licences, marques, franchises et autres droits, à condition qu'ils soient identifiés de manière précise.
Frais de recherche et développement	Enregistrés en charges, mais activation possible sauf pour les frais de recherche fondamentale. Il est nécessaire de respecter l'individualisation des projets et la probabilité de réussite du projet.	Enregistrés en charges mais il est possible d'activer s'ils répondent à la définition des actifs immobilisations. Les coûts de développement peuvent être inscrits à l'actif s'ils se rapportent à des projets nettement individualisés, ayant de sérieuses chances de réussite technique et de rentabilité commerciale ou de viabilité économique pour les projets de développement pluriannuels associatifs.	Enregistrés en charges mais uniquement les dépenses des phases de recherche. Une activation obligatoire des frais de développement est prévue dès lors que les dépenses remplissent toutes les conditions d'activation prévues par la norme.	Enregistrés en charges.
Durée d'amortissement des frais de recherche et développement	Durée maximale de cinq ans	Durée de cinq ans, avec prolongement possible à titre exceptionnel.	Durée de cinq ans, avec prolongement possible à titre exceptionnel. Durée fixée en fonction de l'utilité.	Durée fixée en fonction de l'utilité. Les immobilisations non amortissables font l'objet d'un test de dépréciation annuel.

2.1.2. Les immobilisations corporelles

En normes PCG, les critères d'estimation des actifs corporels à l'entrée dans l'actif, au moment de l'inventaire ou à la sortie de l'élément sont les mêmes que pour les immobilisations incorporelles, à savoir une inscription à l'actif au coût historique pour les biens acquis à titre onéreux. Les biens produits par l'entreprise sont enregistrés à leur coût de production et les biens obtenus à titre gratuit sont évalués à leur valeur vénale.

Les amortissements sont calculés sur la durée d'utilisation dans l'entreprise de l'immobilisation et non plus sur la durée de vie du bien comme ce qui était pratiqué avant 2005. La définition d'un amortissement n'est plus la perte de valeur irréversible du bien mais la consommation des avantages économiques du bien. De plus, la base amortissable est constituée par la valeur brute de l'immobilisation diminuée de sa valeur résiduelle si elle existe, ce qui fait que les amortissements économiques peuvent être moins élevés avec les nouvelles méthodes de calcul.

En normes IFRS, différentes normes régissent les actifs corporels. La norme générale est la norme IAS 16 à laquelle s'ajoutent des normes spécifiques notamment sur les immeubles de placement (IAS 40) ou sur les actifs détenus en vue d'être cédés (IFRS 5). La définition d'un actif corporel est la même que pour les actifs incorporels, c'est-à-dire qu'il doit générer des avantages économiques futurs et pouvoir être identifié et évalué de façon fiable. Les actifs sont enregistrés à leur valeur d'origine, au coût historique. Cependant, si des conditions de règlement particulières prévoient qu'ils seront payés sur une période longue, il faut en actualiser la valeur afin de ne mettre en actif que la part ne correspondant pas à l'intérêt fictif calculé. Certains éléments corporels, notamment les immeubles de placement, devront être enregistrés dès leur acquisition à leur valeur actuelle, leur caractère spéculatif devant être mis en avant. En ce qui concerne l'amortissement des biens corporels, il se fait de manière linéaire sur la durée d'utilisation du bien concerné. Cependant, un bien qui a été réévalué ne sera plus amorti mais enregistré de façon systématique à sa valeur actuelle.

2.1.3. Actifs non courants et manipulation comptable

La particularité des immobilisations est qu'elles ne génèrent pas de charges du montant du flux de trésorerie lié à leur acquisition l'année d'achat. Les charges seront réparties sur une durée liée à leur utilisation, par le biais des amortissements. Ce sont des accruals, c'est-à-dire des charges calculées. Ils sont considérés comme faisant partie de l'activité normale de

l'entreprise et ne doivent en principe pas participer à la gestion du résultat comptable, sauf à la marge pour les entreprises qui font varier leurs durées d'amortissement. En effet, la durée d'utilisation est un critère standard situé dans une fourchette d'années qui permet de faire augmenter ou diminuer sensiblement le montant de la dotation annuelle.

Une possibilité est cependant offerte pour les entreprises de manipuler par le biais des actifs non courants grâce aux options comptables. Elles leur permettent de choisir entre différentes méthodes d'évaluation et de comptabilisation. En ce qui concerne les immobilisations, les options concernent le choix entre comptabilisation en charges ou à l'actif.

Cette possibilité n'est proposée qu'en normes PCG pour les frais de développement ainsi que pour les frais d'établissement. La manipulation ne peut donc se trouver que sur les comptes établis en normes PCG par l'étude du choix optionnel d'activation ou de passage en charges. Les normes IFRS imposent les inscriptions à l'actif ou en charges.

Les immobilisations, hormis une manipulation à la marge, permettent de définir le niveau des accruals dits normaux, c'est-à-dire des charges calculées liées à l'activité de l'entreprise.

2.2. Le besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement correspond à la trésorerie bloquée par l'exploitation de l'entreprise, les stocks et les créances notamment. Il apparaît du fait des décalages entre les règlements aux fournisseurs, les encaissements des créances et le besoin de stocks de l'entreprise. Sa gestion est essentielle pour en minimiser le niveau et anticiper son évolution, pour atteindre le niveau de trésorerie optimal de l'entreprise.

2.2.1. Définition

Le besoin en fonds de roulement (BFR) est constitué par l'insuffisance des ressources cycliques pour financer les emplois cycliques. Le BFR est lié au cycle d'exploitation ce qui lui confère une dimension conjoncturelle. Toutefois, lorsque de façon récurrente des nouveaux besoins apparaissent avant que les besoins antérieurs n'aient été financés, le BFR prend un caractère structurel.

Le niveau du BFR subit l'influence des décalages entre encaissements et décaissements, du fait du niveau d'activité, de la structure des coûts et de la modification de la politique d'entreprise.

Le BFR se calcule en utilisant la formule suivante :

$$\text{BFR} = \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant}$$

L'actif circulant est constitué de tous les actifs réalisables à moins d'un an, c'est-à-dire les stocks, les créances clients et les autres créances. Les valeurs mobilières de placement peuvent, au choix des sociétés être intégrées dans le calcul du BFR ou intégrées dans la trésorerie. Le passif circulant comprend toutes les dettes à moins d'un an, à savoir les dettes fournisseurs, sur immobilisations, fiscales et sociales et les autres dettes. Les éléments de calcul et leur positionnement dans le bilan sont repris dans le tableau.

Le niveau de trésorerie est directement lié à la gestion du BFR. L'anticipation d'une augmentation de parts de marché de l'entreprise est par exemple essentielle pour éviter qu'elle ne se retrouve confrontée à une crise diminuant sa rentabilité. Les moyens de financement de l'entreprise doivent être liés à l'analyse de l'activité et de son évolution.

Tableau 2. Bilan fonctionnel et indicateurs de structure financière

Liquidité	Actif		Passif		Indicateurs
> 1an	Emplois stables	Immobilisations brutes, dont crédit-bail	Ressources stables	Capitaux propres Dettes financières (emprunts, crédit-bail, comptes courants d'associés)	FRNG = Ressources stables - Emplois durables
< 1an	Actifs circulants	Stocks, avances et acomptes versés sur commandes, créances clients et comptes rattachés, effets escomptés non échus, charges constatées d'avance, valeurs	Passifs circulants	Avances et acomptes reçus sur commandes, dettes fournisseurs et comptes rattachés, dettes fiscales et sociales, autres dettes, produits constatés	BFR = Actifs circulants - Passifs circulants
Disponible immédiatement	Trésorerie active	Banques, valeurs mobilières de placement, caisse	Trésorerie passive	Concours bancaires courants, effets	Trésorerie nette = Trésorerie active - Trésorerie passive

2.2.2. Manipulation comptable et besoin en fonds de roulement

La manipulation comptable par le biais du BFR consiste à décaler les encaissements des créances clients et/ou à retarder les paiements des fournisseurs. Mais le résultat peut également être géré à l'aide des éléments calculés liés au BFR, à savoir factures non parvenues et factures à établir. Ces décalages trouvent naturellement leur dénouement en N+1, ce qui fait

que si nous trouvons de la manipulation comptable sur le BFR, l'impact total de cette manipulation doit se neutraliser sur deux exercices comptables.

L'entreprise peut également décaler l'augmentation d'un stock dont elle aura besoin pour diminuer le niveau de son BFR, ou au contraire l'accroître pour augmenter ce BFR.

La gestion des données comptables par le biais du BFR doit être neutralisée sur deux exercices consécutifs, il s'agit d'une manipulation à court terme.

Prenons l'exemple (cf. schéma 2) d'une entreprise qui souhaite augmenter son BFR dans le cadre d'une manipulation comptable de résultats et, qui pour ce faire, utilisera la gestion des stocks. Elle en fera l'acquisition en N alors qu'elle décalera la sortie de ces mêmes stocks à l'exercice suivant.

Figure2. Acquisition anticipée de stock

N	N+1	Explications
		Le stock acquis en N ne sera utilisé qu'en N+1. Le niveau de BFR va donc augmenter en N et diminué en N+1 au moment de la sortie de stock.

Prenons maintenant le cas d'une entreprise qui souhaite diminuer le niveau de son BFR (cf. schéma 3). Elle décide d'augmenter ses achats, pour augmenter ses dettes, mais ne règlera ses acquisitions qu'en N+1, ce qui aura pour finalité d'augmenter le niveau du BFR à fin de l'année N. le schéma 3 reprend l'illustration de cet exemple.

Figure 3. Décalage de paiement de dettes

N	N+1	Explications
		Les dettes fournisseurs contractées en N seront payées qu'en N+1. La diminution du niveau du BFR généré en N par l'augmentation des dettes sera compensée par le règlement de ces mêmes dettes en N+1 qui entraînerons elles une augmentation du BFR.

Nous allons tester l'hypothèse selon laquelle le niveau du BFR participe à la gestion des données comptables. Son niveau est en partie expliqué par des choix discrétionnaires ne reflétant pas l'activité de l'entreprise mais des choix opportunistes. Comme ces décalages se solutionnent en $N+1$, il s'agira, pour déterminer la partie discrétionnaire du BFR, de ne pas l'étudier en valeur brute mais en variation et de déterminer la partie normale et la partie discrétionnaire.

Comme pour les éléments d'actifs non courants, cette analyse se fera grâce aux accruals.

3. Les accruals

Les états financiers présentés par les entreprises, en France, en normes PCG, ne proposent pas de tableau de flux de trésorerie, mais un bilan, un compte de résultat et une annexe. Aucun élément n'est publié liant le résultat et la trésorerie de l'entreprise. Les normes IFRS quant à elle, proposent un tableau de flux de trésorerie qui fait l'objet d'une norme, IAS 7, où sont listés tous les flux de trésorerie de l'exercice clos. La différence entre les montants des flux de trésorerie de l'exercice et le résultat de l'entreprise est donnée par la relation :

$$\text{Résultat net comptable} = \text{Flux de trésorerie} + \text{Ajustements comptables (Healy, 1985).}$$

Les ajustements comptables proposés sont un ensemble de produits et de charges calculés sans contrepartie en termes de flux de trésorerie. Ces ajustements, appelés accruals, peuvent être classés dans différentes catégories selon l'opportunité de leur calcul, leur durée, leur caractère obligatoire ou optionnel. Ainsi, certains font l'objet de choix de gestion des dirigeants par le biais d'options comptables disponibles (Jeanjean, 2001).

3.1. Les accruals longs et courts

Selon les périodes impactées par les ajustements comptables opérés par les sociétés, nous pouvons réaliser un classement des accruals. Ainsi, les dotations aux amortissements seront considérées comme étant des accruals longs car elles ont des conséquences sur plusieurs exercices des firmes. A contrario, les accruals concernant l'exercice comptable de l'entreprise, et n'ayant pas d'impact sur plusieurs exercices seront considérés comme accruals courts. Nous retrouverons dans cette catégorie des éléments tels les dotations et reprises sur provisions de l'actif circulant. Les normes IFRS imposant un amortissement économique des actifs non courants des entreprises, celles-ci ne pourront donc pas utiliser les accruals longs pour faire varier leurs résultats car cette forme d'accrual est la résultante de principes comptables et ne laissent pas de choix de gestion possible.

La gestion du résultat, se retrouvera donc plus dans ce que l'on a appelé les accruals courts, c'est à dire ceux liés à la variation du BFR des entreprises. En norme PCG par contre, au vu de l'option possible des entreprises pour une activation de certaines charges, les accruals longs peuvent être utilisés par les dirigeants pour la gestion des résultats (Dufour and Zemzem, 2005).

3.2. Les accruals normaux et discrétionnaires

Les accruals normaux sont directement liés à l'activité de l'entreprise et dépendent des principes comptables qu'elle doit observer. Ils ne sont pas laissés à la discrétion des dirigeants et sont à évaluer sans avoir recours à une option. Il s'agira notamment de décalages dans le temps de flux de trésorerie.

Les accruals qualifiés de discrétionnaires sont ceux liés aux choix comptables des dirigeants de l'entreprise. Ils sont liés à des options comptables que les dirigeants font dans un but précis comme celui d'amener le résultat à un niveau répondant aux exigences des actionnaires de l'entreprise (Jones, 1991).

3.3. Les modèles d'accruals liés à la gestion du résultat

La répartition des accruals en différentes catégories permet d'isoler ceux qui seront utilisés par les dirigeants de manière opportuniste. Les accruals normaux sont dépendants des normes comptables utilisées dans les entreprises tout comme les accruals longs.

La gestion du résultat se reflètera dans ce que l'on appelle les accruals courts et discrétionnaires.

Tableau 3. Classification des accruals

Accruals totaux	
<i>Accruals liés à l'activité normale de l'entreprise</i>	<i>Accruals liés à la gestion du résultat</i>
• Accruals normaux • Accruals longs	• Accruals discrétionnaires • Accruals courts

Healy (Healy, 1985) étudie le lien entre les accruals et les bonus annuels versés aux dirigeants d'entreprise. Il montre que des décisions managériales sont prises afin d'augmenter ou diminuer le bénéfice des entreprises, selon les bonus octroyés.

Pour ce faire, il détermine un modèle d'accruals discrétionnaires, définis comme les éléments sur lesquels il est possible de jouer pour amener le résultat au niveau où il satisfait le plus les managers et ce année après année. Les accruals discrétionnaires sont un ajustement permettant d'amener le résultat au niveau souhaité par le dirigeant. Les accruals se définissent par différence entre le résultat et les flux de trésorerie.

Un deuxième modèle est proposé en fonction de la variation des accruals année après année par De Angelo (De Angelo, 1986). Le meilleur indicateur de résultat d'une année est celui de l'année précédente. Les accruals totaux peuvent être déterminés par référence aux années précédentes. Ces deux modèles sont considérés comme naïfs car ne tiennent pas compte de l'environnement économique de l'entreprise.

Les différents modèles développés par la suite ont retenu l'environnement et se sont focalisés pour certains sur un seul accrual (McNichols and Wilson, 1988) pour mettre en évidence la gestion du résultat. Une partie des accruals est calculée de façon normale et une autre fait partie de la gestion du résultat. Elle sert à le diminuer dans le cadre d'entreprises ayant un résultat net anormal pour la période.

Des auteurs comme Jones (Jones, 1991) prennent en considération dans leurs modèles l'intégralité des accruals de l'entreprise pour une période déterminée, ne se limitant pas à l'étude d'un seul type d'accruals. Pour Jones, les accruals discrétionnaires sont constants d'une période à l'autre. Son hypothèse de départ était de démontrer que les entreprises soumises à des contrôles par des organismes de protection contre les importations avaient des résultats moins élevés que les autres. Les dirigeants pratiquent donc la manipulation comptable via les accruals discrétionnaires pour faire diminuer leurs résultats.

Les accruals peuvent également être interprétés comme étant de meilleurs indicateurs de performance des firmes que les flux de trésorerie (Dechow, P. M., 1994). Il est possible de faire varier les accruals en accordant des conditions de paiement plus généreuses aux clients par exemple (Dechow, P. M. et al., 1996). La variation du chiffre d'affaires ajustée par les créances clients viendra neutraliser les augmentations ou diminutions d'accruals non discrétionnaires.

Les frais de Recherche et Développement sont également des éléments pouvant être assimilés à des accruals car ils contribuent à la gestion du résultat. Dechow et Sloan (Dechow, P. M. et al., 1996) ont montré que les dirigeants faisaient baisser leurs dépenses de recherche et développement durant leurs dernières années d'activité afin de mettre les résultats nets au niveau les satisfaisant le plus.

3.3.1. Éléments communs à tous les modèles

La littérature comptable propose différents modèles permettant de déterminer le niveau des accruals non discrétionnaires dans les sociétés.

Les accruals, charges et produits d'ajustement calculés ne générant pas de flux de trésorerie l'année de leur constatation, peuvent être répartis comme nous l'avons vu selon différentes catégories.

Les accruals qui nous intéressent dans le cas présent sont ceux liés à la gestion comptable du résultat, à savoir les accruals discrétionnaires, principalement constitués des accruals courts. La démarche permettant de les isoler consiste, dans un premier temps, à déterminer le niveau total d'accruals puis à rechercher les accruals normaux de la société. Le résidu constaté lors de ce calcul représentera alors les accruals discrétionnaires.

Différentes propositions de modélisation des accruals non discrétionnaires ont été réalisées. Les deux caractéristiques propres à chaque modèle sont la mesure des accruals totaux et les déterminants des accruals non discrétionnaires.

Nous retrouvons dans tous les modèles le besoin en fonds de roulement ne générant pas de flux de trésorerie comme mesure des accruals, ce qui donne la relation :

$$\text{BFR ACC}_{i,t} = (\Delta \text{AC}_{i,t} - \Delta \text{PC}_{i,t} - \Delta \text{T}_{i,t} + \Delta \text{DCT}_{i,t}) / \text{A}_{i,t-1}$$

Où :

ΔAC = Variation de l'actif circulant

ΔPC = Variation du passif circulant

ΔT = Variation de la trésorerie

ΔDCT = Variation des dettes à court terme

A = Total Actif

Les dépréciations ont été intégrées dans les premiers modèles (Healy, 1985), mais elles sont maintenant assimilées à des amortissements à savoir des accruals longs n'impactant pas l'actif circulant. Nous pouvons recenser cinq modèles les plus couramment utilisés, qui recensent les accruals non discrétionnaires de manière différente.

3.3.2. Modèle de Healy

Healy (Healy, 1985) étudie le lien entre les accruals et les bonus annuels versés aux dirigeants d'entreprise. Il montre que des décisions managériales sont prises afin d'augmenter ou diminuer le bénéfice des entreprises, selon les bonus octroyés.

Les accruals discrétionnaires sont définis comme les éléments sur lesquels il est possible de jouer pour amener le résultat au niveau qui maximise l'utilité des managers et ce année après année. Dans la spécification retenue, les accruals discrétionnaires sont nuls sur deux périodes consécutives.

Les accruals se définissent par différence entre le résultat et les flux de trésorerie.

$$AN_t = \frac{1}{H} \sum_{k=t-1}^{t-H} Accruals_Totaux_k$$

Il est à noter que ce modèle n'inclut pas d'accruals non discrétionnaires.

3.3.3. Modèle de Jones

L'hypothèse testée est que les manipulations des dirigeants ont pour objectif d'aboutir à des résultats plus faibles quand les organismes de protection contre les importations étudient leurs comptes. Le modèle est construit en partant du principe que les accruals non discrétionnaires sont constants d'une période à l'autre :

$$ACC_{it}/A_{it-1} = \alpha_1 [1/A_{it-1}] + \beta_{1i} [\Delta CA_{it} / A_{it-1}] + \beta_{2i} [IC_{it} / A_{it-1}] + \varepsilon_{it}$$

Où :

ACC_{it} = accruals totaux de l'année t pour la firme i ;

ΔCA_{it} = variation des revenus entre t et t-1 pour la firme i ;

IC_{it} = augmentation des immobilisations corporelles en t pour la firme i ;

A_{it-1} = total actifs t-1 pour la firme i ;

ε_{it} = terme d'erreur en année t pour la firme i ;

$I=1, \dots, N$ index des firmes ($N = 23$) ;

$t = 1, \dots, t_i$ index reprenant les années d'estimation pour i.

Les variables explicatives des accruals totaux sont la variation du chiffre d'affaire et la valeur des immobilisations corporelles. Ces deux variables permettent de tester les accruals normaux et d'estimer l'impact sur les accruals discrétionnaires. Une variation des immobilisations corporelles et du chiffre d'affaires doit en effet entraîner une variation des accruals totaux liés aux amortissements et au BFR.

3.3.4. Dechow, Sloan et Sweeney

Une des limites du modèle de Jones est qu'il ne tient pas compte de la variation du chiffre d'affaires comme étant une donnée de la gestion du résultat. Or, il est possible de faire varier les accruals en accordant des conditions de paiement plus généreuses aux clients par exemple.

Dechow, Sloan et Sweeney (1995) ajoutent au modèle précédemment défini par Jones la variation du chiffre d'affaires ajustée par les créances clients afin de neutraliser les augmentations ou diminutions d'accruals non discrétionnaires. En effet, si nous considérons le chiffre d'affaires, une entreprise souhaitant l'augmenter peut décider d'accroître les délais de paiement de ses clients. Cette décision de gestion a à la fois un impact positif sur le chiffre d'affaires, qui va augmenter, et sur les accruals discrétionnaires qui vont diminuer via le BFR. Ce modèle nous prédit une gestion à la baisse alors qu'il n'en est rien. Le modèle de Dechow, Sloan et Sweeney intègre un ajustement par les créances clients de la variation du chiffre d'affaires afin de neutraliser cet effet.

$$ACCND_t = \alpha_i (1/A_{it-1}) + \beta_{1i} (\Delta CA_t - \Delta CE_t) + \beta_{2i} (IC_t)$$

Où ΔCE_t représente la variation des créances encaissables entre N et N-1, rapporté à l'actif total de N-1.

3.4. Dechow et Dichev

Dechow and Dichev (Dechow, P. M. and Dichev, 2002b) notent que si l'objectif des accruals est de corriger les différences temporelles liées au flux de trésorerie, les accruals non discrétionnaires doivent être corrélés négativement aux flux de trésorerie actuels et

positivement aux futurs flux de trésorerie. Ils intègrent à la fois les flux de trésorerie passés présents et futurs comme des variables explicatives des accruals non discrétionnaires. Les résultats générés dans le futur sont directement liés aux accruals discrétionnaires de la période. Plus les accruals discrétionnaires sont élevés, plus les résultats futurs seront faibles du fait de leur dénouement.

$$X1_{i,t} = \text{RCAIN}_{i,t-1}$$

$$X2_{i,t} = \text{RCAIN}_{i,t} \quad X3_{i,t} = \text{RCAIN}_{i,t+1}$$

Où $\text{RCAIN}_{i,t}$ = Résultat courant avant impôts i, t – $\text{DAP}_{i,t}$.

4. Données

4.1. Echantillon

L'échantillon d'étude initial est constitué des sociétés françaises cotées sur Euronext, rassemblant les bourses de Paris, Bruxelles, Amsterdam et Lisbonne.

Créé en 2000, il est la première zone d'échange boursière européenne.

Les conditions d'entrée sur ce marché sont conditionnées à l'obligation de répondre à des normes précises. Les sociétés doivent justifier de 3 années de comptes certifiés et obéir à la directive européenne Transparence.

Les sociétés sont cotées sur des compartiments distincts en fonction de leur capitalisation boursière. Le marché continu regroupe les entreprises présentant la capitalisation boursière la plus forte avec à l'intérieur une subdivision en trois sous-compartiments. Le compartiment A regroupe les entreprises dont la capitalisation boursière est supérieure à un milliard d'euros, le compartiment B celles dont la capitalisation est comprise entre 150 millions d'Euros et un milliard d'Euros et enfin le compartiment C celles dont la capitalisation est inférieure à 150 millions d'euros.

Alternext est un marché régulé également mais il n'est pas réglementé et accueille des sociétés de taille moyenne. Il est nécessaire d'avoir un minimum de deux années de comptes, dont la dernière certifiée.

Le marché libre enfin permet aux entreprises de taille plus modeste et n'accédant pas aux marchés Euronext et Alternext d'être cotées. Deux années de comptes sont recommandées pour y accéder.

Nous avons utilisé les données issues de la base FACTSTET pour la réalisation de notre étude. Nous avons repris les éléments des comptes consolidés proposés par la base car nous avons besoin pour notre analyse des données publiées en normes IFRS, ce que les comptes sociaux ne proposent pas.

La période d'étude couvre les années 2006 à 2013. La période couverte s'explique par le fait que nous avons à la fois besoin de données en normes IFRS, celles-ci n'étant en vigueur que depuis 2005, et de données tenant compte de la réforme des actifs pour les sociétés établissant leurs comptes selon le règlement CRC 99-02.

Nous n'avons retenu que les entreprises présentant des comptes sur un exercice de 12 mois et dont l'exercice comptable se termine au 31 décembre. Nous avons retiré les entreprises présentant des valeurs manquantes sur les postes que nous avons besoin d'étudier à savoir résultat net, chiffre d'affaires, ou total actif. Nous avons également éliminé de notre échantillon les sociétés de banque, assurances et les sociétés holding, ne possédant que des titres et n'étant de ce fait pas représentatives de notre étude.

Le tableau 4 décrit la répartition par année et compartiment des entreprises de notre échantillon. Il convient de noter que le compartiment libre est le plus touché car il ne reste que peu d'observations, les données disponibles nous intéressant étant donc malheureusement celles présentant le plus d'observations manquantes.

Tableau 4 : répartition des sociétés par année et compartiment

Ce tableau reporte pour l'ensemble de la période d'étude (2006-2013) la ventilation par année et par compartiment de marché du nombre d'entreprises de l'échantillon.

Année	Compartiment				
	Alternext	Continu A	Continu B	Continu C	Marché Libre
2006	38	22	36	74	3
2007	38	22	36	73	5
2008	41	22	36	71	6
2009	46	22	39	74	8
2010	47	22	39	79	12
2011	49	23	42	86	8
2012	49	23	42	84	8
2013	46	23	42	86	4
Moyenne	44,25	22,375	39	78,375	6,75
Minimum	38	22	36	71	3
Maximum	49	23	42	86	12

4.2. Méthodologie utilisée

Nous utiliserons le modèle de Dechow, Sloan et Sweeney, appelé également Jones modifié, que nous compléterons avec la variable immobilisations incorporelles. Les modèles développés précédemment pour déterminer le niveau des accruals n'utilisent pas cette variable. Néanmoins, l'inclusion de celle-ci se justifie par le fait que leur estimation et le calcul des amortissements liés aux immobilisations incorporelles peut relever de la gestion des résultats. Il en vient notre formule de détermination des accruals :

$$ACCND_t / A_{it-1} = \alpha_i (1/A_{it-1}) + \beta_{1i} (\Delta CA_t - \Delta CE_t) / A_{it-1} + \beta_{2i} (IC_t / A_{it-1}) + \beta_{2i} (Inc_t / A_{it-1}) + \varepsilon_{it}$$

5. Résultats

Nous commencerons (section 6.1) par présenter les résultats correspondant à l'estimation des accruals discrétionnaires selon le modèle de Jones modifié en prenant en compte les variations des immobilisations incorporelles. Nous présenterons ensuite (section 6.2) les résultats sur la base d'une analyse univariée en comparant les échantillons pour voir s'il existe des différences dans les valeurs d'accruals discrétionnaires, selon que nous considérons le référentiel PCG ou IFRS. Les caractéristiques des différents groupes étudiés pourront ainsi être mises en avant et expliquées.

Dans une dernière section (section 6.3), la méthode des doubles différences permettra de déterminer si l'effet des accruals discrétionnaires est moins important en normes IFRS après la prise en compte de facteurs exogènes d'influence de leur évolution.

5.1. Mise en évidence des accruals discrétionnaires

Les tableaux 5 et 6 présentent les résultats de l'estimation des accruals discrétionnaires sur la période 2006 à 2013. Le pouvoir explicatif du modèle de Jones est important puisque nous obtenons un R^2 ajusté de 89,56%. Les différentes variables explicatives utilisées présentent toutes des coefficients significativement différents de 0 au seuil de 1%, ce qui confirme leur importance en tant qu'inducteurs de la valeur des accruals totaux. La variation des immobilisations incorporelles que nous avons ajoutée au modèle de Jones du fait de leur différence d'estimation par rapport aux normes US GAAP est également significative au seuil de 1%.

Conformément à nos hypothèses, les variables explicatives sont bien des conducteurs significatifs des accruals totaux. Les accruals discrétionnaires sont calculés par différence entre les accruals totaux observés et ceux prédits sur la base des variables utilisées et des coefficients de régression estimés. Pour une valeur donnée des variables et compte tenu des valeurs des coefficients, les accruals totaux devraient être à un niveau précis. Nous observons un niveau différent de celui prédit et nous assimilons alors cette différence aux accruals discrétionnaires.

Les accruals discrétionnaires sont estimés de façon indirecte comme des résidus. Ils sont nuls en moyenne puisque par construction de la régression, l'erreur d'estimation est nulle.

Notre variable additionnelle que sont les immobilisations incorporelles, est également significative. La manipulation comptable est donc bien présente dans les données que nous avons étudiées.

L'analyse des différences rencontrées selon les normes utilisées nous permettra de vérifier si les accruals sont plus ou moins élevés en normes IFRS qu'en normes PCG et donc si la gestion du résultat comptable est une pratique rencontrée sur tous les marchés sous l'hypothèse que nos accruals discrétionnaires sont bien mesurés.

Tableau 5 Résultats de la recherche des accruals totaux par le modèle de Jones

La variable à expliquer AT est mise en évidence par les variables explicatives BFR, immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles

Variable	Accruals totaux			
	Estimation	Signif.	Ecart-type	Coefficient
α	-7147,00		6946,00	0,304
delta.CA.moins. delta.Creances	-0,19	***	0,02	<0,001
Immobilisations corporelles	0,03	***	0,00	<0,001
Immobilisations incorporelles	0,20	***	0,00	<0,001
Nobs			1522	
R ² ajusté			89,56%	

Tableau 6. Statistiques descriptives sur la période 2006-2013 (N=1518).

	Moyenne	Médiane	Maximum	Minimum	Ecart-type
AD	-33,10	6928,14	5515032,27	-4355276,64	268824,30
ADVA	56993,12	8180,23	5515032,27	31,44	262709,25
RN	65220,40	2060,00	6819000,00	-507000,00	435016,11
II	442472,07	10976,00	50230000,00	0,00	3264534,14
IC	880171,87	5363,00	129436000,00	0,00	8481669,34
PERTE	0,30	0,00	1,00	0,00	0,46
AT	100084,48	1737,36	15620454,85	-478260,87	832658,22
TA	2309221,20	72000,00	256801000,00	387,71	17676744,21
BFR	-33969,36	-486,00	989000,00	-5606000,00	347423,44
AC	670592,69	43531,00	69111000,00	242,66	4596945,09

AD	Accruals discrétionnaires
ADVA	Accruals discrétionnaires valeur absolue
RN	Résultat net
II	Immobilisations incorporelles
IC	Immobilisations corporelles
PERTE	1 si le résultat est < 0, 0 sinon.
AT	Accruals totaux
TA	Total actif
BFR	Besoin en fonds de roulement
AC	Actifs courants

5.2. Analyse univariée

Nous présentons ici les statistiques descriptives des variables d'analyse. Le tableau 7 présente la moyenne, la médiane, les données au premier et dernier quartile, l'écart-type des variables entre 2006 et 2013. Les variables ont été normalisées par l'actif total en N-1 conformément au modèle de Jones modifié. Les résultats de l'analyse univariée, reportés dans le tableau 7 présentent des valeurs médianes généralement éloignées des valeurs moyennes observées à cause de valeurs extrêmes présentes dans l'échantillon.

Selon notre première hypothèse, les résidus de l'estimation sont les accruals discrétionnaires. Notre seconde hypothèse prédit que, si ces résidus sont des accruals discrétionnaires et que les normes IFRS sont plus contraignantes et transparentes que les normes PCG, alors les accruals discrétionnaires seront en moyenne plus faibles en IFRS.

Nous avons calculé les différences de moyenne et de médianes des différentes variables entre les normes PCG et IFRS et reporté ces résultats dans le tableau 7.

Conformément à notre hypothèse, le passage aux normes IFRS se traduit par une diminution statistiquement significative des accruals. D'une façon générale, la baisse moyenne s'établit à - 2,60% (-2,22% en médiane). Les accruals totaux étant constitués par les accruals normaux et les accruals discrétionnaires, il faut affiner ce résultat en recherchant les différences de moyenne des accruals discrétionnaires pour déterminer si cette baisse peut être liée à l'effet contraignant des normes IFRS. La différence est significative pour les accruals discrétionnaires avec une variation en moyenne -50 ; 43% en moyenne et -32,10% en médiane.

Nous ne rejetons donc pas l'hypothèse que les IFRS permettent de réduire la manipulation.

Les résultats sont en revanche moins parlants pour les immobilisations incorporelles et le résultat net. En effet, alors que nous avons établi leur rôle dans le calcul des accruals, nous ne pouvons pas conclure que les normes utilisées impactent leur niveau.

La section suivante prolongera ces résultats préliminaires grâce à une approche contrôlant les variations temporelles et les composantes spécifiques de chaque élément de l'échantillon.

Tableau 7 : statistiques élémentaires et tests univariés

Ce tableau reporte, pour chacun des ratios analysés, en distinguant les différentes normes comptables ayant servi à l'établissement des comptes (PCG et IFRS) les valeurs de premier quartile, médiane, moyenne, troisième quartile et d'écart-type. Diff. Moy. correspond à la différence entre la valeur moyenne du ratio établie en norme IFRS et celle établie en norme PCG. (p-value) reporte la valeur critique du test de Student d'égalité des moyennes. Diff. Méd. Correspond à la différence entre la valeur médiane du ratio établie en norme IFRS et celle établie en norme PCG. (p-value) reporte la valeur critique du test de Wilcoxon d'égalité des médianes.

	Accruals totaux / Actif		Accruals discrétionnaires / Actif		Immobilisations incorporelles / Actif		Résultat net / Actif	
	PCG	IFRS	PCG	IFRS	PCG	IFRS	PCG	IFRS
25%	-0,47%	-0,41%	20,38%	-1,14%	3,02%	6,09%	-4,75%	-1,34%
médiane	5,29%	3,06%	38,63%	6,53%	17,94%	19,18%	2,58%	3,45%
moyenne	6,75%	4,15%	71,17%	20,74%	27,43%	25,06%	1,04%	0,60%
75%	10,77%	7,04%	72,74%	24,26%	35,86%	37,54%	7,52%	7,35%
écart-type	16,02%	10,93%	125,38%	58,64%	55,83%	29,28%	18,17%	19,11%
Diff. Moy.	-2,60%		-50,43%		-2,37%		-0,44%	
(p. value)	(0,09%)		(0,00%)		(30,90%)		(71,93%)	
Diff. Méd.	-2,22%		-32,10%		1,23%		0,87%	
(p. value)	(0,02%)		(0,01%)		(22,24%)		(40,16%)	

5.3. Mise en évidence de l'évolution des accruals discrétionnaires entre PCG et IFRS par le DID

L'analyse d'un effet des normes IFRS sur les ratios sera réalisée à partir de la régression suivante :

$$\begin{aligned} Ratio_{i,t} = & \alpha + \sum_{\iota=1}^4 \gamma_{\iota} \mathbb{I}(Compartiment_{i,t} = Compartiment_{\iota}) \\ & + \sum_{\tau=2007}^{2013} \lambda_{\tau} \mathbb{I}(Année_{i,t} = Année_{\tau}) + \beta \mathbb{I}(Norme_{i,t} = PCG) \\ & + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (6)$$

Où $Compartiment_{\iota}$, $\iota = 2, \dots, 5$ désigne respectivement les compartiments Continu A, B, C, A, Marché Libre, $Année_{\tau}$, $\tau = 2007, \dots, 2013$, les années 2007 à 2013, où $\beta \mathbb{I}(Norme_{i,t} = PCG)$ est une variable muette prenant comme valeur 1 pour les entreprises dont les accruals sont calculés en normes PCG (et 0 pour les autres) et où $\varepsilon_{i,t}$ est le terme d'erreur. Les catégories de référence pour les différentes variables sont donc respectivement Alternext, l'année 2006 et les normes IFRS. Compte-tenu de la spécification retenue, la signification des différents coefficients de régression est la suivante :

- α correspond à l'espérance du ratio étudié pour les entreprises d'Alternext lors de l'année 2006 (en norme IFRS) ;
- γ_{ι} mesure le différentiel espéré, en 2006, du ratio étudié entre un compartiment donné et celui estimé cette même année pour Alternext ;
- λ_{τ} capture le différentiel du ratio étudié pour Alternext entre l'année τ et l'année 2006 (l'année de référence) ;
- β correspond à l'estimation en double différence de l'effet du passage en IFRS, à savoir le changement estimé du ratio étudié occasionné par le changement de norme, après contrôle des effets dûs au compartiment de cotation et aux variations temporelles du ratio.

Les résultats de l'estimation sont reproduits dans le tableau 8. Les résultats obtenus sur les accruals discrétionnaires montrent une significativité pour les sociétés sur le Marché Libre établissant leurs comptes consolidés en normes PCG. Leur niveau d'accruals discrétionnaires est moins élevé que celui des sociétés soumises aux normes IFRS. Les coefficients associés aux normes étudiées et aux années ne nous permettent donc pas de

conclure que les normes IFRS permettent moins de manipulation comptable que les normes PCG.

Tableau 8. Analyse en doubles différences des accruals discrétionnaires.

Ce tableau reporte les valeurs estimées des coefficients de la régression (5) ainsi que la valeur de la statistique de student (en utilisant des écarts-types ajustés par clusters de compartiments de marché). Les astérisques *, **, *** indiquent le rejet de l'hypothèse nulle aux seuils de 10%, 5% et 1%, respectivement.

Variable	Accruals discrétionnaires				
	Estimation	Ecart-type	Coefficient	Signif.	T-stat
α	54511,1	30991,9	0,0788		1,7589
λ_{2007}	-59097,2	38602,2	0,12600		-1,5309
λ_{2008}	-40567,7	34453,9	0,23920		-1,1774
λ_{2009}	-49556,3	33710,0	0,14175		-1,4701
λ_{2010}	-17693,7	38901,3	0,64929		-0,4548
λ_{2011}	-38082,1	33856,2	0,26084		-1,1248
λ_{2012}	-51494,1	35841,2	0,15100		-1,4367
λ_{2013}	-59472,0	41759,5	0,15461		-1,4242
γ_1 (Continu A)	-77743,2	56821,8	0,17145		-1,3682
γ_2 (Continu B)	-4296,7	7085,4	0,54433		-0,6064
γ_3 (Continu C)	-7639,1	3852,2	0,04754	*	-1,9831
γ_4 (Marché libre)	-748,9	4007,7	0,85179		-0,1869
$\beta(\text{PCG})$	-7246,3	3937,1	0,06588		-1,8405
Nobs				1522	
R ² ajusté				4,62%	
F				1,59 (< 0.088)	

6. Conclusion

Conformément à nos hypothèses de départ, nous avons mis en évidence, dans cet article, la présence d'accruals discrétionnaires et les avons calculés aussi bien en normes IFRS qu'en normes PCG. L'étude approfondie de ces accruals n'a pas permis de déterminer qu'ils étaient moins élevés en normes IFRS.

Nous avons dans un premier temps calculé les accruals discrétionnaires à l'aide du modèle de Jones, ceux-ci étant un résidu de la formule mettant en avant les accruals totaux. Nous avons ajouté à ce modèle une variable, concernant les immobilisations incorporelles, la manipulation comptable pouvant également être présente sur leur niveau. Rappelons que les modèles développés aux Etats-Unis ne proposent pas la mise en avant des actifs incorporels mais seulement celle des actifs corporels.

Nous avons ensuite cherché si le niveau des accruals discrétionnaires était moins important en normes IFRS qu'en normes PCG. Pour ce faire, nous avons utilisé la méthode des doubles différences, qui permet de neutraliser les variables exogènes et de voir la variation des variables étudiées, à évolution constante.

Nous avons prédit une diminution des accruals discrétionnaires en normes IFRS par rapport aux normes PCG.

L'analyse univariée nous a permis de conclure de manière positive sur la diminution des accruals discrétionnaires en IFRS. La manipulation comptable semble donc moins présente, et notre hypothèse de transparence est validée. Cependant, nous avons vérifié cette conclusion grâce à la méthode des doubles différences. Les résultats de notre analyse par les doubles différences n'ont donné qu'un résultat infirmant la diminution du niveau des accruals discrétionnaires en IFRS et nous ne pouvons donc pas conclure que les entreprises manipulent moins en normes IFRS qu'en normes PCG.

Bibliographie

- Cazavan-Jeny, A., Jeanjean, T., and Joos, P. (2011) Accounting choice and future performance: The case of R&D accounting in France. *Journal of Accounting and Public Policy* 30(2): 145–165.
- Code de commerce | Legifrance (n.d.).
- De Angelo, L. (1986) Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes A Study of Management Buyouts of Public Stockholders.
- Dechow, P. M. (1994) Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of accounting and economics* 18(1): 3–42.
- Dechow, P. M., and Dichev, I. D. (2002) The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review* 77(s-1): 35–59.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., and Sweeney, A. P. (1996) Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research* 13(1): 1–36.
- Directive n° 2004/109/CE (n.d.).
- Dufour, D., and Zemzem, A. (2005) Activation des frais de R&D : le cas des entreprises françaises cotées sur le Nouveau Marché. In *Comptabilité et Connaissances*.
- Healy, P. (1985) The effect of bonus schemes on accounting decisions.
- Jeanjean, T. (2001) Contribution à l'analyse de la gestion du résultat des sociétés cotées.
- Jones, J. J. (1991) Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*: 193–228.
- McNichols, M., and Wilson, G. P. (1988) Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. *Journal of Accounting Research* 26(3): 1–31.
- Règlement CRC 2004-06.pdf (n.d.).

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

Cette étude s'est voulue une contribution à l'analyse de la manipulation comptable dans les sociétés cotées françaises après le passage aux normes IFRS en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2005. Dans cette conclusion, nous présentons le résumé des résultats de notre recherche avant d'en exposer les contributions, les limites et les perspectives futures de recherche.

Résumé des résultats

Notre premier chapitre nous a permis de mettre en évidence les changements induits par le mode de calcul imposé par les normes IFRS sur le chiffre d'affaires et d'en mesurer l'impact sur les ratios mesurant l'activité de l'entreprise.

Cette explication a été menée grâce à la méthode des doubles différences qui nous permet de comparer des sociétés ayant changé de référentiel (le groupe traité) avec celles qui sont restées sous PCG (le groupe de référence).

Nos prédictions s'avèrent validées en ce qui concerne les ratios sur la valeur ajoutée et le résultat financier. Elles sont conformes aux conséquences attendues du changement de référentiel alors qu'elles ne le sont pas pour les ratios concernant le résultat courant avant impôt et le résultat net. Cette conclusion nous amène naturellement à nous interroger sur les raisons de cette divergence. Nous en cherchons l'explication par l'existence d'une gestion des résultats dont l'objectif est de limiter les fluctuations du résultat net au cours du temps. Cette recherche est l'objet de notre chapitre 2 qui tend à démontrer que les sociétés peuvent être tentées de manipuler leurs données comptables à l'approche des seuils.

Les résultats obtenus dans ce deuxième chapitre témoignent que les seuils comptables peuvent être une cause de manipulation. Ils ont permis de montrer que la manipulation comptable était réalisée par les sociétés françaises cotées afin soit d'amener leur résultat publié à un niveau donné, soit d'éviter que celui-ci ne baisse. Les seuils comptables sont donc un objet de manipulation des sociétés. L'analyse des données futures des sociétés concernées a permis de valider nos hypothèses.

Nos conclusions ne nous ont cependant pas permis de mettre en évidence une tendance particulière liée à un changement de normes comptables.

L'impact d'un changement de normes comptables sur la gestion comptable du résultat doit être analysé en tant que tel par le biais des outils de sa mise en œuvre. Ces outils, les

accruals discrétionnaires ont fait l'objet de notre chapitre 3. Leur importance lors du passage à un nouveau jeu de normes comptables a été définie. Mais nous nous sommes également intéressés aux actifs incorporels des entreprises dans la mesure où des choix et des obligations d'activation peuvent entraîner des changements au sein de la gestion des données comptables afin d'optimiser les résultats.

Conformément à nos hypothèses de départ, nous avons mis en évidence, dans cette dernière étude, la présence d'accruals discrétionnaires et les avons calculés aussi bien en normes IFRS qu'en normes PCG. L'étude approfondie de ces accruals n'a cependant pas permis de déterminer qu'ils étaient moins élevés en normes IFRS. A la formule de calcul des accruals discrétionnaires utilisée, modèle développé aux Etats-Unis, nous avons ajouté une variable, les immobilisations incorporelles, car leur impact est non négligeable sur la manipulation comptable. En effet, l'activation des frais développement fait l'objet d'une option comptable en France en normes PCG alors que l'option n'existe pas en normes IFRS puisque l'activation est obligatoire. La méthode des doubles différences, déjà présente dans le chapitre 1, nous a permis de neutraliser les variables exogènes et de déterminer si le niveau des accruals discrétionnaires était moins important en normes IFRS qu'en normes PCG.

Ainsi, alors que l'analyse univariée nous a permis de conclure de manière positive sur la diminution des accruals discrétionnaires en IFRS, et donc sur une manipulation comptable moins présente, notre vérification par la méthode des doubles différences nous a montré que les résultats n'étaient pas aussi clairs. Nous ne pouvons donc conclure que les entreprises manipulent moins en normes IFRS qu'en normes PCG.

Contributions

La gestion des données comptables a fait l'objet de nombreuses recherches dans un contexte anglo-saxon, mettant en évidence les sociétés qui manipulent et les méthodes utilisées pour gérer les données comptables alors que les mêmes travaux sont plus rares dans un contexte européen. L'intérêt de notre recherche repose donc sur l'analyse de la gestion des données comptables dans un contexte peu étudié jusqu'à présent.

Nous avons dans ce travail confirmé des études antérieures sur l'approche par les seuils, mettant en évidence une possible recherche opportuniste d'atteinte de résultats spécifiques par les sociétés étudiées.

Cette confirmation de recherche de gestion comptable à l'approche des seuils doit inciter les utilisateurs de l'information financière à une prise de recul évidente sur les données produites par les entreprises et à une grande prudence quant à leur interprétation.

Nous avons mis en évidence dans ce travail que le passage aux normes IFRS a impacté les sociétés cotées et leur a permis d'utiliser ce passage pour gérer leurs résultats. Notre première étude, réalisée grâce à la méthode des doubles différences, témoigne que les indicateurs de gestion ne sont pas conformes à ce qu'ils auraient dû être après la transition opérée par le changement de référentiel comptable. Notre travail présente également un intérêt concernant les méthodes de manipulation comptable mises en œuvre par les concepteurs de l'information financière.

Ainsi, nous avons mis en évidence que la gestion des données comptables était opérée grâce aux données calculées de l'entreprise en fin d'année, les accruals. Ces données discrétionnaires, mises en œuvre en fin d'exercice, peuvent permettre d'orienter les résultats et d'en décaler une partie. Leur rôle est prépondérant dans la manipulation comptable. Les isoler et faire une analyse de résultats sur le long terme peut être une solution pour le lecteur des états financiers d'en amoindrir l'impact. De même que s'attacher à des notions telles que l'Excédent Brut d'Exploitation, E.B.E., exempt de toute politique de charges et produits calculés peut en être une autre.

La contribution se situe également dans la comparaison entre les éléments étudiés en normes IFRS et en normes PCG car nous avons montré que la manipulation comptable existe quel que soit le référentiel comptable utilisé. L'un des objectifs des normes IFRS, la transparence, n'est pas totalement atteint du fait de cette manipulation.

Limites et perspectives

Les normes IFRS ne sont implémentées que depuis dix ans et notre recul sur ce référentiel n'est pas encore suffisant pour en analyser l'impact sur les sociétés. Les évolutions permanentes des normes IFRS pour apporter plus de fiabilité sont également un frein à la comparaison de leur évolution dans le temps.

Une autre limite se trouve dans le fait que seuls les comptes consolidés en France peuvent être réalisés en normes IFRS. Ainsi, les études sont forcément réduites en nombre de données disponibles.

Une des perspectives de recherche pourrait être une analyse à l'échelle européenne de l'impact des normes IFRS sur les sociétés, pour déterminer si les autres pays de l'Union Européenne ont connu la même évolution.

Une autre étude permettrait de déterminer si les marchés financiers sont conscients de la manipulation comptable. Cette étude peut se mener en allant chercher les cours des actions à l'annonce des résultats comptables et de voir leur évolution, selon que la société qui publie est considérée comme manipulatrice ou non. Les résultats de cette analyse nous permettraient de déterminer si les marchés anticipent et prennent en compte la possible manipulation comptable par les entreprises.

LISTE DES FIGURES

Introduction générale

Figure 1	Plan de thèse	17
----------	---------------	----

Chapitre Liminaire

Figure 1	Les bases des pratiques comptables	25
Figure 2	Soldes intermédiaires de gestion	45
Figure 3	Qualités de l'information comptable	52
Figure 4	Irrégularités de distribution des résultats nets comptables des sociétés cotées sur la période 2003 2013	54
Figure 5	Répartition du résultat net par marché	55
Figure 6	Les qualités de l'information comptable selon le FASB	60
Figure 7	Processus d'élaboration des normes IFRS	64
Figure 8	Intérêt des normes IFRS.	67

Chapitre 1

Figure 1	Bases des pratiques comptables	85
Figure 2	Variation du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée et du résultat financier en normes IFRS	96
Figure 3	Illustration graphique de la méthode des doubles différences	100

Chapitre 2

Figure 1	Figure provenant de l'article de Burgstahler et Dichev (1997)	126
Figure 2	Figure sur les résultats des exercices ultérieurs provenant de l'article de Burgstahler et Dichev (1997)	127
Figure 3	Distribution des résultats tirée de l'article de Burgstahler et Dichev (1997)	128
Figure 4	Figure sur les résultats des exercices ultérieurs provenant de l'article de Burgstahler et Dichev (1997)	129
Figure 5	Distribution des résultats (normalisés par l'actif net total)	133
Figure 6	Comparaison valeurs observées valeurs attendues	134
Figure 7	Comparaison des évolutions de CA et de résultat net entre N, N+1 et N+2	138
Figure 8	Distribution des variations des résultats normalisés par l'actif net total	140
Figure 9	Comparaison des observations de la variation du résultat net	141

Chapitre 3

Figure 1	Illustration du cas des frais de recherche et de développement dans les référentiels PCG et IFRS	151
Figure 2	Acquisition anticipée de stock	161
Figure 3	Décalage de paiement de dettes	161

LISTE DES TABLEAUX

Chapitre Liminaire

Tableau 1	Options comptables du Plan Comptable Général	31
Tableau 2	Les différentes phases de la manipulation et sa mise en évidence	74

Chapitre 1

Tableau 1	Divergences entre normes PCG et IFRS pour la comptabilisation du chiffre d'affaires.	93
Tableau 2	Illustration de l'impact de la norme IAS 18 pour les ratios	94
Tableau 3	Ratios et prédictions	97
Tableau 4	Ventilation des entreprises par année et par groupe de cotation	104
Tableau 5	Statistiques élémentaires et tests univariés	107
Tableau 6	Analyse en double différence de l'effet du passage aux IFRS	111

Chapitre 2

Tableau 1	Ventilation des entreprises par année et par groupe de cotation	132
Tableau 2	Observation des firmes ayant manipulé leurs données comptables	136
Tableau 3	Répartition des manipulations par année et par compartiment	137
Tableau 4	Comparaison entre données observées et attendues	139
Tableau 5	Répartition des entreprises dans l'intervalle [0; 0,5] par année et par compartiment	142
Tableau 6	Observations suspectées d'avoir utilisé la gestion des données comptables	143
Tableau 7	Répartition des firmes suspectes par année et par marché	143
Tableau 8	Comparaison entre données observées et attendues	144

Chapitre 3

Tableau 1	Comparaison des actifs en normes PCG, IFRS et US GAAP	157
Tableau 2	Bilan fonctionnel et indicateurs de structure financière	160
Tableau 3	Classification des accruals	164
Tableau 4	Répartition des sociétés par année et compartiment	171
Tableau 5	Résultats de la recherche des accruals totaux par le modèle de Jones	173
Tableau 6	Statistiques descriptives sur la période 2006-2013 (N=1518).	174
Tableau 7	Statistiques élémentaires et tests univariés	176
Tableau 8	Analyse en doubles différences des accruals discrétionnaires.	178

LISTE DES ACRONYMES

AMF	Autorité des marchés financiers
ANC	Autorité des Normes Comptables
BFR	Besoin en fonds de roulement
CA	Chiffre d'affaires
CRC	Comité de la réglementation comptable
DID	Difference in differences
EBE	Excédent brut d'exploitation
EFRAG	European Financial Reporting Advisory Group
FASB	Financial Accounting Standards Board
IAS	International Accounting Standard
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IFRS	International Financial reporting Standards
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
MEDAF	Modèle d'équilibre des actifs financiers
PCG	Plan Comptable Général
RCAI	Résultat courant avant impôt
RNC	Résultat net comptable
SFAC	Statement of Financial Accounting Concepts
SIG	Soldes intermédiaires de gestion
US GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles

BIBLIOGRAPHIE

- ANC (2014) Règlement n°2014-03 relatif au Plan Général Comptable.
- Ball, R., and Brown, P. R. (2013) Ball and Brown (1968): A retrospective. *The Accounting Review* 89(1) : 1–26.
- Bartov, E., Givoly, D., & Hayn, C. (2002). The rewards to meeting or beating earnings expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33(2), 173–204.
- Beisland, L. A. (2009) A review of the value relevance literature. *The Open Business Journal* 2(1) : 7–27.
- Bergstresser, D., and Philippon, T. (2006) CEO incentives and earnings management. *Journal of financial economics* 80(3) : 511–529.
- Berle, A. A., and Means, G. (1932) The modern corporation. *Temporary National Economic Committee, Distribution of Ownership in the 200*.
- Berman, S. L., Wicks, A. C., Kotha, S., and Jones, T. M. (1999) Does Stakeholder Orientation Matter? The Relationship Between Stakeholder Management Models and Firm Financial Performance. *Academy of Management Journal* 42(5) : 488–506.
- Boulerne, S., and Sahut, J.-M. (2010) Les normes IFRS ont-elles amélioré le contenu informationnel des immatériels ? Le cas des entreprises françaises cotées. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 16(1) : 7–32.
- Breton, G., and Schatt, A. (2003) *Manipulation comptable : les dirigeants et les autres parties prenantes*. Université de Bourgogne - CREGO EA7317 Centre de recherches en gestion des organisations.
- Brunet, A.-A. (1951) *La normalisation comptable au service de l'entreprise, de la science et de la nation objectifs et problèmes, solutions françaises et étrangères*. Paris : Dunod.
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99–126.
- Burgstahler, D., and Dichev, I. (1997) Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of accounting and economics* 24(1) : 99–126.

- Burlaud, A., and Colasse, B. (2010) Normalisation comptable internationale : le retour du politique ? *Comptabilité-Contrôle-Audit* 16(3) : 153–175.
- Capron, M. (2007) Les enjeux de la mondialisation des normes comptables. *L'Économie politique* 36(4) : 81–91.
- Capron, M., Chiapello, E., Colasse, B., Mangenot, M., and Richard, J. (2005) *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*. La Découverte.
- Carslaw, C. A. P. N. (1988). Anomalies in Income Numbers: Evidence of Goal Oriented Behavior. *The Accounting Review*, 63(2), 321–327.
- Cazavan-Jeny, A., Jeanjean, T., and Joos, P. (2011) Accounting choice and future performance: The case of R&D accounting in France. *Journal of Accounting and Public Policy* 30(2) : 145–165.
- CEE (1978) Quatrième directive du Conseil du 25 juillet 1978 fondée sur l'article 54 paragraphe 3 sous g) du traité et concernant les comptes annuels de certaines formes de sociétés (78/660/CEE).
- Charreaux, G. (1996) Vers une théorie du gouvernement des entreprises. *Cahier du CREGO* 9603.
- Charreaux, G. (1998) Le point sur la mesure de performance des entreprises. *Banque et Marchés* 34 : 46–51.
- Charreaux, G. (1999) La théorie positive de l'agence : lecture et relectures.... G. Koenig.
- Charreaux, G. (2000) Gouvernement d'entreprise et comptabilité. *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit* : 645–656.
- Charreaux, G. (2011) Quelle théorie pour la gouvernance ? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive et comportementale. *Cahier du Fargo*.
- Charreaux, G., and Desbrières, P. (1998) Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale. *Finance Contrôle Stratégie* 1(2) : 57–88.
- Code de commerce | Legifrance (n.d.).
- Colasse, B. (1997) *Qu'est-ce que la comptabilité ?* Paris Dauphine University.
- Colasse, B. (2004) Harmonisation comptable internationale : la résistible ascension de l'IASC-IASB.
- Colasse, B. (2009) La normalisation comptable internationale face à la crise. *Revue d'économie financière* : 387–399.

- Coppens, L., and Peek, E. (2005) An analysis of earnings management by European private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 14(1) : 1–17.
- Cormier, D., Lapointe-Antunes, P., and Magnan, M. (2007) Le référentiel IFRS : nous dirigeons-nous vers une comptabilité au-delà du réel ? *Comptabilité - Contrôle - Audit* 13(3) : 43–55.
- Cuijpers, R., and Buijink, W. (2005) *Voluntary Adoption of Non-Local GAAP in the European Union: A Study of Determinants and Consequences* (SSRN Scholarly Paper No. ID 804024). Rochester, NY : Social Science Research Network.
- De Angelo, L. (1986) Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes A Study of Management Buyouts of Public Stockholders.
- De Angelo, L. (1986). Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes A Study of Management Buyouts of Public Stockholders.
- Dechow, P. M. (1994) Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of accounting and economics* 18(1) : 3–42.
- Dechow, P. M. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 18(1), 3–42.
- Dechow, P. M., and Dichev, I. D. (2002) The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review* 77(s-1) : 35–59.
- Dechow, P. M., and Schrand, C. (2004) *Earnings quality*. Charlottesville, Va.: Research Foundation of CFA Institute.
- Dechow, P. M., and Sloan, R. G. (1991) Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of accounting and Economics* 14(1) : 51–89.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., and Sweeney, A. P. (1996) Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research* 13(1): 1–36.
- Dechow, P., Ge, W., and Schrand, C. (2010) Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics* 50(2) : 344–401.
- Deegan, C. (2006) Legitimacy theory. *Methodological issues in accounting research: theories and methods*: 161–182.

- Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings Management to Exceed Thresholds. *The Journal of Business*, 72(1), 1–33.
- Degeorge, F., Patel, J., and Zeckhauser, R. (1999) Earnings Management to Exceed Thresholds. *The Journal of Business* 72(1) : 1–33.
- Dichev, I. D., Graham, J. R., Harvey, C. R., and Rajgopal, S. (2013) Earnings quality: Evidence from the field. *Journal of Accounting and Economics* 56(2-3) : 1–33.
- Ding, Y., Hope, O.-K., Jeanjean, T., and Stolowy, H. (2007) Differences between domestic accounting standards and IAS: Measurement, determinants and implications. *Journal of Accounting and Public Policy* 26(1) : 1–38.
- Directive n° 2004/109/CE (n.d.).
- Disle, C., and Noël, C. (2007) La révolution des normes IFRS. *La revue des sciences de gestion* (2) : 17–27.
- Dufour, D., and Zemzem, A. (2005) Activation des frais de R&D : le cas des entreprises françaises cotées sur le Nouveau Marché. In *Comptabilité et Connaissances*.
- Dumontier, P., and Raffournier, B. (1988) *L'information comptable : pour qui ? pour quoi ?* Centre d'études et de recherches appliquées à la gestion, Université de Grenoble II.
- Dumontier, P., and Raffournier, B. (1999) Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 5(3) : 179.
- Fama, E. F., and Jensen, M. C. (1983) Agency problems and residual claims. *Journal of Law and Economics* : 327–349.
- FASB, F. A. S. B., and others (1989) *FASB, Statement of Financial Accounting Concepts 1-6*. McGraw-Hill/Irwin.
- Freeman, R. E. (2010) *Strategic management: A stakeholder approach*. Cambridge University Press.
- Godino, R. (2007) Réenchanter le travail.
- Healy, P. (1985) The effect of bonus schemes on accounting decisions.
- Healy, P. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions.
- Heem, G. (2007) La communication sur les indicateurs de performance non définis en IFRS - document.
- Hoarau, C. (2004) Le passage aux normes IAS-IFRS : une révolution comptable ? *La Revue*.

- Hoarau, C., and Teller, R. (2007) IFRS : les normes comptables du nouvel ordre économique global ? *Comptabilité-Contrôle-Audit* 13(3) : 3–20.
- Holthausen, R. W., and Watts, R. L. (2001) The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting. *Journal of Accounting and Economics* 31(1–3) : 3–75.
- Janin, R. (2002) Les contenus informationnels respectifs du résultat net et des indicateurs de flux de trésorerie dans le contexte français. *Comptabilité-Contrôle-Audit* (2) : 69–85.
- Jeanjean, T. (2001) Contribution à l'analyse de la gestion du résultat des sociétés cotées.
- Jeanjean, T., and Ramirez, C. (2008) Aux sources des théories positives : contribution à une analyse des changements de paradigme dans la recherche en comptabilité. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 14(2) : 5–25.
- Jeanjean, T., and Stolowy, H. (2008) Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy* 27(6) : 480–494.
- Jensen, M. C. (1986) Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American economic review* : 323–329.
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American Economic Review*, 323–329.
- Jensen, M. C., and Meckling, W. H. (1976) The theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Theory of the Firm, Bd 1* : 248–306.
- Jones, J. J. (1991) Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research* : 193–228.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 193–228.
- Kargin, S. (2013) The Impact of IFRS on the Value Relevance of Accounting Information: Evidence from Turkish Firms. *International Journal of Economics and Finance* 5(4).
- Lakhal, F. (2006) Les mécanismes de gouvernement d'entreprise et la publication volontaire des résultats en France. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 12(2) : 69–92.

- Lang, M., Smith Raedy, J., and Wilson, W. (2006) Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings? *Journal of Accounting and Economics* 42(1-2) : 255-283.
- Larousse (n.d.) Définitions : comptabilité - Dictionnaire de français Larousse.
- Leuz, C., and Verrecchia, R. E. (2000) The Economic Consequences of Increased Disclosure. *Journal of Accounting Research* 38 : 91-124.
- Leuz, C., Nanda, D., and Wysocki, P. D. (2003) Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics* 69(3) : 505-527.
- Lin, S., Riccardi, W., and Wang, C. (2012) Does accounting quality change following a switch from US GAAP to IFRS? Evidence from Germany. *Journal of Accounting and Public Policy* 31(6) : 641-657.
- Mard, Y. (2003) Performance comptable et gestion des résultats.
- Mard, Y. (2004) Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats ? (French). *Comptabilité Contrôle Audit* 10(2) : 73-98.
- McNichols, M., and Wilson, G. P. (1988) Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. *Journal of Accounting Research* 26(3) : 1-31.
- Michaïlesco, C. (2009) *Encyclopédie_de_comptabilité, contrôle et audit*. Economica.
- Minaud, G. (2014) La comptabilité pour mieux communiquer : l'étrange cas romain. *Comptabilités. Revue d'histoire des comptabilités* (6).
- Monéger, J. (2004) De l'ordonnance de Colbert de 1673 sur le commerce au code de commerce français de Septembre 2000 : Réflexion sur l'aptitude du droit économique et commercial à la codification. *Revue internationale de droit économique* t. XVIII, 2(2) : 171.
- Mouck, T. (1990) Positive Accounting Theory as a Lakatosian Research Programme. *Accounting & Business Research (Wolters Kluwer UK)* 20(79) : 231-239.
- Niskanen, J., & Keloharju, M. (2000). Earnings cosmetics in a tax-driven accounting environment: evidence from Finnish public firms. *European Accounting Review*, 9(3), 443-452.
- Nobes, C. (1998) Towards a General Model of the Reasons for International Differences in Financial Reporting. *Abacus* 34(2) : 162-187.

- Nobes, C. W. (1983) A judgemental international classification of financial reporting practices. *Journal of Business Finance & Accounting* 10(1) : 1–19.
- Obert, R. (2013) la construction du droit comptable.
- Ordonnance n° 2009-79 du 22 janvier 2009 créant l'Autorité des normes comptables.
- Paananen, M., and Lin, H. (2009) The development of accounting quality of IAS and IFRS over time: The case of Germany. *Journal of International accounting research* 8(1) : 31–55.
- Raffournier, B. (2007) Les oppositions françaises à l'adoption des IFRS : examen critique et tentative d'explication. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 13(3) : 21–41.
- Raffournier, B. (2009) IFRS et gouvernance d'entreprise : un cercle vertueux ? *Der Schweizer Treuhänder= L'expert-comptable suisse* (11) : 802–809.
- Règlement CRC 2004-06.pdf (n.d.).
- Ross, S. A. (1977) The determination of financial structure: the incentive-signalling approach. *The Bell Journal of Economics* : 23–40.
- Saghroun, J. (2003) Le résultat comptable : conception par les normalisateurs et perception par les analystes financiers. *Comptabilité-Contrôle-Audit* (2) : 81–108.
- Schipper, K. (1989) Commentary on earnings management.
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management.
- Shleifer, A., and Vishny, R. W. (1989) Management entrenchment: The case of manager-specific investments. *Journal of financial economics* 25(1) : 123–139.
- Simon, C., and Stolowy, H. (1999) Vingt ans d'harmonisation comptable internationale. *Comptabilité Contrôle, Audit* (20).
- Smith, A. (1776) An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations -.
- Stolowy, H., & Breton, G. (2003). La gestion des données comptables : une revue de la littérature. *Comptabilité Contrôle Audit*, 9(1), 125–152.
- Stolowy, H., and Breton, G. (2003) La gestion des données comptables : une revue de la littérature. *Comptabilité contrôle audit* 9(1) : 125–152.
- Subramanian, N., Chakraborty, A., and Sheikh, S. A. (2002) *Performance Incentives, Performance Pressure and Executive Turnover* (SSRN Scholarly Paper No. ID 322860). Rochester, NY : Social Science Research Network.
- Thomas, J. K. (1989). Unusual Patterns in Reported Earnings. *The Accounting Review*, 64(4), 773–787.

- Van Tendeloo, B., and Vanstraelen, A. (2005) Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review* 14(1) : 155–180.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). Positive accounting theory.
- Watts, R. L., and Zimmerman, J. L. (1978) Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting review* : 112–134.
- Watts, R. L., and Zimmerman, J. L. (1979) The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses. *Accounting Review* 54(2) : 273.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	4
RESUME.....	6
RESUME EN ANGLAIS	7
TABLE DES MATIERES.....	8
INTRODUCTION GENERALE	10
CHAPITRE LIMINAIRE LA NORMALISATION COMPTABLE FACE A LA GESTION DU RESULTAT.COMMENT GARANTIR LA FIABILITE DE L'INFORMATION FINANCIERE ?... 18	
1. La comptabilité, objectifs, principes, limites.....	22
1.1. Objectifs	22
1.1.1. Le droit comptable : cas de la France	23
1.1.2. L'organisation du droit comptable	23
1.1.3. L'information comptable.....	25
1.2. Les principes comptables	27
1.3. Les parties prenantes et les limites de la comptabilité	28
1.3.1. Les limites de la comptabilité.....	28
1.3.2. L'entreprise et ses parties prenantes	30
2. Cadre théorique de la comptabilité	33
2.1. La comptabilité dans le cadre de la théorie de l'agence	33
2.1.1 La séparation du contrôle et de la propriété	34
2.1.2 L'aléa moral et le comportement des dirigeants	34
2.1.2.1. L'aléa moral.....	35
2.1.2.2. Les comportements déviants des dirigeants.....	35
2.1.3. Motivations managériales	36
2.1.3.1 Les motivations monétaires.....	36
2.1.3.2 La crainte de la perte d'emploi	37
2.2. La théorie positive de la comptabilité.....	37
2.2.1. Origines de la théorie positive de la comptabilité	37
2.2.1.1. Les recherches normatives en comptabilité et leurs limites.....	38
2.2.1.2. Genèse de la théorie positive de la comptabilité	38
2.2.2. Objectifs, principes et mise en œuvre de la théorie positive de la comptabilité.	38
2.2.2.1. Principes de la théorie positive de la comptabilité.....	39
2.2.2.2. Mise en œuvre de la théorie positive de la comptabilité.	39
2.2.2.3. Mise en œuvre de la théorie positive de la comptabilité et gestion des données comptables	40
2.2.2.4. Méthodologies liées à la gestion des données comptables.	41
3. La gestion des données comptables	42
3.1. Les données comptables.....	42
3.1.1. Les différentes approches du résultat comptable.....	42
3.1.2. Les différents indicateurs comptables	43
3.1.2.1. La valeur ajoutée.....	44
3.1.2.2. L'excédent brut d'exploitation, EBE	45
3.1.2.3. Le résultat courant avant impôt, RCAI	45
3.1.2.4. Le résultat net	45
3.2. Motivation des parties prenantes, théorie de l'agence et gestion des données comptables	46
3.2.1. Motivations des parties prenantes.....	46
3.2.1.1. Les dirigeants	46
3.2.1.2. Les attentes des actionnaires	46
3.2.1.3. Les autres parties prenantes et leurs attentes	47
3.2.2. Les relations entre actionnaires et dirigeants	47

3.2.2.1.	Relation d'agence.....	48
3.2.2.2.	Théorie de l'agence et gestion des données comptables	48
3.2.2.3.	Conflits d'agence	49
3.3.	L'existence et les raisons de la gestion comptable.....	50
3.3.1.	La pertinence et la fiabilité du résultat.....	50
3.3.1.1.	Pertinence des informations comptables	51
3.3.1.2.	La fiabilité du résultat comptable.....	52
3.3.2.	La manipulation comptable et ses motivations	54
3.3.2.1.	Niveau de performance.....	55
3.3.2.2.	Résultat positif.....	55
3.3.2.3.	Résultat psychologique	55
4.	La normalisation comptable internationale.....	57
4.1.	La genèse et les objectifs de la normalisation internationale	57
4.1.1.	L'harmonisation comptable internationale	57
4.1.2.	Les objectifs de l'harmonisation comptable internationale	58
4.1.2.1.	Les caractéristiques qualitatives fondamentales	60
4.1.2.1.1.	L'image fidèle.....	60
4.1.2.1.2.	Substance over form	60
4.1.2.2.	Les caractéristiques qualitatives dérivées	61
4.1.2.2.1.	L'importance relative	61
4.1.2.2.2.	La prudence	61
4.1.2.2.3.	La neutralité.....	61
4.1.2.2.4.	L'exhaustivité	61
4.1.2.3.	Les caractéristiques qualitatives de base	61
4.1.2.3.1.	L'intelligibilité.....	62
4.1.2.3.2.	La pertinence	62
4.1.2.3.3.	La fiabilité.....	62
4.1.2.3.4.	La comparabilité	62
4.2.	La mise en œuvre.....	62
4.2.1.	Le processus de normalisation.....	63
4.2.2.	La légitimité de l'IASB	63
4.2.3.	L'implémentation des normes internationales.....	64
4.2.4.	Le lobbying anti IFRS.....	66
5.	Les normes IFRS et la théorie comptable.....	67
5.1.	La théorie positive de la comptabilité.....	67
5.2.	Contexte dans lequel évoluent les normes IFRS	68
5.2.1.	Les normes IAS/IFRS garantes d'une plus grande transparence ?.....	68
5.2.2.	La manipulation comptable et les normes IFRS	68
5.3.	Cadre conceptuel de la recherche	70
5.3.1.	Cadre théorique.....	70
5.3.2.	Objet de la recherche	72
	Bibliographie.....	74
	CHAPITRE 1. IMPACT DES NORMES IFRS SUR LE COMPTE DE RESULTAT ET LE BILAN DES SOCIETES FRANÇAISES COTEES : UNE APPROCHE PAR LES DOUBLES DIFFERENCES	80
1.	Introduction.....	83
2.	Impact du changement dans le mode de calcul du chiffre d'affaires sur la valeur ajoutée, le résultat financier, le résultat courant avant impôt et le résultat net.....	86
2.1	Reconnaissance, évaluation et comptabilisation du chiffre d'affaires.....	86
2.1.1	Définition et évaluation du chiffre d'affaires en normes PCG.....	87
2.1.2	Définition et évaluation du chiffre d'affaires en normes IFRS.....	88
2.2	Principales divergences et tableau comparatif	90
2.3	Les hypothèses testables en matière de valeur ajoutée, de résultat financier, de résultat courant avant impôt et de résultat net.....	90
2.4	Interprétation des écarts par rapport aux prévisions attendues	95
3.	Méthodologie	96

3.1	Comment estimer l'impact du changement de normes ? L'apport de l'estimateur des doubles différences.....	96
3.2	Doubles différences : le principe	98
3.3	Doubles différences et régression linéaire.....	100
3.4	Généralisation	101
4.	Données.....	101
5.	Résultats.....	103
5.1	Analyse univariée	103
5.2	Analyse multivariée : application des doubles différences	108
6.	Conclusion.....	111
	Bibliographie.....	112
CHAPITRE 2. MISE EN EVIDENCE DE LA GESTION DU RESULTAT COMPTABLE PAR L'ETUDE DES SEUILS		
114		
1.	Introduction.....	117
2.	La manipulation comptable et les seuils comptables.....	118
2.1.	Les seuils comptables, motivations à la manipulation des données comptables...	118
2.1.1.	Maintenir le niveau de performance	119
2.1.2.	Eviter les pertes	119
2.1.3.	Résultat psychologique.....	120
2.1.4.	La faiblesse du résultat en période de crise.....	121
2.2.	La mise en œuvre de la gestion du résultat comptable.....	121
3.	Méthodologie	124
3.1.	Comment mettre en évidence la manipulation comptable par l'étude des seuils ?	124
3.2.	Hypothèses à tester	128
3.2.1.	Les entreprises lissent leurs résultats à la hausse pour éviter les pertes	129
3.2.2.	Les entreprises gèrent leurs résultats afin d'éviter les baisses	129
4.	Données.....	130
5.	Résultats.....	131
5.1.	La gestion du résultat comptable pour éviter les pertes.....	132
5.1.1.	Distribution de résultats attendue au seuil de zéro.....	133
5.1.2.	Mise en évidence de la manipulation.....	134
5.1.3.	Evolution du résultat net pour les entreprises dans l'intervalle [0 ; 1]	135
5.1.4.	Evolution parallèle du chiffre d'affaires pour les entreprises de l'échantillon suspecté de manipulation	136
5.1.5.	Comparaison entre les données observées et les données attendues	137
5.2.	La gestion du résultat comptable pour éviter les baisses de résultats.....	138
5.2.1.	Distribution de résultats attendue au seuil de zéro.....	139
5.2.2.	Mise en évidence de la manipulation.....	141
5.2.3.	Variation de résultat pour les entreprises dans l'intervalle [0 ; 0,5]	141
5.2.4.	Comparaison entre les observations et les attentes pour l'intervalle [0 ; 0,5]	143
6.	Conclusion.....	144
	Bibliographie.....	145
CHAPITRE 3. MISE EN EVIDENCE DE LA MANIPULATION COMPTABLE POUR LES SOCIETES FRANCAISES COTEES SUITE A LA REFORME DES ACTIFS ET AU PASSAGE AUX NORMES IFRS.....		
146		
1.	Introduction.....	149
2.	Les indicateurs permettant de tester la manipulation comptable des résultats	152
2.1.	Les actifs à long terme	152
2.1.1.	Les immobilisations incorporelles.....	154
2.1.2.	Les immobilisations corporelles.....	157
2.1.3.	Actifs non courants et manipulation comptable.....	157
2.2.	Le besoin en fonds de roulement.....	158
2.2.1.	Définition.....	158

2.2.2.	Manipulation comptable et besoin en fonds de roulement	159
3.	Les accruals.....	162
3.1.	Les accruals longs et courts.....	162
3.2.	Les accruals normaux et discrétionnaires.....	163
3.3.	Les modèles d'accruals liés à la gestion du résultat.....	163
3.3.1.	Éléments communs à tous les modèles	165
3.3.2.	Modèle de Healy	166
3.3.3.	Modèle de Jones	166
3.3.4.	Dechow, Sloan et Sweeney	167
3.4.	Dechow et Dichev	167
4.	Données.....	169
4.1.	Echantillon.....	169
4.2.	Méthodologie utilisée.....	170
5.	Résultats.....	171
5.1.	Mise en évidence des accruals discrétionnaires	171
5.2.	Analyse univariée	174
5.3.	Mise en évidence de l'évolution des accruals discrétionnaires entre PCG et IFRS par le DID	176
6.	Conclusion.....	178
	Bibliographie.....	179
	CONCLUSION GENERALE	180
	LISTE DES FIGURES.....	186
	LISTE DES TABLEAUX	187
	LISTE DES ACRONYMES	188
	BIBLIOGRAPHIE.....	189
	TABLE DES MATIERES.....	197

Catherine GRIMA

**IMPACTS DES NORMES IFRS SUR LA
MANIPULATION COMPTABLE DES
SOCIETES FRANCAISES COTEES**

Résumé

Ce travail de recherche apporte une contribution à l'étude de la gestion des données comptables et à sa mise en évidence lors de l'utilisation du référentiel IFRS.

L'objet de recherche se découpe en deux questions, le changement de référentiel comptable est-il source de plus de manipulation comptable et quels sont les moyens de mettre en évidence la manipulation comptable des comptes établis en normes IFRS ?

Notre chapitre liminaire expose le contexte de la création et de l'implémentation des normes IFRS. Le chapitre 1 témoigne de leur impact sur les indicateurs de gestion des comptes consolidés des sociétés françaises cotées.

Le chapitre 2 étudie le comportement des accruals à l'approche des seuils comptables, et la possible manipulation comptable des résultats. Le chapitre 3 est une étude approfondie des accruals discrétionnaires comme moyen de manipuler les données comptables.

Mots-clés : normalisation comptable, IFRS, manipulation comptable, accruals.

Résumé en anglais

This research aims to contribute to the study of the management of the accounting data and to its derivative using the IFRS standards.

Two research questions are emerging: is the change of accounting standards a source of more accounting manipulation and what are the ways to highlight the accounting manipulation of accounts established in IFRS standards?

Our introductory chapter sets out the context of the creation and the implementation of IFRS. Chapter 1 highlights their impact on the consolidated accounts of listed French companies' management indicators.

Chapter 2 studies the behavior of the accruals closed the accounting thresholds, and the possible accounting manipulation of results. Chapter 3 is a comprehensive study of the accruals discretionary to manipulate accounting data.

Key Words: accounting standard-settings, IFRS, accounting manipulation, accruals.