

La Gestion Des Resultats Comptables : Incitations Et Contraintes

Abderrahim Chtaoui¹, Mohamed Benhrimida²

¹docteur En Sciences De Gestion

²enseignant Chercheur A Encg — Casablanca, Université Hassan II — Casablanca

RESUME

La comptabilité offre sans aucun doute une certaine plasticité, selon la façon de la comprendre et de l'interpréter, permettant des choix, des options et même des politiques. La gestion du résultat est susceptible d'être motivée par l'opportunisme, des dirigeants ou par leur volonté de communiquer une information sur la performance future de l'entreprise (efficacité). Ainsi, les travaux antérieurs distinguent deux perspectives de la gestion du résultat : la perspective opportuniste et la perspective informationnelle. Le présent papier cherche à explorer les raisons derrière l'adoption des pratiques de gestion des résultats, autrement dit répondre à la question des contraintes et motivations de la gestion des résultats comptables.

Mots Clés: Gestion Des Résultats, Comptabilité ; Qualité ; Incitations ; Contraintes

ABSTRACT:

Accounting undoubtedly offers a certain plasticity, depending on how it is understood and interpreted, allowing for choices, options and even policies. Earnings management is likely to be motivated by management's opportunism, or by their desire to communicate information on the company's future performance (efficiency). Thus, previous work distinguishes between two perspectives on earning management: opportunistic and informational. This paper seeks to explore the reasons behind the adoption of earning management practices, in other words, to treat the question of the constraints and motivations of accounting results management.

KEYWORDS: Earning Management; Accounting; Quality; Incentives; Constraints

INTRODUCTION

La littérature académique en sciences comptables traitant de la gestion du résultat est relativement riche. Les définitions de cette pratique comptable sont nombreuses, la définition la plus citée est celle de Schipper (1989), qui considère la gestion des résultats comme « une intervention délibérée du dirigeant dans le processus d'information financière externe dans le but de s'approprier des gains personnels ».

Certaines définitions n'ont pas restreint la gestion du résultat à l'opportunisme dans la mesure où celle-ci peut être menée afin d'adresser simplement un signal.

En effet, la gestion du résultat est susceptible d'être motivée par l'opportunisme, des dirigeants ou par leur volonté de communiquer une information sur la performance future de l'entreprise (efficacité).

Ainsi, les travaux antérieurs distinguent deux perspectives de la gestion du résultat : la perspective opportuniste et la perspective informationnelle.

Le résultat comptable est un indicateur très important de la performance économique, car il conditionne le transfert de richesses. Il est utilisé à la fois dans les contrats (Watts et Zimmerman, 1986) et par le marché pour évaluer les titres. Dans cette section, nous présenterons une revue de la littérature des déterminants de sa « gestion ».

Nous allons essayer de chercher les raisons derrière les pratiques de gestion des résultats, Notre article serait scindé en deux parties, une première partie qui va aborder les incitations et une deuxième qui va traiter les contraintes derrière les gestions des résultats

1. Les incitations à la gestion du résultat comptable

1.1. La pression politique

La publication de profits anormalement élevés confère aux entreprises une visibilité politique. Cette dernière est considérée comme provoquant la crainte des dirigeants d'une intervention de l'État à travers une inflation de la production législative. Autrement dit, le législateur serait amené à produire des règles dès lors où l'organisation du marché s'avérerait inefficace pour permettre de préserver l'intérêt général. Dans cette optique et selon la théorie de la réglementation, les entreprises ont recours à la gestion du résultat pour limiter les coûts politiques.

Ainsi, des entreprises peuvent chercher à minimiser leurs résultats en cas de catastrophe écologique afin de réduire les coûts futurs pouvant être imposés par de nouvelles lois environnementales, ou pour différer leur application le plus longtemps possible (Labelle et Thibault, 1998)¹. En ce sens, les dirigeants utilisent les chiffres comptables pour limiter les transferts de richesses des actionnaires vers l'État.

Par ailleurs, outre les coûts imposés par les réglementations lorsque celles-ci n'ont pas pu être évitées, il y a les coûts induits par une stratégie d'opposition aux projets de loi des élus (lobbying...).

Pour augmenter ses chances de réélection, un élu a tout intérêt à être attentif aux revendications d'une opinion publique de plus en plus sensible aux résultats insolents, au comportement non éthique de certaines entreprises ou à la rémunération élevée de certains dirigeants.

Si Mukendi-Kabongo (1994)² souligne l'émoi provoqué par l'importance des résultats publiés par les entreprises pétrolières lors des crises du golfe de 1974 et 1990, il en est de même pour les résultats des groupes bancaires français depuis le début de la crise financière en 2007-2008.

Les recherches antérieures considèrent la taille des entreprises comme un indicateur de la visibilité politique. Elles concluent que les entreprises de grande taille préfèrent les méthodes comptables qui réduisent le résultat (Zmijewski et Hagerman, 1981). Quoique démentie par d'autres études (Saada, 1995), cette hypothèse se voit confirmée par certaines investigations portant sur la gestion du résultat et s'intéressant à des entreprises soumises à des événements politiques particuliers, tels que : les investigations faites par la SEC (Jones, 1991), les enquêtes « antitrust » (Markar et Alam, 1998)³ et la crise du Golfe de 1990 (Han et Wang, 1998).

¹Labelle, R., Thibault, M. (1998). Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale : Un test de l'hypothèse des coûts politiques. *Comptabilité – Contrôle – Audit* 4 (1) : 69-81.

²Mukendi-Kabongo, T. (1994). Analyse des stratégies de publication des résultats comptables. Berlin : Publications universitaires européennes.

³Makar, S., Alam, P. (1998). Earnings management and antitrust investigations: Political costs over business cycles, *Journal*

1.2. La pression des créanciers (les clauses d'endettement)

Outre l'influence des coûts politiques, pour le courant politico-contractuel de la théorie positive de la comptabilité (Watts et Zimmerman, 1978, 1986), les choix comptables sont également fonction des enjeux contractuels attachés aux chiffres comptables.

Il y a notamment le cas courant des clauses contractuelles d'endettement (debt covenants). Il s'agit, selon la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976), d'éviter un transfert de richesses des créanciers vers les actionnaires et/ou d'empêcher ce transfert des anciens créanciers vers les nouveaux.

En effet, la littérature distingue les « negative covenants » des « positive covenants ». Les premières consistent à prévoir un taux maximum de distribution de dividendes ou leur versement à condition que le résultat dépasse un certain seuil. Les secondes spécifient un ratio d'endettement maximum pour préserver les intérêts des créanciers actuels et/ou « historiques » qui peuvent voir leurs garanties diluées avec l'arrivée de nouveaux prêteurs.

Globalement, les études antérieures tendent à montrer que les entreprises proches de la violation de leur contrat d'endettement ajustent à la hausse leur résultat comptable. La violation des clauses contractuelles d'endettement est coûteuse, tant pour le dirigeant (perte de réputation, de l'emploi, etc.) que pour l'entreprise (mise en jeu des mécanismes de nantissement, difficulté pour lever des fonds, etc.).

Ainsi, étant donné le coût important pour le dirigeant, ce dernier est incité à éviter d'être en défaut en gérant, éventuellement, le résultat comptable. Sa rémunération en dépend également.

1.3. L'enjeu de la rémunération des dirigeants

L'hypothèse de la rémunération postule l'existence d'un lien entre le contrat de rémunération des dirigeants et les pratiques comptables.

Étant donné que le résultat comptable, en tant que mesure de la performance, est un déterminant de la rémunération du dirigeant, ce dernier peut avoir intérêt à le « gérer » pour accroître sa rémunération. L'hypothèse repose sur une indexation de la rémunération des dirigeants à la performance dégagée par l'entreprise.

Bien que d'autres éléments que le résultat comptable (performance boursière, etc.) puissent intervenir dans l'appréciation de la performance, les études sur la rémunération du dirigeant tendent à valider l'existence de cette relation.

L'hypothèse des contrats de rémunération implique donc que les dirigeants, dont la rémunération est indexée à la performance de l'entreprise, cherchent à accroître leurs émoluments. Les premières études se sont concentrées sur le plan de bonus à court terme. L'étude de Healy (1985) a indiqué que les dirigeants utilisent les accruals discrétionnaires pour maximiser la compensation du bonus à court terme. L'auteur souligne que les dirigeants gèrent à la baisse leur résultat si celui-ci est inférieur (supérieur) à la limite minimale (maximale) pour maximiser leur bonus les années suivantes.

Cependant, les résultats des recherches ultérieures qui ont réexaminé cette hypothèse sont contradictoires.

Certaines ont confirmé l'hypothèse de maximisation de bonus de Healy (Holthausen et al., 1995, et Guidry et al., 1999)⁴, en indiquant que les dirigeants augmentent leur bonus liquide en utilisant judicieusement les accruals discrétionnaires (Balsam, 1998). Cependant, Guidry et al. (1999) ont réfuté

of Business Finance and Accounting 25 (5-6) : 701-720.

⁴Holthausen, R. W., Larcker, D., Sloan, R. (1995). Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. Journal of accounting and economics 19 (1) : 29-74.

l'idée que les dirigeants utilisent les accruals discrétionnaires pour réduire les résultats quand les bénéfices sont inférieurs au minimum nécessaire pour gagner un bonus.

Gaver et al. (1995) ont mis en évidence le fait que les dirigeants gèrent les résultats afin de maintenir les bonus de rémunération à un niveau constant. D'autres études se sont concentrées sur d'autres composantes de la rémunération que les plans de bonus, notamment les « stock-options » (Yermack, 1997 ; Aboody et Kaznik, 2000 ; Balsam et al., 2003 ; Cheng et Warfield⁵, 2005).

Francis et al. (2004) soulignent qu'une utilisation accrue des options dans les contrats de rémunération conduit à des accruals opportunistes qui altèrent la qualité des rapports financiers.

1.4. La flexibilité du modèle comptable et les incitations temporelles

Avant de développer brièvement les incitations temporelles, il nous semble important de souligner que la variabilité des référentiels comptables permet certaines pratiques déviantes, car les dirigeants sont susceptibles de choisir le référentiel le plus approprié à leurs besoins en termes de communication financière. Mard (2002) souligne, en effet, que « le coût de mise en œuvre de la gestion des résultats dépend du jeu de normes comptables auquel l'entreprise se réfère. En effet, selon le référentiel adopté, les règles sont plus ou moins contraignantes et offrent aux dirigeants une marge de manœuvre plus ou moins grande ». La gestion du résultat étant définie comme « l'utilisation de la flexibilité du modèle comptable afin de répartir dans le temps la sécrétion du résultat pour répondre aux enjeux légaux, économiques et organisationnels de l'entreprise » (Jeanjean, 2002)⁶

Outre la possibilité de choisir le référentiel comptable (dans une certaine mesure), il y a la possibilité de choisir des options comptables.

1.5. La latitude laissée par le référentiel comptable

Au Maroc, une minorité des entreprises cotées sont soumises aux normes IFRS pour leurs comptes consolidés. Les normes comptables marocaines sont donc applicables aux entreprises non cotées et aux comptes sociaux des entreprises cotées.

On constate qu'un certain nombre de pays sont en train d'adapter les IFRS pour toutes les entreprises, et ce mouvement peut aussi, à terme, et une fois les conséquences fiscales d'un tel basculement calculé et accepté par l'État, s'appliquer au Maroc. En attendant, les normes comptables marocaines se rapprochent progressivement des IFRS, notamment pour le suivi des immobilisations et leur amortissement.

En outre, les US GAAP et les IFRS ont amorcé un processus de rapprochement ces dernières années, qui pourraient s'accélérer depuis l'acceptation par la SEC des IFRS pour les entreprises étrangères cotées aux États-Unis et le projet à l'étude d'autoriser les entreprises américaines cotées de choisir aussi les IFRS.

C'est donc un mouvement mondial de convergence qui s'opère, et les freins résiduels demeurent dans le lien existant entre règles comptables et règles fiscales (par exemple, une provision n'est déductible fiscalement que si elle a été traitée d'une certaine façon en comptabilité) dans les pays développés, tels que l'Allemagne ou le Japon. Les IFRS sont des normes de contenu, de jugement, à la différence des normes comptables françaises antérieures qui sont fondées sur les règles. L'importance de ce jugement

⁵Cheng, Q., Warfield, T., (2005). Equity incentives and earnings management. *Accounting Review* 80 (2) : 441-477.

⁶Jeanjean, T. (2002). *Gestion du résultat et gouvernement d'entreprise : Étude des déterminants et formulation d'un modèle de mesure*. Doctorat en sciences de gestion, Paris : Université Paris-Dauphine.

apparaît nettement dans la prééminence accordée davantage à la réalité économique qu'à la qualification juridique.

La latitude laissée dans l'interprétation des normes comptables, aussi bien par les référentiels français ou américains qu'internationaux, a permis et permet encore certaines « libertés » prises lors des choix d'options comptables par les dirigeants. Ainsi, « l'affaire Enron, survenue en octobre 2001, illustre parfaitement l'opposition entre des normes fondées sur les règles (Schipper, 2003), selon la tradition américaine, et les normes fondées sur les principes, ligne directrice des normes IAS/IFRS » 88. Casta et Stolowy (2012, p. 105-106)⁷ rappellent, en s'appuyant sur l'étude de Benston et Hargraves (2002), « que les dirigeants d'Enron avaient appliqués de manière opportuniste des seuils permettant de ne pas consolider de nombreuses entités qui portaient un endettement élevé. ».

Dans cette perspective, concernant la question de savoir si les normes comptables fondées sur les principes (IFRS) sont plus pertinentes que celles fondées sur des règles (US GAAP) lorsqu'il s'agit de limiter la gestion du résultat, DeFond (2010)⁸ assure que le passage à une comptabilité fondée sur les principes devrait donner plus de flexibilité aux entreprises, et donc leur permettre de recourir davantage à la gestion du résultat.

Hoarau (2008 a, 2008 b)⁹ montre, cependant, qu'aucune approche normative n'est satisfaisante en soi pour dissuader les dirigeants de gérer le résultat comptable, et que le système normatif doit combiner les deux approches.

Le développement des normes comptables internationales, présentées par l'IASB comme des normes de « haute qualité », a suscité un certain nombre de recherches portant sur le lien entre ces dernières et la gestion du résultat (Jeanjean et Stolowy, 2008a)¹⁰. Raffournier (2009, p. 445)¹¹ souligne, dans cette perspective, que « les IFRS sont généralement plus contraignantes que les normes qu'elles remplacent. Elles admettent moins d'options de comptabilisation et exigent la publication de beaucoup plus d'informations. On peut donc s'attendre à ce que leur application réduise l'asymétrie informationnelle présente sur le marché ».

Il convient, cependant, de souligner que les résultats des recherches ayant étudié l'effet de l'adoption des IFRS sur la gestion du résultat sont en grande partie contradictoires.

Barth et al. (2007) ont constaté que le changement de normes s'était accompagné d'une diminution du comportement de gestion du résultat et d'une tendance à moins différer la comptabilisation des pertes. En Allemagne, ni Zimmermann et Gotcharov (2003) ni Van Tendeloo et Vanstraelen (2005) n'ont constaté de différence significative dans le comportement des entreprises appliquant les IFRS par rapport à celles qui continuaient à utiliser les normes nationales. En revanche, Christensen et al. (2008) ont trouvé que les premières avaient tendance à moins lisser leurs résultats et moins retarder la

⁷Casta, J. – F. Stolowy, H. (2012). De la qualité comptable : mesure et enjeux. In Comptabilité, Société, Politique, Mélanges en l'honneur de Bernard Colasse (Eds, Nikitin, M., et Richard, C.). Paris : Economica, 97-111.

⁸DeFond, M.L. (2010). Earnings quality research : Advances, challenges and future research. *Journal of Accounting and Economics* 50 (2-3) : 402-409.

⁹Hoarau, C. (2008a). Gestion de l'information comptable par les dirigeants : les principes sont-ils plus dissuasifs que les règles ? *La Revue du FINANCIER* (168) : 102-108.

¹⁰Jeanjean, T. Stolowy, H. (2008 b). Les analystes financiers contribuent-ils à la qualité de l'information financière ? In *L'Art du Management Leadership Performance Développement durable*(Eds, Ramanantsoa, B.). Paris : HEC, Les Échos, Pearson, 103-110.

¹¹Raffournier, B., (2009). Comptabilité internationale. In *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit* (Eds, Colasse, B.). Paris : Economica, 1035-1046.

comptabilisation des pertes. Paananen (2008) montre que le passage obligatoire aux IFRS n'a pas eu d'effet sur le comportement des entreprises suédoises en matière de gestion du résultat.

Ces observations relativisent l'importance des normes comptables. Elles suggèrent que, comme l'ont montré Lang et al. (2006)¹², l'application de normes contraignantes ne suffit pas à assurer la qualité des chiffres comptables, celle-ci étant aussi fonction des caractéristiques institutionnelles de l'environnement dans lequel l'entreprise évolue (système juridique, degré de protection des investisseurs, etc.).

1.6. Incitations temporelles

Il est important de souligner que dans la littérature, on distingue les incitations permanentes des incitations temporaires. En effet, plusieurs circonstances ont été identifiées par les chercheurs comme pouvant avoir une influence sur le comportement comptable des dirigeants.

Parmi celles-ci, on peut citer : les premières introductions en bourse, les OPA, les changements de dirigeants, le rachat de l'entreprise par ses dirigeants (MBO : Management Buy Out).

En effet, en cas d'OPA, les dirigeants des entreprises cibles tendent à augmenter leur résultat pour signaler la qualité de leur management (particulièrement lors d'OPA hostiles), et convaincre les actionnaires actuels que la rentabilité de l'entreprise est satisfaisante et ne justifie pas les attaques hostiles de prédateurs. Lors des premières offres publiques de vente, les dirigeants tendent à gérer à la hausse leurs résultats, de manière à se conformer à leurs prévisions et/ou afin d'obtenir le prix de vente des titres le plus élevé possible. Lors de MBO, les dirigeants gèrent à la baisse leur résultat pour obtenir un prix d'achat de titres le plus faible possible. Enfin, lors de changement de dirigeants, le nouveau dirigeant procède, en général, à un apurement des comptes surtout si la succession est non routinière (Mard et Marsat, 2008¹³, 2009¹⁴).

L'expression de l'opportunisme des dirigeants à travers la gestion du résultat peut être plus ou moins freinée. Ce qui nous amène à développer les contraintes à la gestion du résultat (II).

2. Les contraintes à la gestion du résultat

2.1. Les attributs du conseil d'administration, les auditeurs et les comités d'audit

Selon Batsch et Bonsergent (2009, p. 106)¹⁵, «l'existence d'organes de contrôle intervenant sur la qualité de l'intention, comme le plus connu et le plus important pour la fonction comptable – le comité d'audit ou comité des comptes sont des éléments essentiels à l'image fidèle des comptes.

Dans une grande entreprise cotée, le comité d'audit est constitué d'administrateurs agissant pour le compte du conseil d'administration». Nous présenterons donc les travaux antérieurs examinant le conseil d'administration (2.1.1) et le comité d'audit (2.1.2) en tant que déterminants de la gestion du résultat, avant de présenter les travaux portant sur le rôle des auditeurs (2.1.3).

¹²Lang, M., Ready, J., Wilson, W. (2006). Earnings management and cross listing. Are reconciled earnings comparable to US earnings? *Journal of Accounting and Economics* 42 (3) : 255-283.

¹³Mard, Y., Marsat, S. (2008). Les stratégies comptables précédant un changement de dirigeant en France. *Finance Contrôle Stratégie* 11 (4) : 111-136.

¹⁴Mard, Y., Marsat, S. (2009). La gestion du résultat comptable autour d'un changement de dirigeant en France. *Comptabilité – Contrôle – Audit* (numéro thématique) : 141-170.

¹⁵Batsch, L., Bonsergent, D. (2009). *Les 100 mots de la comptabilité* Paris : P.U.F. Que sais-je ?

2.1.1. *Le conseil d'administration*

Depuis les travaux de Jensen et Meckling (1976) et de Fama (1980), la littérature conçoit le conseil d'administration comme un organe de contrôle, qui contribue à aligner les intérêts des dirigeants sur ceux des actionnaires et permet incidemment de réduire les coûts d'agence. Mais, là où les Anglo-Saxons considèrent que le conseil d'administration vise d'abord à protéger les intérêts des actionnaires, la conception française estime que son objectif premier est de défendre l'intérêt social de l'entreprise. Le rapport Viénot I (1995, p. 6) précise ainsi que « le conseil d'administration est une instance collégiale qui représente collectivement l'ensemble des actionnaires et à qui s'impose l'obligation d'agir en toutes circonstances dans l'intérêt social de l'entreprise ».

Pour apprécier l'efficacité ou la « qualité » du conseil dans sa mission disciplinaire, la littérature se réfère essentiellement à sa composition, et notamment au degré d'indépendance de ses membres par rapport à la direction générale (Souid et Stepniewski, 2010)¹⁶.

Dans le contexte français, il faut se référer au rapport Bouton (2002, p. 9)¹⁷ qui définit un administrateur indépendant comme quelqu'un qui « n'entretient aucune relation de quelque nature que ce soit avec la société, son groupe ou sa direction, qui puisse compromettre l'exercice de sa liberté de jugement ». Ce rapport fournit des critères d'appréciation de l'indépendance des administrateurs, à savoir de leur capacité d'exercer un regard critique sur les choix comptables des dirigeants.

Dans ces conditions, la littérature considère que la présence d'administrateurs indépendants, gage d'un contrôle de meilleure qualité, permet de limiter la gestion du résultat.

Peasnell et al. (2000)¹⁸ puis Klein (2002)¹⁹ ont, quant à eux, étudié l'influence des administrateurs externes sur la gestion du résultat comptable. Leurs résultats confortent les précédentes études et permettent d'établir une relation négative entre la proportion d'administrateurs externes et le niveau de gestion du résultat. Jeanjean (2002), Janin et Piot (2008)²⁰ confirment ces résultats et établissent un lien négatif et significatif entre la proportion d'administrateurs indépendants et la gestion du résultat dans le contexte français. Soulignons, par ailleurs, que le conseil d'administration peut exercer sa fonction ou la déléguer à des comités, comme le comité d'audit.

2.1.2. *Les comités d'audit*

La fonction première du comité d'audit est de surveiller le processus de reporting financier de l'entreprise (Komarev et Prat Dit Hauret, 2011)²¹. Pour ce faire, il réunit régulièrement les auditeurs externes de l'entreprise et les dirigeants internes financiers afin de : réviser les états financiers de l'entreprise, le processus d'audit et le contrôle interne. Sa taille est un facteur important de l'efficacité de

¹⁶Souid, S., Stepniewski, Y. (2010). Rôle du conseil d'administration et gestion des résultats. La Revue des Sciences de Gestion(243-244) : 35-41.

¹⁷Bouton, D. (2002). Pour un meilleur gouvernement des entreprises cotées. Rapport du groupe de travail présidé par Daniel Bouton. Document Mouvement des entreprises de France (MEDEF) et Association Françaises des entreprises Privées (AFEP-AGREF). Paris.

¹⁸Peasnell, K., Pope, P., Young, S. (2000). Accrual management to meet earnings target : UK evidence pre-post Cadbury. The British Accounting Review 32 (4) : 415-445.

¹⁹Klein, A. (2002). Audit committee, board of directors and earnings management. Journal of Accounting and Economics 33 (3) : 375-400.

²⁰Janin, R., Piot, C. (2008). L'influence des auditeurs externes et des comités d'audit sur le contenu informatif des manipulations comptables. La Revue des Sciences de Gestion (223) : 23-34

²¹Komarev, I., Prat Dit Hauret, C. (2011). Les comités d'audit dans la gouvernance des sociétés cotées, Revue Française de Comptabilité (441) : 58-62.

son contrôle (Beasley, 1996 ; Carcello et Neal, 2003). Les codes de bonnes pratiques de gouvernance recommandent que le comité comporte entre trois et cinq membres.

Ces codes recommandent également que le comité d'audit soit indépendant. Les rapports Viénot précisent que les administrateurs indépendants doivent représenter au moins un tiers des membres du comité, sachant que le comité doit comprendre au moins trois administrateurs.

Le rapport Bouton (2002) recommande que la proportion de membres indépendants soit portée à deux tiers.

Ces lois et codes ont donné une existence légale aux comités d'audit, les a dotés du pouvoir de supervision de la fonction d'audit au sein du dispositif de gouvernance des entreprises, et les a surtout rendus obligatoires dans les entreprises cotées.

Pour être efficace, un comité d'audit doit être actif. Les travaux antérieurs considèrent le nombre de réunions du comité d'audit comme une mesure de son activité (Piot et al., 2008)²².

Parmi les bonnes pratiques, il faut au moins une réunion par trimestre. En outre, les codes de bonnes pratiques de gouvernance recommandent l'existence d'au moins un membre expert en finance ou en comptabilité.

L'indépendance à elle seule ne suffit pas. C'est une condition nécessaire, mais insuffisante pour contrôler les dirigeants. En effet, l'expertise des membres du comité améliore la qualité des rapports financiers et évite le problème de gestion du résultat (Beasley, 1996²³ ; Carcello et Neal, 2003²⁴).

En effet, les recherches empiriques ont démontré que la présence d'un comité d'audit peut contribuer significativement à la qualité de l'information comptable et financière (Piot et Kermiche, 2009)²⁵.

Janin et Piot (2007, 2008) affirment que la présence d'un comité d'audit au sein du conseil d'administration, et uniquement celle-ci, a un effet réducteur sur les accruals discrétionnaires, révélant ainsi une tendance plus marquée au conservatisme. En revanche, ni l'indépendance ni la compétence de cet organe ne semblent avoir un impact significatif sur les différentes composantes du résultat comptable.

2.1.3. Les auditeurs

À l'instar du conseil d'administration, l'audit vise à réduire les coûts d'agence entre les différentes parties prenantes de l'entreprise. En effet, si l'information comptable doit servir à réduire l'asymétrie d'information entre les dirigeants et les autres partenaires de l'entreprise, dans le cadre de leurs relations politico-contractuelles, encore faut-il qu'elle reflète la situation réelle de l'entreprise.

La mission des auditeurs, et plus spécifiquement des commissaires aux comptes, dans le cadre de leur mission d'audit légal, consiste à vérifier et à exprimer une opinion sur les comptes. Ceux-ci doivent en l'espèce se prononcer sur la validité des documents financiers conformément au référentiel comptable utilisé. Ils certifient que les comptes annuels sont réguliers, sincères et donnent une image fidèle du

²²Janin, R., Piot, C. (2008). L'influence des auditeurs externes et des comités d'audit sur le contenu informatif des manipulations comptables. *La Revue des Sciences de Gestion* (223) : 23-34.

²³Beasley, M. (1996). An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud. *The Accounting Review* 71 (4) : 443-465.

²⁴Carcello, J. V., Neal, T. L. (2003). Audit committee independence and disclosure : Choice for financially distressed firms. *Corporate Governance : An International Review* 11 (4) : 289-299.

²⁵Piot, C., Kermiche, L. (2009). À quoi servent les comités d'audit ? Un regard sur la recherche empirique, *Comptabilité – Contrôle – Audit* 15 (numéro thématique) : 9-54.

résultat des opérations de l'exercice écoulé, ainsi que de la situation financière et du patrimoine de l'entreprise.

L'audit vise donc à fournir une assurance raisonnable, aux partenaires de l'entreprise, de la fiabilité des documents comptables transmis par les dirigeants. Le contrôle des auditeurs, en restreignant la liberté d'action des dirigeants en matière de choix comptables et financiers, contribue à réduire les coûts d'agence. Toutefois, la réduction effective des coûts requiert un audit de qualité, déterminé notamment par les compétences et l'indépendance des auditeurs (Citron et Taffler, 1992)²⁶.

Pour DeAngelo (1981, p. 186)²⁷, la qualité de l'audit est définie comme « la probabilité perçue par le marché qu'un auditeur donné détecte une erreur dans le système comptable du client et la rapporte ». L'auteure considère en outre que la compétence et l'indépendance, déterminants de la qualité de l'audit, sont liées à la taille de l'auditeur (son cabinet). En effet, si les grands cabinets disposent de moyens plus importants pour effectuer leurs missions et peuvent plus facilement supporter la perte d'un mandat, ils devraient fournir un audit de meilleure qualité. Deux arguments viennent, selon DeAngelo (1981), étayer cette hypothèse.

La première repose sur la perte de réputation, qui peut être plus importante pour les grands cabinets. Si les montants de leurs honoraires trouvent une justification dans leur réputation, ils ont plus à perdre si celle-ci est mise en défaut. Ils ont donc tout intérêt à pratiquer des audits de qualité pour préserver leur réputation (Bessière et Schatt, 2011). Le second argument tient au risque de poursuites plus fréquentes pour les grands cabinets. Ces derniers étant plus riches que les cabinets à taille humaine, les clients peuvent espérer dans le cas d'échec de leurs missions obtenir des dommages et intérêts plus conséquents. Ils seront donc plus enclins à engager des poursuites.

Les grands cabinets ont ainsi une motivation supplémentaire à fournir un audit de meilleure qualité. Plusieurs travaux considèrent par conséquent la taille du cabinet d'audit comme indicateur de qualité de l'audit et donc comme contrainte à la gestion du résultat. Parmi ces travaux, on peut citer ceux de DeFond et Jiambalvo (1991), Janin et Piot (2008) et Benkraiem (2007).

Dès 1991, DeFond et Jiambalvo montrèrent l'influence de l'appartenance du cabinet d'audit à un grand cabinet international (Big Eight) sur la diminution de la survenance d'erreurs comptables augmentant le résultat. Becker et al. (1998), Francis et al. (1999), Kim et al. (2003) ainsi que Mard (2002) conforte ce résultat en observant un lien négatif et significatif entre le niveau de gestion des résultats et l'appartenance à un Big Six. En revanche, Jeanjean (2001, 2002), puis Janin et Piot (2008), n'obtiennent pas de relation significative dans le contexte français, contrairement à Benkraiem (2007), qui obtient un lien négatif entre la gestion du résultat et l'appartenance des commissaires aux comptes à un Big Four.

Selon Chanson et Rougès (2012, p. 5)²⁸, « le seul fait d'avoir un commissaire aux comptes ne constitue pas véritablement un signal lorsqu'il s'agit d'une obligation légale, mais plutôt un indice au sens de Spence (2002). En revanche, par ses choix en matière de nomination, une entreprise pourra signaler la qualité des informations produites. ».

²⁶Citron, D.B., Taffler, R. J. (1992). The audit report undergoing concern uncertainties: An empirical analysis. *Accounting and Business Research* 22 (88) : 337-347.

²⁷DeAngelo, L. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of accounting and economics* 3 (3) : 183-199.

²⁸Chanson, G., Rougès, V. (2012). L'externalisation de la fonction comptable à l'épreuve de la théorie du signal. *Finance Contrôle Stratégie* : 15 (3).

2.2. La contrainte technique (temporelle)

Comme nous l'avons développé précédemment, les dirigeants bénéficient d'une certaine latitude en matière de choix comptables et financiers. La nature de ces choix possibles ne modifie pas le montant total des accruals sur une période, mais seulement leur distribution entre les différents exercices. La marge pour cette latitude n'est donc pas illimitée.

Comme le souligne Jeanjean (2001), la gestion du résultat (appréhendée par les accruals) obéit à une contrainte temporelle. En effet, sur une période donnée, constituée de plusieurs exercices comptables, la somme algébrique des résultats est constante (les accruals discrétionnaires valent en moyenne zéro sur la période observée). En effet, la capacité des dirigeants à gérer le résultat diminue avec l'effet cumulé de la gestion du résultat des années antérieures (Barton et Simko, 2002).

La littérature parle de « réversibilité temporelle » des choix comptables et financiers. Celle-ci a été testée par DeFond et Park (1997). Ils démontrent une relation significative et négative entre les choix comptables discrétionnaires de l'année courante avec ceux de l'année antérieure. Les résultats de Jeanjean (2001, 2002), ainsi que ceux de Benkraiem (2007), valident cette hypothèse. Cette dernière est sous-jacente aux études traitant du lissage des résultats.

2.3. L'éthique des producteurs et des contrôleurs de l'information comptable et financière.

Le choix éthique ne se posant que là où il existe un degré de liberté d'action. La gestion du résultat étant réalisée dans le cadre légal, il convient de s'interroger, en conséquence, sur le rôle que joue l'éthique des acteurs dans leurs choix comptables discrétionnaires.

La qualité du résultat comptable est définie comme « la capacité de celui-ci à refléter fidèlement la performance économique » (Raffournier, 2009, p. 442). En principe le résultat comptable serait avant tout considéré comme une richesse à partager entre les diverses parties prenantes de l'entreprise sous forme de dividendes (actionnaires), d'impôts (État) et de primes (salariés et dirigeants). En revanche, dans des pays comme les États-Unis, la comptabilité a pour but, en général, de servir les besoins des investisseurs. Or, ces derniers sont avant tout intéressés par la capacité du résultat à refléter fidèlement la performance économique réelle de l'entreprise.

Dans tous les cas, il y a une préférence pour un résultat non manipulé, incorporant immédiatement les bonnes et les mauvaises nouvelles, et respectant ainsi le principe de prudence, dimension constitutive de la qualité de ce résultat (Raffournier, 2009). L'objectivité du résultat comptable étant donc impossible et la norme incertaine, l'éthique doit prendre le relais (Colasse, 2007, 2012). C'est la signification profonde de la notion britannique de *true and fair view*, traduite de façon approximative en français par « image fidèle » (Colasse, 2007, 2012). À défaut d'être vraie (*true*), l'image de l'entreprise produite par la comptabilité doit être loyale (*fair*).

L'éthique est ainsi convoquée pour pallier les insuffisances éventuelles de la technique (Colasse, 2007, 2012).

En effet, l'élément éthique, parce qu'il est difficile à appréhender, peut se situer non pas au niveau des postulats de base des théories comptables, mais au niveau des objectifs de la comptabilité.

Le PCG (1999) place désormais l'image fidèle au rang de l'unique objectif de la comptabilité. Il s'agit bien, en effet, d'une notion d'ordre éthique, rappelant davantage ce que l'on appelle « les règles du jeu », dotées d'une logique particulière, plutôt que des directives d'un code de bonne conduite. L'image fidèle se positionne simultanément comme concept éthique de la comptabilité et élément central de la

représentation économique grâce auxquels peuvent être conciliées les contradictions du cadre comptable. Ceci lui donne alors une dimension supérieure et finalisant.

En effet, « sans une éthique de la part de ceux qui produisent [l'information], le risque est que le modèle comptable, complètement déconnecté du réel, ne devienne, pour parler comme Baudrillard (1981), qu'un "simulacre" de l'entreprise, utilisé à des fins de communication. ». (Colasse, 2012, p. 79)²⁹.

La gestion du résultat est un phénomène économique, mais aussi organisationnel (Jeanjean, 2002). En effet, le dirigeant n'est pas seul à choisir le résultat publié. Il s'agit d'une coproduction de plusieurs acteurs (Jeanjean, 2002) : producteurs (comptables, contrôleurs de gestion, administrateurs, etc.) et contrôleurs (auditeurs, analystes financiers, etc.). Les entreprises peuvent soit élaborer elles-mêmes, au sein de leurs services comptables, l'information comptable, soit confier à des personnes externes (experts-comptables) la tâche ou une partie de la tâche de l'élaboration des informations comptables.

Chanson et Rougès (2012, p. 4)³⁰ proposent de considérer « l'externalisation de la fonction comptable comme un signal adressé aux apporteurs de fonds ». Les auteurs considèrent que « le choix de faire réaliser sa fonction comptable limite la possibilité de fraude ou de gestion des données comptables ».

En effet, dans leur étude, Chanson et Rougès (2012, p. 4) soutiennent l'idée que la gestion du résultat « est plus facile lorsque la comptabilité est réalisée par des salariés soumis à l'autorité hiérarchique du dirigeant que lorsqu'elle est tenue par un prestataire externe. Outre l'absence de lien hiérarchique, ces comptables externes travaillent auprès de différents clients et peuvent plus facilement refuser les pratiques douteuses qui leur seraient demandées. Ils disposent souvent d'une expertise et de procédures qui leur permettent de justifier des refus opposés. Les experts-comptables comme les associations de gestion et de comptabilité doivent respecter la devise de l'Ordre "science, conscience, indépendance". Le code de déontologie de la profession leur fait obligation de "dénoncer le contrat qui les lie à leur client ou adhérent dès la survenance d'un événement susceptible de les placer dans une situation de conflit d'intérêts ou de porter atteinte à leur indépendance." ». « Dans cette logique, l'externalisation de la fonction comptable peut être interprétée comme un signal de la volonté du dirigeant de ne pas manipuler les comptes qui servent, notamment, à surveiller ses agissements. En accroissant les différents contrôles auxquels ses comptes sont soumis, cette décision limite ses capacités ultérieures de manœuvres opportunistes ». « Il s'agit donc d'une action menée par une entreprise qui communique sincèrement de l'information privée sur elle-même et qui lui permet de se distinguer : c'est donc un signal à destination des apporteurs de fonds actuels et potentiels. En l'absence d'obligation légale de communiquer sur l'externalisation, différents moyens permettent à ces derniers de prendre connaissance de celle-ci : assemblée générale des actionnaires, rapport annuel, roadshow, conférence call, communication financière... Par exemple, Bricorama précise dans son rapport annuel 2009 (p. 70) : "La consolidation du groupe aux normes IAS/IFRS est gérée sur le logiciel Magnitude de l'éditeur Cartesis et externalisée auprès du cabinet Price Waterhouse Coopers." »³¹. Toutefois, il convient de rappeler qu'en général l'externalisation de la fonction comptable ne concerne que de petites et moyennes entreprises (PME), voire des entreprises de taille intermédiaire (ETI).

²⁹Colasse, B. (2012). Les fondements de la comptabilité. Paris : La découverte « Repères ».

³⁰Chanson, G., Rougès, V. (2012). L'externalisation de la fonction comptable à l'épreuve de la théorie du signal. Finance Contrôle Stratégie : 15 (3).

³¹Chanson et Rougès (2012, p. 4-5)

2.4. Une transparence comptable et financière accrue

La mise en place de contrats incitatifs (contrats de rémunération, contrats de dette), en partie fondés sur la performance comptable de l'entreprise, peut constituer, comme nous l'avons développé précédemment, une incitation à la gestion du résultat. Cependant, la mise en place de ces contrats peut être optimale lorsqu'elle incite le dirigeant à révéler une partie de l'information dont il dispose (Mard, 2006). Dye et Verrechia (1995) développent un modèle où la révélation de l'information relative aux contrats de rémunération du dirigeant permet d'atténuer les coûts d'agence entre dirigeants, actionnaires et investisseurs.

Par ailleurs, les clauses restrictives dans les contrats de dette calculent des ratios non seulement à partir des résultats comptables, mais aussi à partir du niveau d'endettement et des frais financiers.

En effet, outre les informations relatives aux contrats incitatifs, la divulgation d'informations sur l'entreprise est susceptible de limiter la gestion du résultat.

Selon Mard (2005), la publication par les entreprises d'informations relatives aux fondamentaux de l'activité et d'informations sectorielles pourrait permettre de réduire l'asymétrie d'information entre les dirigeants et les utilisateurs de l'information comptable. En s'appuyant sur une étude théorique de Dutta et Giggler (2002), Mard (2005) souligne également que la publication d'informations prévisionnelles est un moyen de réduire l'asymétrie d'information. Cette divulgation d'informations privées est ainsi susceptible d'atténuer la gestion du résultat. Toutefois, une forte fréquence de ces publications n'a pas que des vertus, elle peut, en effet, déstabiliser les marchés et même encourager la gestion du résultat.

CONCLUSION :

La théorie « politico-contractuelle » composant de la « théorie positive de la comptabilité » apporte, à travers la théorie de l'agence, des éléments d'analyse aux nombreux conflits d'intérêts qui opposent le principal (l'actionnaire) à l'agent (le dirigeant) dans les entreprises. Outre, son apport dans la compréhension des pratiques de gestion du résultat, elle a permis aux travaux de recherche d'intégrer la dimension « gouvernance » (notamment la structure de propriété) en plaçant l'asymétrie informationnelle au cœur de la relation d'agence. En outre, selon la théorie de l'information, les dirigeants vont chercher à émettre un signal positif fort de ralliement aux intérêts des actionnaires en adoptant une politique de divulgation volontaire. Néanmoins, les dirigeants peuvent décider de ne pas divulguer certaines informations à cause de coûts élevés, de la concurrence sur le marché de l'entreprise et des risques de poursuites judiciaires dont ils pourraient être l'objet si les informations divulguées se révélaient fausses. Ces deux théories insistent sur le rôle des dirigeants dans la conduite d'une politique comptable. Ces derniers, étant les seuls à connaître la réalité économique de l'entreprise et sa véritable situation financière, peuvent :

- d'une part, décider de divulguer volontairement des informations privilégiées sur la situation et les potentialités de l'entreprise ;
- d'autre part, gérer le résultat comptable à leur avantage ou à celui d'un ou des actionnaires(s)/propriétaire(s).

Le résultat comptable, bien que constituant une faible proportion de l'information financière globale fournie par les entreprises cotées, est une composante essentielle de l'information diffusée aux marchés financiers (Lakhal, 2006). C'est un élément important qui fournit aux différentes parties prenantes les moyens de juger de la performance financière de l'entreprise. Dans cette perspective, nous étudierons,

dans notre prochain article, la relation entre ces deux dimensions de la politique comptable et l'effet que peut avoir la structure de propriété

BIBLIOGRAPHIE

1. Labelle, R., & Schatt, A. (2005). Structure de propriété et communication financière des entreprises françaises. *Revue Finance Contrôle Stratégie*, 8 (3), 77-104.
2. Labelle, R., & Thibault, M. (1998). Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale : en test de l'hypothèse des coûts politiques. *Comptabilité Contrôle Audit*, 4 (1).
3. Schipper (1989), Lambert, R. A. (2006). Agency theory and management accounting. *Handbooks of management accounting research*, 1, 247–268.
4. Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting review*, 112–134.
5. Mukendi-Kabongo, T. (1994). *Analyse des stratégies de publication des résultats comptables : lissage, accroissement et diminution ; revue de la littérature empirique et application aux sociétés suisses*. Lang.
6. Zmijewski, M. E., & Hagerman, R. L. (1981). An income strategy approach to the positive theory of accounting standard setting/choice. *Journal of accounting and Economics*, 3 (2), 129–149.
7. Saada, T. (1995). Les déterminants des choix comptables. *Comptabilité contrôle audit*, 1 (2).
8. Schipper, Katherine. "Earnings management." *Accounting horizons* 3.4 (1989): 91.
9. Mard, Yves. "Vers une information comptable plus transparente : l'apport des recherches portant sur la gestion des résultats comptables." *Comptabilité et Connaissances* . 2005.
10. Lakhal, L., Pasin, F. et Limam, M. (2006). Pratiques de gestion de la qualité et leur impact sur la performance. *Journal international de gestion de la qualité et de la fiabilité*, 23 (6), 625-646.
11. Chanson, G., & Rougès, V. (2006, May). Les déterminants de l'externalisation de la fonction comptable : une approche par la théorie positive de la comptabilité. In *Comptabilité, contrôle, audit et institution (s)* (pp. CD-Rom).
12. Colasse, B. (2007). *Les fondements de la comptabilité* (No. halshs-00153514).
13. Mard, Yves. "Vers une information comptable plus transparente : l'apport des recherches portant sur la gestion des résultats comptables." *Comptabilité et Connaissances*. 2005.