UNIVERSITÉ DE GENÈVE

Archive ouverte UNIGE
https://archive-ouverte.unige.ch

Article scientifique | Article | 1999

Published version | Open Access

This is the published version of the publication, made available in accordance with the publisher's policy.

Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière

Dumontier, Pascal; Raffournier, Bernard

How to cite

DUMONTIER, Pascal, RAFFOURNIER, Bernard. Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière. In: Comptabilité - Contrôle - Audit (CCA): La revue de l'AFC, 1999, vol. 5, n° 3, p. 179–197. doi: 10.3917/cca.053.0179

This publication URL: https://archive-ouverte.unige.ch/unige:41582
Publication DOI: 10.3917/cca.053.0179

© This document is protected by copyright. Please refer to copyright holder(s) for terms of use.

CAIRN.INFO
Chercher, repérer, avancer.

VINGT ANS DE RECHERCHE POSITIVE EN COMPTABILITÉ FINANCIÈRE

Pascal Dumontier et Bernard Raffournier

Association Francophone de Comptabilité | *Comptabilité - Contrôle - Audit*

1999/3 - Tome 5
pages 179 à 197

ISSN 1262-2788

Article disponible en ligne à l'adresse:

---

http://www.cairn.info/revue-comptabilite-controle-audit-1999-3-page-179.htm

---

Pour citer cet article :

Dumontier Pascal et Raffournier Bernard, « Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière », *Comptabilité - Contrôle - Audit*, 1999/3 Tome 5, p. 179-197. DOI : 10.3917/cca.053.0179

Distribution électronique Cairn.info pour Association Francophone de Comptabilité.

© Association Francophone de Comptabilité. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière

Pascal DUMONTIER et Bernard RAFFOURNIER

Résumé

La recherche positive en comptabilité financière vise, d'une part, à apprécier le contenu informatif des chiffres comptables et, d'autre part, à expliquer les décisions comptables à partir des relations d'agence et des coûts politiques. Cet article propose un examen des évolutions qui ont marqué ce courant de recherche au cours des vingt dernières années.

MOTS CLÉS. – COMPTABILITÉ FINANCIÈRE – POSITIVISME – MARCHÉ FINANCIER – DÉCISION COMPTABLE – THÉORIE COMPTABLE.

Abstract

The objectives of positive accounting research are twofold. First, it is aimed at determining the usefulness of accounting numbers for valuation purposes by investigating the relation between accounting figures and stock prices. Second, it provides explanations of accounting practices by focusing on agency and political costs. This article reviews the positive accounting literature. It describes its evolution and the current state of positive accounting theory.

KEYWORDS. – FINANCIAL ACCOUNTING – POSITIVISM – FINANCIAL MARKET – ACCOUNTING DECISION – ACCOUNTING HISTORY.

Correspondance :

Pascal Dumontier
ESA – Université Pierre Mendès France
BP 47
F-38040 Grenoble
e-mail : pascal.dumontier@esa.upmf-grenoble.fr

Bernard Raffournier
HEC – Université de Genève
102 bd Carl Vogt
CH-1211 Genève 4
e-mail : bernard.raffournier@hec.unige.ch

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

Introduction

Ces vingt dernières années, la recherche en comptabilité financière a été marquée par le développement de l'approche positive, dont le but est de décrire et expliquer les comportements des producteurs et des utilisateurs de l'information comptable. Ce courant, qui est rapidement devenu dominant dans les pays anglo-saxons, s'impose progressivement dans le reste du monde, alignant ainsi la comptabilité sur une évolution constatée depuis de nombreuses années en économie et en finance.

Cet article propose une brève synthèse de ce courant de recherche. Compte tenu du format imposé et de l'étendue du sujet, nous nous contenterons de décrire les principaux champs d'étude sans entrer dans le détail des articles cités. Nous analyserons d'abord les recherches sur le contenu informatif des chiffres comptables avant de nous intéresser à l'explication des décisions comptables des entreprises.

1. L'information comptable et les marchés financiers

L'un des objectifs de la comptabilité est de produire une information utile à la décision d'investissement, qui permette d'apprécier les perspectives d'avenir de l'entreprise. Les études conduites en la matière sont fondamentalement de deux types. Les premières, dites études de réaction, se proposent de mesurer la réaction des cours de Bourse au moment de la publication de données comptables. Les secondes, dites études d'association, visent à déterminer si la situation de l'entreprise, telle qu'elle est décrite par le système comptable, est conforme à celle qui est perçue par les investisseurs. Soulignons dès à présent que si les études conduites en la matière portent uniquement sur des entreprises cotées en Bourse, leurs conclusions dépassent largement le cadre de ces seules sociétés et sont aisément transposables à toute entreprise. Les marchés financiers ne constituent qu'une référence pour juger objectivement, tout du moins si l'on accepte l'hypothèse d'efficience de ces marchés, la qualité informative des chiffres comptables divulgués.

1.1. Les études de réaction

Ces études postulent que si les chiffres comptables possèdent un contenu informatif, parce qu'ils permettent d'apprécier les performances et le devenir de l'entreprise, les investisseurs les utiliseront pour réviser leurs anticipations. Cela les amènera naturellement à modifier la composition de leur portefeuille d'actifs. La divulgation d'informations comptables doit alors entraîner des variations de cours significatives et un nombre de transactions boursières anormalement élevé.

1.1.1. LA RÉACTION DES COURS DE BOURSE À L'ANNONCE DES RÉSULTATS ANNUELS

La première étude de ce type a été conduite aux États-Unis par Beaver (1968). L'auteur mesure la réaction des cours au moment de la publication du résultat net annuel, au moyen de la variance des taux de rentabilité observés. Il s'attend à ce que cette dernière soit « anormalement » élevée au

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

moment de la divulgation du résultat net, si celui-ci possède un contenu informatif significatif. Conformément à ses attentes, Beaver observe des mouvements de cours d'ampleur inhabituelle associés à la publication du résultat. Dans le même article, il montre aussi que l'annonce des résultats entraîne des volumes d'échange de titres bien supérieurs à ceux observés en général. Les résultats plus récents de Cready et Mynatt (1991) confirment ce phénomène et valident l'hypothèse du contenu informatif des chiffres comptables.

Plusieurs chercheurs ont adapté la démarche de Beaver en appréhendant une éventuelle réaction des investisseurs au moyen de la rentabilité anormale de l'action au moment de la publication du résultat net annuel. Cette rentabilité anormale, imputable au contenu informatif du résultat divulgué, correspond à l'écart entre la rentabilité effective de l'action et la rentabilité qu'elle aurait dû afficher si aucune information n'avait été divulguée. La méthodologie mise en œuvre consiste d'abord à déterminer si le résultat publié véhicule des informations favorables ou défavorables parce qu'il est supérieur ou inférieur au résultat attendu. Elle consiste ensuite à déterminer si les annonces favorables (défavorables) sont associées à des rentabilités anormales statistiquement positives (négatives). Les résultats obtenus en Grande-Bretagne par Brookfield et Morris (1992), au Canada par Desrochers (1991) ou en France par Gajewski et Quéré (1998) tendent à valider l'hypothèse du contenu informatif du résultat net.

Comme le souligne Lev (1989), l'ampleur des variations de cours observées à la suite de la divulgation du résultat net est toutefois généralement faible. Ceci incite à penser que le contenu informatif de cette donnée comptable majeure n'est que marginal, probablement parce que l'information qu'elle est censée véhiculer est déjà en grande partie intégrée par tous ceux qui analysent régulièrement les décisions de l'entreprise et l'évolution de son environnement. Considérant que l'entreprise est d'autant moins l'objet d'une attention régulière des investisseurs qu'elle est petite, Grant (1980) aux États-Unis, Firth (1981) en Grande-Bretagne ou Gajewski et Quéré (1998) en France ont validé cette hypothèse en montrant que l'ajustement des cours à l'annonce du résultat annuel est d'autant plus fort que la capitalisation boursière de l'entreprise est faible.

1.1.2. LA RÉACTION DES COURS DE BOURSE À L'ANNONCE DE CHIFFRES COMPTABLES SPÉCIFIQUES

Le résultat net n'étant pas la seule donnée produite par le système comptable, plusieurs chercheurs ont utilisé la méthodologie des études de réaction pour apprécier le contenu informatif de divers chiffres comptables. Les situations intermédiaires, publiées régulièrement par les sociétés cotées en Bourse, ont été l'objet d'une attention toute particulière. Les résultats obtenus en la matière par Joy et al. (1977) et par Atiase (1987) aux États-Unis, ou par Opong (1995) en Grande-Bretagne, sont tout à fait intéressants puisqu'ils montrent que ces données comptables, bien qu'étant moins précises et moins sophistiquées que le résultat net annuel, sont tout aussi utiles à l'investisseur. Il apparaît en effet que la publication des situations comptables intermédiaires entraîne des réactions de cours d'ampleur comparable, voire même supérieure, à celles observées lors de la divulgation du résultat annuel. À cet égard, les résultats de Rippington et Taffler (1995) en Grande-Bretagne sont particulièrement édifiants.

Ces chercheurs ont mesuré la réaction des cours de Bourse consécutive à quatre événements distincts : l'annonce préliminaire du seul résultat annuel, la publication des états financiers dans leur

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

globalité, l'assemblée générale des actionnaires et l'annonce de résultats trimestriels intermédiaires. Ils observent que les réactions les plus fortes sont associées à l'annonce préliminaire du résultat annuel (avant toute divulgation du contenu des états financiers) ; mais aussi à l'annonce des résultats trimestriels provisoires. Ils constatent aussi une faible réaction des cours à la suite de l'assemblée générale des actionnaires, qu'ils imputent aux informations complémentaires qui peuvent être communiquées par les dirigeants de l'entreprise à cette occasion. En revanche, la publication des états financiers n'a aucun impact sur les cours de bourse des sociétés concernées, sauf pour un nombre réduit de sociétés de leur échantillon. Considérant que ces sociétés constituent un terrain d'étude particulièrement intéressant, ils se livrent à une analyse exhaustive de leurs états financiers pour comprendre ce qui a motivé les ajustements de cours observés. Ils constatent que tous les états financiers étudiés contiennent des informations particulières, que ce soit dans le rapport des auditeurs, dans le tableau de financement, dans la répartition du chiffre d'affaires par activités ou par secteurs géographiques, etc., qui ne pouvaient pas être anticipées à la suite de l'annonce préliminaire du résultat. Cela amène Rippington et Taffler à confirmer l'utilité sociale des rapports annuels d'activité, leur contenu informatif étant essentiellement de nature confirmatoire.

Outre leur résultat, les entreprises publient fréquemment, de manière volontaire ou pour répondre aux exigences des organismes de normalisation comptable, des informations relatives à la répartition de leur chiffre d'affaires par activités ou par zones géographiques. Plusieurs chercheurs, essentiellement nord-américains, ont mis en œuvre des études de réaction pour juger l'utilité de telles informations. Kochaneck (1974) et Boastman et *al.* (1993) montrent que la réaction du marché, suite à la divulgation des informations sectorielles, est d'autant plus nette que l'information est riche. Constatant que la variation de cours consécutive à l'annonce du résultat net est plus faible lorsque l'entreprise publie par ailleurs des données sectorielles, Senteney (1990) considère que ces dernières présentent un caractère informatif marqué.

Bien qu'elle n'y soient pas contraintes, plusieurs entreprises publient régulièrement des prévisions relatives à leurs résultats futurs. Les études conduites par Penman (1980), Ajinkya et Gift (1984), Waymire (1984) ou Han et al. (1989) aux États-Unis, montrent que ces divulgations entraînent des mouvements de cours significatifs. En France, Mai et Tchéméni (1997) observent que de telles prévisions engendrent des rentabilités et des volumes de transaction anormalement élevés. Force est donc de constater que les prévisions de chiffres comptables, émanant des dirigeants eux-mêmes, présentent un contenu informatif certain, qui amène les investisseurs à modifier la composition de leurs portefeuilles.

1.1.3. LA PRISE EN COMPTE DES CHIFFRES COMPTABLES PAR LES ANALYSTES FINANCIERS

Les études mentionnées précédemment jugeaient la capacité des chiffres comptables à permettre une meilleure anticipation du devenir de l'entreprise en analysant le comportement de l'ensemble des investisseurs, au moment où ils prennent connaissance de ces chiffres. Plusieurs études se sont concentrées sur l'attitude des seuls analystes financiers face aux chiffres comptables, considérant que ces derniers devaient être les premiers concernés par leur éventuel contenu informatif. L'intuition de ces études est simple. Elle part du principe que si l'information comptable permet de mieux appréhender l'avenir de l'entreprise, sa divulgation doit amener les analystes financiers à réviser leurs

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

prévisions. Les méthodologies mises en œuvre consistent donc à montrer que la publication de données comptables amène les analystes à revoir leurs prévisions, qui portent généralement sur les bénéfices futurs attendus. Elles consistent aussi à s'assurer que les nouvelles prévisions sont moins dispersées et moins erronées que celles qui avaient été réalisées avant la prise en compte des chiffres comptables publiés. Pour ce faire, les chercheurs mesurent à la fois l'erreur et la dispersion des prévisions avant, puis après la divulgation du chiffre comptable qu'ils étudient. L'erreur de prévision est égale à l'écart entre le résultat comptable prévu par l'analyste et le résultat effectivement réalisé par l'entreprise. La variance des prévisions est généralement retenue comme mesure de la dispersion.

Il apparaît que la divulgation des résultats annuels conduit les analystes financiers à adapter leurs prévisions. Toutefois, Brown et Han (1992) observent une réduction de la dispersion de ces prévisions alors que, curieusement, Morse et al. (1991) observent un accroissement de leur dispersion, ce qui tendrait à montrer que le contenu informatif des résultats comptables annuels est ambigu. Les études relatives à l'évolution des prévisions des analystes financiers à la suite de la publication de situations comptables intermédiaires parviennent à des conclusions plus homogènes puisque Abdel-Khalik et Espejo (1978), tout comme Brown et Rozeff (1979), montrent que ces publications réduisent à la fois les dispersions et les erreurs de prévision. En ce qui concerne les données sectorielles, Baldwin (1984) et Swaminathan (1991) aux États-Unis ou Hussain (1997) en Grande-Bretagne observent que ces dernières contribuent significativement à accroître la qualité des prévisions produites par les analystes financiers.

1.2. Les études d'association

Considérant que, sur un marché efficient, les prix des actions mesurent la valeur actuelle des revenus que les investisseurs attendent, les études d'association s'appuient sur les cours cotés pour apprécier le contenu informatif des chiffres comptables. Elles visent à déterminer si les perspectives d'avenir de l'entreprise, telles qu'elles sont reflétées par les cours boursiers, sont en adéquation avec celles que les chiffres comptables permettent d'appréhender.

La première étude de ce type fut menée par Ball et Brown (1968) sur un échantillon de sociétés américaines. Ces auteurs ont d'abord scindé leur échantillon en deux groupes selon que le résultat comptable déclaré était supérieur ou inférieur à celui que les investisseurs étaient censés anticiper. Ils ont ensuite analysé l'évolution des cours des actions des sociétés de chaque groupe durant l'exercice comptable qui avait servi de référence pour le calcul du résultat non anticipé. Ils ont ainsi pu constater que les entreprises qui avaient annoncé des résultats supérieurs (inférieurs) à ceux attendus, avaient vu leurs cours de bourse croître (baisser) régulièrement tout au long de l'année. Cela les a amenés à conclure que le système comptable produit un résultat qui est conforme à ce que les investisseurs avaient pu anticiper par ailleurs, à partir d'un suivi attentif des décisions de gestion de l'entreprise et de l'évolution de son environnement. Le résultat comptable possède donc un contenu informatif certain.

1.2.1. LA PERTINENCE DE L'APPROCHE COMPTABLE

La méthodologie définie par Ball et Brown a été reprise avec diverses variantes dans de très nombreuses études qui se proposent toutes d'apprécier la pertinence des chiffres comptables en

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

mesurant l'intensité de la relation qui lie tel ou tel indicateur comptable au cours de Bourse ou à la rentabilité boursière de l'entreprise. Cette relation est supposée linéaire. Son intensité est mesurée au moyen du coefficient de détermination (R^2) obtenu en régressant en coupe instantanée le cours de l'action ou sa rentabilité avec l'indicateur comptable étudié.

L'indicateur qui a été l'objet de la plus grande attention est bien évidemment le résultat net. Les résultats obtenus aux États-Unis par Beaver et *al.* (1980) et par Easton et Harris (1991), en Grande-Bretagne par Strong (1993), en Allemagne par Harris et *al.* (1994) ou en France par Dumontier et Labelle (1998) montrent que la relation entre la mesure de la performance boursière et le résultat net comptable est toujours positive et statistiquement significative. Les R^2 obtenus sont faibles ; ils oscillent en général entre 5 et 20 %. Beaver et *al.* (1980) et Dumontier et Labelle (1998) montrent que la faiblesse des coefficients de détermination s'explique en partie par le fait que le résultat comptable est mesuré avec une erreur, pouvant venir de l'application de tel ou tel principe comptable dont le fondement économique n'est pas certain. Ils observent ainsi que le fait de travailler sur des portefeuilles de titres, plutôt que sur des actions individuelles, entraîne un accroissement significatif des R^2. Par conséquent, l'utilisateur attentif des chiffres comptables, apte à tenir compte d'éventuelles erreurs de mesure, devrait disposer d'une vision de la situation de la firme bien meilleure que ce que la statistique suggère. Par ailleurs, Lev (1989), Easton et *al.* (1982) ou Dumontier et Labelle (1998) montrent que les R^2 augmentent significativement avec l'horizon considéré, tout simplement parce qu'il y a un décalage entre le moment où l'investisseur réagit et le moment où la comptabilité enregistre. L'analyse des chiffres comptables sur plusieurs périodes plutôt que sur un seul exercice devrait donc permettre une meilleure interprétation de la performance de l'entreprise et une meilleure appréhension de ses perspectives de croissance.

Le système comptable n'ayant pas pour unique vocation la production du résultat net, plusieurs chercheurs ont utilisé la méthodologie des études d'association pour juger le contenu informatif de plusieurs autres indicateurs comptables. L'étude la plus significative en la matière est celle de Lev et Thiagarajan (1993). Elle montre qu'une analyse exhaustive des chiffres produits par la comptabilité améliore très significativement la compréhension de la situation de l'entreprise. Le fait de retenir, outre le résultat net comptable, onze autres indicateurs parmi ceux qui sont le plus fréquemment étudiés permet de tripler les coefficients de détermination obtenus. Cette étude montre aussi de manière formelle que, conformément à l'usage, il est impératif d'interpréter les chiffres comptables en tenant compte de la conjoncture économique qui prévalait au moment où ces chiffres ont été produits. Lev et Thiagarajan montrent en effet que la capacité des indicateurs comptables à refléter les performances boursières de l'entreprise augmente si les quinze années qu'ils étudient sont réparties en plusieurs groupes selon que l'inflation, le niveau du PNB ou la variation des stocks est faible ou forte.

La principale difficulté d'une comptabilité d'engagements vient de ce qu'elle ne se limite pas à un simple enregistrement de flux. Elle se propose aussi de décaler dans le temps l'impact de certains flux de manière à offrir un meilleur reflet de la situation de l'entreprise. Les études d'association ont permis à plusieurs chercheurs de valider la pertinence de l'approche comptable. Ainsi Rayburn (1986) ou Bowen et *al.* (1987) ont montré que le contenu informatif du résultat produit par la comptabilité d'engagements est systématiquement supérieur à celui du simple excédent de trésorerie, tel qu'il serait mesuré au moyen d'une comptabilité de caisse. Dechow (1994) ou Subramanyam (1996) ont par ailleurs mis en évidence que les charges et produits décalés (*accruals* en anglais)

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

présentent un contenu informatif certain et contribuent à une meilleure compréhension de la situation de l'entreprise.

1.2.2. LES CONTENUS INFORMATIFS RESPECTIFS DES DIVERS SYSTÈMES COMPTABLES

Les recherches comptables normatives visent à préconiser l'application de telle norme plutôt que telle autre. La recherche positive contribue à l'élargissement des recherches normatives dans la mesure où elle permet d'apprécier le bien-fondé des normes appliquées, en considérant que la meilleure norme est celle qui permet d'appréhender le mieux les perspectives d'avenir de l'entreprise, parce qu'elle produit les chiffres comptables qui sont le plus étroitement liés à ses performances boursières. Ainsi pour apprécier l'intérêt de l'application de la 4e directive européenne, Joos et Lang (1994) comparent les coefficients de détermination résultant de l'association des rentabilités boursières et des résultats comptables d'entreprises allemandes, anglaises et françaises. Ils constatent d'une part de fortes divergences entre ces coefficients, aussi bien avant qu'après l'application de la directive et, d'autre part, une augmentation significative des R^2 de chaque pays après la mise en place de la directive. Cela les amène à conclure que cette dernière n'a pas significativement contribué à l'harmonisation des pratiques comptables, même si elle a eu pour effet d'accroître le contenu informatif des résultats publiés.

En suivant une démarche très similaire, Alford et *al.* (1993) ont comparé le contenu informatif des résultats comptables des entreprises de plusieurs pays avec celui des résultats publiés par les firmes américaines. Ils montrent ainsi que les résultats comptables des entreprises australiennes, anglaises, françaises et hollandaises sont plus fortement corrélés aux performances boursières, et donc plus pertinents, que les résultats des entreprises américaines. En ce qui concerne les entreprises danoises, allemandes, italiennes, singapouriennes et suédoises, ils observent en revanche le phénomène inverse.

2. Les décisions comptables des entreprises

Si ces deux dernières décennies ont vu prospérer les recherches relatives au contenu informatif des chiffres comptables, elles coïncident aussi avec l'apparition et le développement de la « théorie politico-contractuelle de la comptabilité » (Raffournier, 1990) dont le but est d'expliquer les décisions comptables à partir des relations d'agence et des coûts politiques auxquels les entreprises sont soumises. Bien que le cadre théorique de ces recherches soit maintenant bien connu, il n'est peut être pas inutile d'en rappeler brièvement les hypothèses.

2.1. Les hypothèses

La théorie de l'agence considère l'entreprise comme un ensemble d'individus qui recherchent la maximisation de leur utilité personnelle. Chaque membre de l'organisation a des intérêts propres en fonction de son rôle dans l'entreprise. La coordination des actions individuelles s'effectue par la conclusion de contrats, formels ou informels, censés définir les obligations de chacun et la rémunération correspondante. L'entreprise peut donc être vue comme un « nœud de contrats » (Jensen,

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

1983) ou de relations d'agence entre les divers partenaires *(stakeholders)* qui la composent. La théorie des choix comptables s'est particulièrement intéressée à deux de ces relations.

La première est celle qui existe entre les actionnaires et les dirigeants. Comme Jensen et Meckling (1976) l'ont montré, tout dirigeant qui ne possède pas la totalité des actions de son entreprise a intérêt à consommer une partie de la richesse de la firme sous forme de satisfactions personnelles (rémunération excessive, avantages en nature, satisfactions personnelles, etc.) dans la mesure où les coûts correspondants sont supportés par l'ensemble des actionnaires. Pour réduire cette incitation, la rémunération des managers est souvent, au moins en partie, indexée sur le résultat de l'entreprise. On en déduit l'hypothèse suivante :

H1 : Les entreprises dans lesquelles la rémunération des dirigeants comporte une clause d'intéressement aux résultats choisissent les méthodes comptables qui accélèrent la comptabilisation des bénéfices.

L'autre relation d'agence importante est celle qui lie les actionnaires aux créanciers. Étant donné que l'ensemble des ressources de l'entreprise est géré par les actionnaires (ou plus précisément par les dirigeants agissant comme mandataires de ces derniers) [1], les propriétaires ont la possibilité de détourner à leur profit les fonds apportés par les créanciers. La façon la plus simple d'opérer un tel transfert de richesse est de distribuer sous forme de dividendes les ressources empruntées. Étant donné que les dividendes ne peuvent être prélevés que sur les bénéfices, les actionnaires ont intérêt à choisir les méthodes qui augmentent le résultat. D'autres transferts de richesse peuvent être obtenus en investissant les fonds empruntés dans des actifs plus risqués que ceux déjà en place. L'accroissement du risque en résultant doit en effet provoquer une hausse de la rentabilité des actions. Par contre, les créanciers sont pénalisés car leur espérance de rémunération diminue en raison de l'augmentation de la probabilité de faillite. Pour éviter ces transferts de richesse des créanciers aux actionnaires, les contrats de prêts comprennent, au moins dans les pays anglo-saxons, des clauses qui visent à limiter les distributions de dividendes et à empêcher l'accroissement du risque de l'entreprise. Elles imposent généralement des limites aux ratios de distribution de dividendes ou d'endettement. Étant donné que ces clauses sont, pour la plupart, basées sur des chiffres comptables, les entreprises les plus proches des limites imposées doivent être attentives aux conséquences du choix des méthodes sur le respect de ces clauses. On en déduit l'hypothèse suivante :

H2 : Les entreprises les plus proches des limites imposées par les contrats de prêt choisissent les méthodes qui diminuent la probabilité d'une violation de ces clauses.

La troisième hypothèse de la théorie politico-contractuelle ne dérive pas de la théorie de l'agence mais de celle de la réglementation. Selon Watts et Zimmerman (1986), le processus politique est une compétition pour le partage des richesses. Pour se faire réélire, les hommes politiques doivent redistribuer à leurs électeurs une partie de la richesse nationale sous forme de services publics gratuits (éducation, santé, routes, etc.), de subventions ou de tarifs protégés. Pour cela, ils imposent aux producteurs de richesse que sont les entreprises des impôts ou des réglementations génératrices de coûts d'opportunité. Pour déterminer ces prélèvements, les hommes politiques se basent prioritairement sur les résultats des entreprises, un bénéfice « anormalement » élevé étant interprété comme la manifestation d'une rente monopolistique ou oligopolistique qui justifie un prélèvement complémentaire. Toutes les entreprises ne sont pas également sujettes à ces coûts politiques, certaines étant, de par leur taille ou leur appartenance à un secteur réglementé, surveillées plus que

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

d'autres par la classe politique et les médias. Pour éviter des coûts politiques, ces entreprises ont donc intérêt à minimiser leurs résultats. Autrement dit :

H3 : Les entreprises les plus sujettes à des coûts politiques choisissent les méthodes comptables qui retardent la comptabilisation des bénéfices.

2.2. Les études empiriques

Les hypothèses précédentes ont été utilisées pour expliquer toutes sortes de décisions comptables.

2.2.1. LES CHOIX DE MÉTHODES COMPTABLES

La décision comptable qui a suscité le plus d'intérêt de la part des chercheurs est probablement le choix de la méthode d'évaluation des stocks (FIFO, LIFO ou coût moyen pondéré). L'importance du sujet tient au fait que, aux États-Unis, c'est la seule décision comptable à avoir une incidence fiscale. Hunt (1985) et Kuo (1993) ont trouvé que les coûts d'agence jouent un rôle dans le choix de LIFO ; alors que Lee et Hsieh (1985) et Cushing et LeClere (1992), qui prennent aussi en compte les motivations fiscales, concluent plutôt à la primauté de ces dernières. Une étude menée au Canada par Archambault et Archambault (1994) confirme l'influence des variables politico-contractuelles.

De nombreuses autres décisions comptables ont également été étudiées, notamment le traitement des intérêts d'emprunts (Bowen et *al.*, 1981 ; Zimmer, 1986) ; des frais de recherche-développement (Daley et Vigeland, 1983) ; des locations financières (El-Gazzar et *al.*, 1986) ; le mode de comptabilisation des regroupements d'entreprises (acquisition ou mise en commun des intérêts) (Dunne, 1990 ; Nathan et Dunne, 1991) ; des impôts différés (report total ou partiel) (Arnold, 1994 ; Gupta, 1995) ; ou encore le choix de la durée d'amortissement du goodwill (Hall, 1993). Certains articles examinent plusieurs choix de méthodes séparément (Hagerman et Zmijewski, 1979) ou simultanément (Zmijewski et Hagerman, 1981 ; Inoue et Thomas, 1996). La plupart de ces études confirment l'influence des variables d'agence (en particulier de l'endettement) et accessoirement des coûts politiques.

2.2.2. LES CHANGEMENTS DE MÉTHODES COMPTABLES

Les changements volontaires de méthodes comptables sont relativement rares, compte tenu du principe de permanence des méthodes. Plusieurs changements ont néanmoins été étudiés, notamment l'abandon de la méthode LIFO (Johnson et Dhaliwal, 1988), le passage de la méthode des « *successful efforts* » à celle du « *full cost* » pour les entreprises pétrolières (Johnson et Ramanan, 1988) et le changement du mode d'évaluation des engagements de retraite (Ghicas, 1990 ; Godwin et *al.*, 1996). Plus généralement, Lilien et *al.* (1988) ont constaté que les sociétés qui procèdent à des changements de méthodes ayant une incidence positive sur les résultats sont moins rentables que les autres. L'étude de Labelle (1990) au Canada et celle de Sweeney (1994) aux États-Unis tendent également à prouver que les clauses restrictives contenues dans les contrats de prêt sont une motivation essentielle des changements de méthodes comptables. Healy et Palepu (1990) concluent par contre à l'absence d'influence des limites contractuelles de distribution de dividendes.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

2.2.3. LES PRISES DE POSITION SUR LES PROJETS DE NORMES

Dans les pays anglo-saxons, les normes comptables sont adoptées à l'issue d'une procédure de consultation qui permet aux entreprises intéressées de faire connaître leur opinion sur le projet et d'influencer ainsi sa probabilité d'adoption. Dans leur article fondateur de la théorie politico-contractuelle, Watts et Zimmerman (1978) ont fait l'hypothèse que ces prises de position étaient motivées par l'effet attendu de la future norme sur les contrats en cours et les coûts politiques auxquels l'entreprise est soumise. Leur examen de l'attitude des entreprises vis-à-vis de la publication des effets de l'inflation sur les comptes apporte quelque crédit à l'hypothèse des coûts politiques. Par la suite, d'autres chercheurs ont étudié les prises de position à l'égard de divers projets de normes aux États-Unis (Dhaliwal, 1982 ; Kelly, 1985 ; Francis, 1987 ; Sutton, 1988 ; Deakin, 1989 ; Dechow et *al.*, 1996). Dans l'ensemble, ces études confirment l'importance des variables d'agence et/ou de coûts politiques dans le comportement de lobbying des entreprises.

2.2.4. LA RAPIDITÉ D'ADOPTION DES NOUVELLES NORMES

Les nouvelles normes sont généralement assorties d'un délai qui permet aux entreprises d'en retarder l'application d'une ou deux années. On peut supposer que la rapidité avec laquelle l'entreprise se met en conformité avec la nouvelle règle dépend de l'effet de celle-ci sur ses contrats et ses coûts politiques potentiels. Ayres (1986) fut la première à tester cette hypothèse en comparant les caractéristiques des sociétés ayant adopté le SFAS 52 dès sa publication et celles ayant attendu la date limite. D'autres normes américaines ont fait l'objet de travaux semblables, en particulier celles qui traitent des engagements de retraites (Scott, 1991 ; Sami et Welsh, 1992 ; Langer et Lev, 1993 ; Tung et Weygandt, 1994 ; Amir et Livnat, 1996 ; Amir et Ziv, 1997), des frais de développement de logiciels (Trombley, 1989) et des locations financières (El-Gazzar et Jaggi, 1997).

2.2.5. LES MANIPULATIONS DES RÉSULTATS

Malgré la précision des normes et les contrôles des auditeurs, les entreprises peuvent assez facilement, par des changements de méthodes ou d'estimations comptables, manipuler leurs résultats. Plusieurs chercheurs se sont efforcés d'expliquer ce comportement par la théorie politico-contractuelle.

Étudiant l'évolution des résultats d'entreprises opérant dans des secteurs réglementés, Jones (1991) et Key (1997) ont identifié une tendance à la manipulation des résultats lors de modifications de la réglementation, ce qui valide l'hypothèse des coûts politiques. Quant à l'influence de la relation d'agence entre dirigeants et actionnaires, elle se trouve confirmée par les études de Dempsey et *al.* (1993), Pourciau (1993), LaSalle *et al.* 1993, Warfield et *al.* (1995). Plus généralement, Moses (1987) a montré que les sociétés qui lissent leurs résultats présentent des caractéristiques particulières relativement aux variables d'agence et de coûts politiques. Des résultats comparables ont été obtenus par Chalayer (1994) en France, Mukendi-Kabongo (1992) et Cormier et *al.* (1998) en Suisse.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

2.2.6. LA PUBLICATION VOLONTAIRE D'INFORMATIONS

De nombreuses entreprises dépassent les obligations de publication en divulguant des informations non requises par la loi ou les normes en vigueur. Cet accroissement de la transparence peut contribuer à diminuer les coûts d'agence et les coûts politiques.

Firth (1979) fut le premier à rechercher empiriquement les facteurs déterminant la quantité d'informations publiées dans le rapport annuel des sociétés. Les hypothèses de la théorie politico-contractuelle ont par la suite été testées dans de nombreux pays comme le Mexique (Chow et Wong-Boren, 1987), la Suède (Cooke, 1989), le Japon (Cooke, 1992), l'Espagne (Wallace et *al.*, 1994 ; Giner-Inchausti, 1997), la Suisse (Raffournier, 1995) ou la République Tchèque (Patton et Zelenka, 1997).

D'autres recherches se sont limitées à expliquer la publication d'un type particulier d'informations, notamment les informations sectorielles (Saada, 1995 ; Herrmann et Thomas, 1996) et les prévisions des dirigeants (Ruland et *al.*, 1990 ; Clarkson et *al.*, 1994).

2.2.7. LE CHOIX DES AUDITEURS

Parce qu'ils contribuent à la crédibilité des informations comptables, les auditeurs jouent un rôle essentiel dans le contrôle des relations d'agence et le fonctionnement du processus politique. En se soumettant volontairement à un audit, les entreprises restreignent les possibilités de manipulations comptables ; elles peuvent ainsi espérer une réduction des coûts d'agence et des coûts politiques. À partir de données relatives à l'année 1926, c'est-à-dire à une époque où l'audit des comptes annuels n'était pas obligatoire, Chow (1982) a obtenu des résultats qui semblent témoigner de l'influence des relations d'agence sur la décision de faire appel à un auditeur. Plus récemment, des études ont montré l'influence de ces mêmes variables sur la décision de faire auditer les informations intérimaires (Ettredge et *al.*, 1994) ou le prospectus d'introduction en Bourse (Prémont et Dionne, 1993).

L'obligation actuelle de soumettre les comptes à un audit ne supprime pas toute possibilité de différenciation car les entreprises peuvent aussi se signaler par le choix d'un auditeur particulièrement réputé. Des recherches ont donc été consacrées aux déterminants du choix des auditeurs. Elles montrent généralement une relation entre les variables d'agence et la réputation de l'auditeur, mesurée par son appartenance à un réseau international (Big 5) [2] (Francis et Wilson, 1988 ; Eichenseher et Shields, 1989 ; DeFond, 1992 ; Firth et Smith, 1992 ; Broye 1998).

2.2.8. AUTRES DÉCISIONS COMPTABLES

D'une façon générale, la théorie politico-contractuelle peut être utilisée pour toutes les décisions de nature comptable qui contribuent à réduire les coûts d'agence et les coûts politiques. Dumontier et Raffournier (1998) ont ainsi testé sa capacité à expliquer l'application volontaire des IAS par les entreprises suisses. D'autres auteurs l'ont utilisé pour rechercher les facteurs qui poussent certaines entreprises à se doter d'un comité d'audit (Pincus et *al.*, 1989 ; Bradbury, 1990).

2.3. Les limites de ces études

De nombreuses critiques peuvent être formulées à l'encontre de la théorie politico-contractuelle. Nous ne traiterons ici que de celles relatives aux hypothèses et à leur validation empirique.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

2.3.1. LA SIMPLIFICATION DES HYPOTHÈSES

Les hypothèses de la théorie politico-contractuelle ont rarement été testées sous leur forme initiale. Ainsi, pour vérifier l'influence des clauses restrictives des contrats de prêt, la plupart des chercheurs se sont contentés de mesurer l'influence du niveau d'endettement sur les décisions comptables. Cette simplification suppose 1) que les clauses restrictives existent, 2) qu'elles utilisent des données comptables et 3) que leur probabilité de violation augmente avec le niveau d'endettement ; autant d'hypothèses difficiles à admettre sans preuve. De même, la constatation que les grandes entreprises ont tendance à choisir les méthodes qui diminuent les résultats est généralement présentée comme une preuve de l'influence des coûts politiques. Cette interprétation est éminemment contestable compte tenu de la diversité des explications possibles de l'effet taille (Bujaki et Richardson, 1997).

2.3.2. LA COMPLEXITÉ DES RELATIONS CONTRACTUELLES

La théorie prévoit que l'existence de contrats d'intéressement pousse les dirigeants à augmenter les résultats. Il semble qu'en pratique, l'incitation ne soit pas aussi automatique. Healy (1985) a en effet constaté que le paiement d'un intéressement suppose l'obtention d'un certain niveau de résultat et qu'au-delà d'un certain seuil, la rémunération des dirigeants est plafonnée. L'incitation à augmenter les bénéfices n'est donc vraie qu'à l'intérieur d'une plage de résultats. Si les bénéfices sont trop faibles ou trop élevés, les dirigeants ont au contraire intérêt à reporter la comptabilisation de profits sur les exercices suivants. Même si des recherches plus récentes contredisent quelque peu ces observations (Duke et *al.*, 1995 ; Gaver et *al.*, 1995 ; Holthausen et *al.*, 1995), l'étude de Healy porte un coup sérieux à l'hypothèse H1.

L'influence de l'endettement est encore plus difficile à analyser en raison de la complexité des contrats de prêts. Comme l'ont montré plusieurs études réalisées dans les pays anglo-saxons (Leftwich, 1983 ; Citron, 1992, 1995 ; Mohrman, 1996), ces contrats imposent généralement des limites à de nombreux ratios impliquant non seulement le résultat mais aussi les capitaux propres, le fonds de roulement, etc. Lorsqu'une décision comptable a des effets contraires sur plusieurs ratios (comme par exemple le mode de comptabilisation du goodwill), on ne peut donc pas *a priori* prévoir l'influence des clauses restrictives.

2.3.3. LA NAÏVETÉ SUPPOSÉE DES COCONTRACTANTS

Considérer que de simples décisions comptables peuvent augmenter la rémunération des dirigeants, faire échec à des clauses restrictives ou éviter des coûts politiques, suppose implicitement l'absence d'ajustement en cas de changement de méthodes. Si cette hypothèse peut être admise pour les coûts politiques, compte tenu de la disproportion entre le coût et la rentabilité de ces ajustements pour un individu (Watts et Zimmerman, 1986), elle est moins évidente pour les contrats d'intéressement et les contrats de prêt. Mohrman (1996) a d'ailleurs montré qu'aux États-Unis, la moitié environ des clauses restrictives contiennent des dispositions visant à protéger les créanciers contre les changements de méthodes. Cette constatation limite considérablement la validité de l'hypothèse H2.

2.3.4. L'INFLUENCE D'AUTRES RELATIONS D'AGENCE

La plupart des recherches n'ont pris en compte que les relations d'agence entre dirigeants et actionnaires, et entre actionnaires et créanciers. Or, d'autres liens contractuels existent, qui peuvent

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

orienter les décisions comptables. Bowen *et al.* (1995) ont ainsi montré que les relations entre la firme et ses différents partenaires (clients, fournisseurs, salariés, etc.) avaient une influence sur les choix de méthodes. De la même façon, Liberty et Zimmerman (1986) ont constaté que les entreprises ont tendance à réduire leurs bénéfices au moment des négociations avec les syndicats, vraisemblablement dans le but de limiter les prétentions salariales de leurs employés. Cullinan et Knoblett (1994) par contre n'ont pas trouvé de relation significative entre le degré de syndicalisation et les choix comptables.

2.3.5. LES AUTRES FACTEURS INFLUENÇANT LES CHOIX COMPTABLES

Vouloir expliquer toutes les décisions comptables par les trois hypothèses formulées au début de cette section est fortement réducteur. Il est vraisemblable que pour les décisions qui ne relèvent pas spécifiquement de l'information financière (comme la décision de publier des informations environnementales ou sociétales), l'explication doit aussi être cherchée ailleurs (Ingram et Frazier, 1980 ; Trotman et Bradley, 1981 ; Cowen et *al.*, 1987 ; Belkaoui et Karpik, 1989 ; Tilt, 1994). Il semble tout aussi évident que pour les choix comptables ayant une incidence sur le montant des impôts, la motivation essentielle est d'ordre fiscal. La spécificité des actifs de l'entreprise peut également jouer un rôle dans le choix des méthodes comptables (Skinner, 1993 ; Godfrey, 1994), de même qu'un changement de méthode peut être interprété comme un signal adressé au marché. Enfin, la théorie des choix comptables gagnerait à prendre en compte l'influence d'une possible culture comptable au sein de l'entreprise, ainsi que la possibilité d'imitation au sein d'un même secteur (Thomas, 1989 ; Gibbins et *al.*, 1990 ; Neu, 1992).

Conclusion

La recherche positive, qui s'est développée en comptabilité financière depuis les années 70, a permis de montrer que le système comptable produit des informations utiles, qui permettent d'apprécier avec acuité l'évolution de la situation financière de l'entreprise, malgré toute sa complexité. En se référant à la théorie de l'agence et à la théorie des coûts politiques, la recherche positive a en outre amélioré notre compréhension des choix comptables, en montrant en particulier que ceux-ci étaient plus guidés par des considérations opportunistes que par la volonté de représenter fidèlement une réalité qui est par essence floue. Les progrès qui restent à faire en la matière sont toutefois encore conséquents et gageons, qu'au cours des vingt années à venir, ce courant de recherche continuera à se développer à un rythme croissant.

Notes

1. On suppose ici que les dirigeants agissent comme parfaits mandataires des actionnaires, autrement dit que le problème de la divergence d'intérêts entre les deux groupes a été solutionné par la conclusion de contrats appropriés.
2. Actuellement, les Big 5 comprennent Arthur Andersen, Deloitte & Touche, Ernst & Young, KPMG, PricewaterhouseCoopers. Certaines de ces recherches ont été menées avant la récente vague de fusion, quand les cabinets concernés étaient encore au nombre de huit (Big 8) ou de six (Big 6).

Bibliographie

ABDEL-KHALIK A.R. et ESPEJO J. (1978), « Expectations data and the predictive value of interim reporting », *Journal of Accounting Research*, vol. 16, p. 1-13.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

AJINKYA B.B. et GIFT M.J. (1984), « Corporate managers' earnings forecasts and symmetrical adjustments of market expectations », *Journal of Accounting Research*, vol. 22, p. 425-444.

ALFORD A., JONES J., LEFTWICH R. et ZMIJEWSKI M. (1993), « The relative informativeness of accounting disclosure in different countries », *Journal of Accounting Research*, vol. 22, p. 425-444.

AMIR E. et LIVNAT J. (1996), « Multiperiod analysis of adoption motives : the case of SFAS No. 106 », *The Accounting Review*, vol. 71, p. 539-553.

AMIR E. et ZIV A. (1997), « Recognition, disclosure, or delay : timing the adoption of SFAS No. 106 », *Journal of Accounting Research*, vol. 35, p. 61-81.

ARCHAMBAULT J.J. et ARCHAMBAULT M.E. (1994), « Inventory accounting policy choice among Canadian firms », *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 3, p. 153-167.

ARNOLD A.J. (1994), « The adoption of partial deferral in the UK, 1977-78 : evidence on an accounting choice », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 21, p. 875-888.

ATIASE R.K. (1987), « Market implications of predisclosure information: size and exchange effects », *Journal of Accounting Research*, vol. 23, p. 21-36.

AYRES F.L. (1986), « Characteristics of firms electing early adoption of SFAS 52 », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 8, p. 143-158.

BALDWYN B.A (1984), « Segment earnings disclosure and the ability of security analysts to forecast earnings per share », *The Accounting Review*, vol. 59, p. 69-80.

BALL R. et BROWN P. (1968), « An empirical investigation of accounting income numbers », *Journal of Accounting Research*, automne, p. 159-178.

BEAVER W. (1968), « The information content of annual earning announcements », *Journal of Accounting Research*, supplément, p. 67-92.

BELKAOUI A. et KARPIK P.G. (1989), « Determinants of the corporate decision to disclose social information », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 2, p. 36-51.

BOASTMAN J.R., BEHN B.K. et PATZ D.H. (1993), « A test of the use of geographical segment disclosures », *Journal of Accounting Research*, vol. 31, p. 46-64.

BOWEN R.M., DUCHARME L. et SHORES D. (1995), « Stakeholders' implicit claims and accounting method choice », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 20, p. 255-295.

BOWEN R.M., NOREEN A.W. et LACEY J.M. (1981), « Determinants of the corporate decision to capitalize interest », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 3, p. 151-179.

BRADBURY M.E. (1990), « The incentives for voluntary audit committee formation », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 9, p. 19-36.

BROOKFIELD D. et MORRIS R. (1992), « The market impact of UK company news announcement », *Journal of Business Finance ans Accounting*, vol. 19, p. 585-602.

BROWN L.D. et HAN J.C. (1992), « The impact of annual earnings announcements on convergence of beliefs », *The Accounting Review*, vol. 67, p. 862-875.

BROWN L.D. et ROZEFF M.S. (1979), « Adaptative expectations, time-series models and analyst forecast revision », *Journal of Accounting Research*, vol. 17, p. 341-351.

BROYE G. (1998), « Choix d'un auditeur externe de qualité différenciée et l'évaluation des titres à l'émission », thèse de doctorat, université de Bourgogne.

BUJAKI M.L. et RICHARDSON A.J. (1997), « A citation trail review of the uses of firm size in accounting research », *Journal of Accounting Literature*, vol. 16, p. 1-27.

CHALAYER S. (1994), « Identification et motivations des pratiques de lissage des résultats comptables des entreprises françaises cotées en Bourse », thèse de doctorat, université de Saint-Étienne.

CHOW C.W. (1982), « The demand for external auditing : size, debt and ownership influences », *The Accounting Review*, vol. LVII, p. 272-291.

CHOW C.W. et WONG-BOREN A. (1987), « Voluntary financial disclosure by Mexican corporations », *The Accounting Review*, vol. LXII, p. 533-541.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

CITRON D.B. (1992), « Accounting measurement rules in UK bank loan contracts », *Accounting and Business Research*, vol. 23, p. 21-30.

CITRON D.B. (1995), « The incidence of accounting-based covenants in UK public debt contracts : an empirical analysis », *Accounting and Business Research*, vol. 25, p. 139-150.

CLARKSON P.M., KAO J.L. et RICHARDSON G.D. (1994), « The voluntary inclusion of forecasts in the MD&A section of annual reports », *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, p. 423-450.

COOKE T.E. (1989), « Disclosure in the corporate annual reports of Swedish companies », *Accounting and Business Research*, vol. 19, p. 113-124.

COOKE T.E. (1992), « The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations », *Accounting and Business Research*, vol. 22, p. 229-237.

CORMIER D., MAGNAN M. et MORARD B. (1998), « La gestion stratégique des résultats : le modèle anglo-saxon convient-il au contexte suisse ? », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 4, p. 25-48.

COWEN S.S., FERRERI L.B. et PARKER L.D. (1987), « The impact of corporate characteristics on social responsibility disclosure : a typology and frequency-based analysis », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 12, p. 111-122.

CREADY W.M. et MYNATT P.G. (1991), « The information content of annual reports: a price and trading response analysis », *The Accounting Review*, vol. 66, p. 291-312.

CULLINAN C.P. et KNOBLETT J.A. (1994), « Unionization and accounting policy choices : an empirical examination », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 13, p. 49-78.

CUSHING B.E. et LECLERE M.J. (1992), « Evidence on the determinants of inventory accounting policy choice », *The Accounting Review*, vol. 67, p. 355-366.

DALEY L.A. et VIGELAND R.L. (1983), « The effects of debt covenants and political costs on the choice of accounting methods : the case of accounting for R&D costs », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 5, p. 195-211.

DEAKIN E.B. (1989), « Rational economic behavior and lobbying on accounting issues : evidence from the oil and gas industry », *The Accounting Review*, vol. LXIV, p. 137-151.

DECHOW P. (1994), « Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance, the role of accounting accruals », *Journal of Accounting and Economics*, p. 3-42.

DECHOW P.M., HUTTON A.P. et SLOAN R.G. (1996), « Economic consequences of accounting for stock-based compensation », *Journal of Accounting Research*, vol. 34, supplément, p. 1-20.

DEFOND M.L. (1992), « The association between changes in client firm agency costs and auditor switching », *Auditing : A Journal of Practice and Theory*, vol. 11, p. 16-31.

DEMPSEY S.J., HUNT H.G. III et SCHROEDER N.W. (1993), « Earnings management and corporate ownership structure : an examination of extraordinary item reporting », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 20, p. 479-499.

DESROCHERS J. (1991), « Bénéfice annuel et réaction boursière au Canada », *Finéco*, automne, p. 61-79.

DHALIWAL D.S. (1982), « Some economic determinants of management lobbying for alternative methods of accounting : evidence from the accounting for interest costs issue », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 9, p. 255-265.

DUKE J.C., FRANZ D.P. et HUNT H.G. III (1995), « An examination of debt-equity proxies vs. actual debt covenant restrictions in accounting choice studies », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 22, p. 615-635.

DUMONTIER P. et LABELLE R. (1998), « Accounting earnings and firm valuation: the French case », *The European Accounting Review*, vol. 7, p. 163-183.

DUMONTIER P. et RAFFOURNIER B. (1998), « Why firms comply voluntarily with IAS : an empirical analysis with Swiss data », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 9, p. 216-245.

DUNNE K.M. (1990), « An empirical analysis of management's choice of accounting treatment for

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

business combinations », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 9, p. 111-133.

EASTON P. et HARRIS T. (1991), « Earnings as an explanatory variable for returns », *Journal of Accounting Research*, printemps, p. 19-36.

EASTON P., HARRIS T. et OHLSON J. (1992), « Aggregate accounting earnings can explain most of security returns », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 9, p. 119-142.

EL-GAZZAR S.M. et JAGGI B.L. (1997), « Transition period of mandated accounting changes – timing of adoption and economic consequences : the case of SFAS No. 13 », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 24, p. 293-307.

EL-GAZZAR S.M., LILIEN S. et PASTENA V. (1986), « Accounting for leases by lessees », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 8, p. 217-237.

ETTREDGE M., SIMON, D., SMITH D. et STONE M. (1994), « Why do companies purchase timely quarterly reviews ? », *Journal of Accounting and Economics*, vol 18, p. 131-155.

FIRTH M. (1979), « The impact of size, stock market listing, and auditors on voluntary disclosure in corporate annual reports », *Accounting and Business Research*, vol. 9, p. 273-280.

FIRTH M. (1981), « The relative information content of the release of financial results data by firms », *Journal of Accounting Research*, Autumn, p. 521-529.

FIRTH M. et SMITH A. (1992), « Selection of audit firms by companies in the new issue market », *Applied Economics*, vol. 24, p. 247-255.

FRANCIS J.R. (1987), « Lobbying against proposed accounting standards : the case of employers' pension accounting », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 6, p. 35-57.

FRANCIS J.R. et WILSON E.R. (1988), « Auditor changes : a joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation », *The Accounting Review*, vol. LXIII, p. 663-682.

GAJEWSKI J.F. et QUÉRÉ B. (1998), « A differential analysis of the stock market reaction to the publication of interim and final accounting figures: evidence from the French case », *Cahier de recherche du CERAG*, université Pierre Mendès France, Grenoble, 17 pages.

GAVER J.J., GAVER K.M. et AUSTIN J.R. (1995), « Additional evidence on bonus plans and income management », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 19, p. 3-28.

GHICAS D.C. (1990), « Determinants of actuarial cost method changes for pension accounting and funding », *The Accounting Review*, vol. 65, p. 384-405.

GIBBINS M., RICHARDSON A. et WATERHOUSE J. (1990), « The management of corporate financial disclosure : opportunism, ritualism, policies, and processes », *Journal of Accounting Research*, vol. 28, p. 121-143.

GINER INCHAUSTI B. (1997), « The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms », *European Accounting Review*, vol. 6, p. 45-68.

GODFREY J.M. (1994), « Foreign currency accounting policy: the impact of asset specificity », *Contemporary Accounting Research*, vol 10, p. 643-671.

GODWIN J.H., GOLDBERG S.R. et DUCHAC J.E. (1996), « An empirical analysis of factors associated with changes in pension-plan interest-rate assumptions », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol. 11, p. 305-322.

GRANT E. (1980), « Market implications of differential amounts of interim information », *Journal of Accounting Research*, printemps, p. 255-268.

GUPTA S. (1995), « Determinants of the choice between partial and comprehensive income tax allocation : the case of the domestic international sales corporation », *The Accounting Review*, vol. 70, p. 489-511.

HAGERMAN R.L. et ZMIJEWSKI M.E. (1979), « Some economic determinants of accounting policy choice », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 1, p. 141-161.

HALL S.C. (1993), « Determinants of goodwill amortization period », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 20, p. 613-621.

HAN J.J., WILD J. et RAMESH K. (1989), « Managers' earnings forecasts and intra-industry information transfers », *Journal of Accounting and Economics*, février, p. 3-34.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

HARRIS T., LANG M. et MULLER H. (1994), « The value-relevance of German accounting measures: an empirical analysis », *Journal of Accounting Research*, automne, p. 187-209.

HEALY P.M. (1985), « The effect of bonus schemes on accounting decisions », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 7, p. 85-107.

HEALY P.M. et PALEPU K. (1990), « Effectiveness of accounting-based dividend covenants », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 12, p. 97-123.

HERRMANN D. et THOMAS W. (1996), « Segment reporting in the European Union : analyzing the effects of country, size, industry, and exchange listing », *Journal of International Accounting and Taxation*, vol. 5, p. 1-20.

HOLTHAUSEN R.W., LARCKER D.F. et SLOAN R.G. (1995), « Annual bonus schemes and the manipulation of earnings », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 19, p. 29-74.

HUNT H.G. (1985), « Potential determinants of corporate inventory accounting decisions », *Journal of Accounting Research*, vol. 23, p. 448-467.

HUSSAIN S. (1977), « The impact of segment definition on the accuracy of analysts' earnings forecasts », *Accounting and Business Research*, vol. 27, p. 145-156.

INGRAM R.W. et FRAZIER K.B. (1980), « Environmental performance and corporate disclosure », *Journal of Accounting Research*, vol. 18, p. 614-622.

INOUE T. et THOMAS W.B. (1996), « The choice of accounting policy in Japan », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 7, p. 1-23.

JENSEN M.C. (1983), « Organization theory and methodology », *The Accounting Review*, vol. LVIII, p. 319-349.

JENSEN M.C. et MECKLING W. (1976), « Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, p. 305-360.

JOHNSON W.B. et DHALIWAL D.S. (1988), « LIFO abandonment », *Journal of Accounting Research*, vol. 26, p. 236-272.

JOHNSON W.B. et RAMANAN R. (1988), « Discretionary accounting changes from "successful efforts" to "full cost" methods : 1970-76 », *The Accounting Review*, vol. LXIII, p. 96-110.

JONES J.J. (1991), « Earnings management during import relief investigations », *Journal of Accounting Research*, vol. 29, p. 193-228.

JOOS P. et LANG M. (1994), « The effect of accounting diversity: evidence from the European Union », *Journal of Accounting Research*, vol. 32, p. 141-168.

JOY M., LITZENBERGER R. et MCENALLY M. (1977), « The adjustment of stock prices to announcements of unanticipated changes in quarterly earnings », *Journal of Accounting Research*, Autumn, p. 207-225.

KELLY L. (1985), « Corporate management lobbying on FAS n° 8 : some further evidence », *Journal of Accounting Research*, vol. 23, p. 619-632.

KEY K.G. (1997), « Political cost incentives for earnings management in the cable television industry », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 23, p. 309-337.

KOCHANEK R. (1974), « Segmental financial disclosure by diversified firms and security prices », *The Accounting Review*, vol. 49, p. 245-258.

KUO H.-G. (1993), « How do small firms make inventory accounting choices? », *Journal of Business Finance and accounting*, vol. 20, p. 373-391.

LABELLE R. (1990), « Clauses restrictives et modifications comptables : une étude canadienne », *Contemporary Accounting Research*, vol. 6, p. 699-723.

LANGER R. et LEV B. (1993), « The FASB's policy of extended adoption for new standards : an examination of SFAS n° 87 », *The Accounting Review*, vol. 68, p. 515-533.

LASALLE R.E., JONES S.K. et JAIN R. (1993), « The association between executive succession and discretionary accounting changes: earnings management or different perspectives? », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 20, p. 653-671.

LEE C.-W. et D.A. Hsieh (1985), « Choice of inventory accounting methods: comparative analyses

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

of alternative hypotheses », *Journal of Accounting Research*, vol. 23, p. 468-485.

LEFTWICH R. (1983), « Accounting information in private markets: evidence from private lending agreements », *Accounting Review*, vol. LVIII, p. 23-42.

LEV B. (1989), « On the usefulness of earnings and earnings research: lessons from two decades », *Journal of Accounting Research*, supplément, p. 153-192.

LEV B. et THIAGARAJAN R. (1993), « Fundamental information analysis », *Journal of Accounting Research*, mars, p. 190-215.

LIBERTY S.E. et ZIMMERMAN J.L. (1986), « Labor union contract negotiations and accounting choices », *The Accounting Review*, vol. LXI, p. 692-712.

LILIEN S., MELLMAN M. et PASTENA V. (1988), « Accounting changes : successful versus unsuccessful firms », *The Accounting Review*, vol. LXIII, p. 642-656.

MAI H.-M. et TCHÉMÉNI E. (1997), « Prévision de résultats par les dirigeants : impact informationnel sur les cours et les volumes », *Revue économique*, vol. 48, p. 123-145.

MOHRMAN M.B. (1996), « The use of fixed GAAP provisions in debt contracts », *Accounting Horizons*, vol. 10, p. 78-91.

MORSE D., STEPHAN J. et STICE E.K. (1991), « Earnings announcements and the convergence (or divergence) of beliefs », *The Accounting Review*, vol. 66, p. 376-388.

MOSES O.D. (1987), « Income smoothing and incentives : empirical tests using accounting changes », *The Accounting Review*, vol. LXII, p. 358-377.

MUKENDI-KABONGO T. (1992), « Les déterminants des stratégies de publication des résultats comptables : une étude empirique des sociétés suisses », thèse de doctorat, université de Genève.

NATHAN K. et DUNNE K.M. (1991), « The purchase-pooling choice : some explanatory variables », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 10, p. 309-323.

NEU D. (1992), « The social construction of positive choices », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 17, p. 223-237.

OPONG K. (1995), « The information content of interim financial reports: UK evidence », *Journal of Business Finance and Accounting*, mars, p. 269-279.

PATTON J. et ZELENKA I. (1997), « An empirical analysis of the determinants of the extent of disclosure in annual reports of joint stock companies in the Czech Republic », *European Accounting Review*, vol. 6, p. 605-626.

PENMAN S.H. (1980), « An empirical investigation of the voluntary disclosure of corporate earnings forecasts », *Journal of Accounting Research*, vol. 18, p. 132-160.

PINCUS K., RUSBARSKY M. et WONG J. (1989), « Voluntary formation of corporate audit committees among NASDAQ firms », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 8, p. 239-265.

POURCIAU S. (1993), « Earnings management and nonroutine executive changes », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 16, p. 317-336.

PRÉMONT P. et DIONNE A. (1993), « La propension à présenter des états vérifiés en contexte d'émission d'actions », *Finéco*, vol. 3, p. 177-189.

RAFFOURNIER B. (1990), « La théorie " positive " de la comptabilité : une revue de la littérature », *Économie et Sociétés*, série « sciences de gestion », n° 16, p. 137-166.

RAFFOURNIER B. (1995), « The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss listed companies », *European Accounting Review*, vol. 4, p. 261-280.

RIPPINGTON F. et TAFFLER R. (1995), « The information content of firm financial disclosures », *Journal of Business Finance and Accounting*, mars, p. 345-362.

RULAND W., TUNG S. et GEORGE N.E. (1990), « Factors associated with the disclosure of managers' forecasts », *The Accounting Review*, vol. 65, p. 710-721.

SAADA T. (1995), « Politique de publication d'informations segmentées dans un environnement non réglementé : le cas des entreprises françaises »,

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité

papier de recherche, université Paris-Val de Marne.

SAMI H. et WELSH M.J. (1992), « Characteristics of early and late adopters of pension accounting standard SFAS n° 87 », *Contemporary Accounting Research*, vol. 9, p. 212-236.

SCOTT T.W. (1991), « Pension disclosures under SFAS No. 87 : theory and evidence », *Contemporary Accounting Research*, vol. 8, p. 62-81.

SKINNER D.J. (1993), « The investment opportunity set and accounting procedure choice : preliminary evidence », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 16, p. 407-445.

SUBRAMANYAM K.R. (1996), « The pricing of discretionary accruals », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 2, p. 249-281.

SUTTON T.G. (1988), « The proposed introduction of current cost accounting in the UK: determinants of corporate preference », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 10, p. 127-149.

SWAMINATHAN S. (1991), « The impact of SEC mandated segment data on price variability and divergence of beliefs », *The Accounting Review*, vol. 66, p. 23-41.

SWEENEY A.P. (1994), « Debt-covenant violations and managers' accounting responses », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 17, p. 281-308.

THOMAS A.P. (1989), « The effects of organisational culture on choices of accounting methods », *Accounting and Business Research*, vol. 19, p. 363-378.

TILT C.A. (1994), « The influence of external pressure groups on corporate social disclosure: some empirical evidence », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 7, p. 47-72.

TROMBLEY M.A. (1989), « Accounting method choice in the software industry: characteristics of firms electing early adoption of SFAS n° 86 », *The Accounting Review*, vol. LXIV, p. 529-538.

TROTMAN K.T. et BRADLEY G.W. (1981), « Associations between social responsibility disclosure and characteristics of companies », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 4, p. 355-362.

TUNG S. et WEYGANDT J.J. (1994), « The determinants of timing in the adoption of new accounting standards : a study of SFAS n° 87, Employers' accounting for pensions », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol. 9, p. 325-337.

WALLACE R.S.O., NASER K. et MORA A. (1994), « The relationship between the comprehensiveness of corporate annual reports and firm characteristics in Spain », *Accounting and Business Research*, vol. 25, p. 41-53.

WARFIELD T.D., J.J. Wild et K.L. Wild (1995), « Managerial ownership, accounting choices, and informativeness of earnings », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 20, p. 61-91.

WATTS R.L. et ZIMMERMAN J.L. (1978), « Towards a positive theory of the determination of accounting standards », *The Accounting Review*, vol. LIII, p. 112-134.

WATTS R.L. et ZIMMERMAN J.L. (1986), *Positive Accounting Theory*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 388 p.

WAYMIRE G. (1985), « Earnings volatility around voluntary management forecast disclosure », *Journal of Accounting Research*, vol. 23, p. 268-295.

ZIMMER I. (1986), « Accounting for interest by real estate developers », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 8, p. 37-51.

ZMIJEWSKI M.E. et R.L. Hagerman (1981), « An income strategy approach to the positive theory of accounting standard setting/choice », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 3, p. 129-149.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 84.74.241.105 - 04/11/2014 00h31. © Association Francophone de Comptabilité