



HAL
open science

Les IFRS et l'utilité informationnelle du résultat global en Europe : le rôle des cabinets d'audit

Rémi Janin, Charles Piot, Pascal Dumontier

► To cite this version:

Rémi Janin, Charles Piot, Pascal Dumontier. Les IFRS et l'utilité informationnelle du résultat global en Europe : le rôle des cabinets d'audit. Comptabilités et innovation, May 2012, Grenoble, France. pp.cd-rom. hal-00691014

HAL Id: hal-00691014

<https://hal.science/hal-00691014>

Submitted on 25 Apr 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les IFRS et l'utilité informationnelle du résultat global en Europe : le rôle des cabinets d'audit

Rémi Janin

University of Grenoble and CERAG-CNRS

150 rue de la Chimie, BP 47

F-38040 Grenoble Cedex 09 – France

E-mail: remi.janin@iut2.upmf-grenoble.fr

Charles Piot

University of Grenoble and CERAG-CNRS

150 rue de la Chimie, BP 47

F-38040 Grenoble Cedex 09 – France

E-mail: charles.piot@upmf-grenoble.fr

Pascal Dumontier

University of Grenoble and CERAG-CNRS

150 rue de la Chimie, BP 47

F-38040 Grenoble Cedex 09 – France

E-mail: pascal.dumontier@upmf-grenoble.fr

Résumé : Nous étudions la pertinence informationnelle (*value relevance*) en Europe du résultat global par rapport à celle du résultat net, et l'apport des normes IFRS en la matière ainsi que l'impact d'une certification par les « grands cabinets d'audit ». Pour cela, nous utilisons une base de données comprenant plus de 5 000 entreprises issues de 22 pays européens. Nos principaux résultats confirment que l'adoption des IFRS a permis d'améliorer le contenu informationnel du résultat net et du résultat global quant à la valeur créée par les entreprises et que le recours à un *Big 4* pour auditer les comptes renforce particulièrement la qualité du résultat global quand il est publié en IFRS.

Mots clés : IFRS, Résultat global, qualité du résultat, audit externe.

Abstract : We study the effects of IFRS adoption in Europe on the value relevance of both the net income and comprehensive income, and the impact of Big 4 on this value relevance. We use an extensive database of more than 5000 adopters from 22 European countries. Our main findings are: the adoption of IFRS has enhanced the value relevance of both accounting performance measures; Big 4 auditors are associated with a more value relevant comprehensive income under IFRS than under local standards. These results suggest that IFRS improve the usefulness of accounting information to investors and that the contribution of Big 4 auditors in favor of earnings quality is more under IFRS than under local standards, especially for the comprehensive income.

Key words : IFRS, Comprehensive income, earnings quality, external audit

Introduction

Depuis le 01/01/2009 les sociétés cotées en Europe sont tenues en application de l'IAS 1 révisée de publier une nouvelle mesure de la performance : le résultat global (*comprehensive income*). En cela, l'IASB (*International Accounting Standards Board*) s'est inscrit dans la continuité du FASB (*Financial Accounting Standards Board*) aux Etats-Unis qui dès 1997 a publié une norme en ce sens (SFAS 130). Le résultat global (RG) inclut toutes les charges et tous les produits pris en compte pour calculer le résultat net (RN), auxquels sont rajoutés les autres éléments du résultat global (*other comprehensive income*), tel que :

$$RG = RN + ARG$$

Les autres éléments du résultat global (ARG) comprennent :

- les variations de juste valeur des titres disponibles à la vente
- les gains et pertes réalisés sur les instruments de couverture de flux de trésorerie
- les écarts de conversion
- les écarts de réévaluation sur les immobilisations évaluées selon le modèle de la juste valeur

L'objectif affiché de l'IASB en promouvant le résultat global comme un indicateur à part entière de la performance financière de l'entreprise est « *d'améliorer la capacité des utilisateurs des états financiers à analyser et comparer l'information publiée* » (www.iasb.org). Nombre d'auteurs dans la littérature ont pour leur part souligné que ce nouveau modèle de *Performance reporting* est la conséquence logique de la mise en exergue du concept de juste valeur dans le cadre conceptuel des IFRS (Giordano-Spring et Pigé, 2007).

Nous nous interrogeons dans cette étude sur la pertinence informationnelle (*value relevance*) du RG par rapport à celle du RN, et sur l'apport des normes IFRS en la matière. Nous intégrons dans les modèles d'association l'effet modérateur de la « signature d'audit *Big 4* », dans la mesure où (1) l'adoption d'un référentiel comptable basé sur les principes laisse plus de place au jugement d'audit, et (2) les grands cabinets (*Big 4*) sont identifiés dans la littérature sur la qualité de l'audit comme un moyen de crédibiliser (davantage) les chiffres comptables.

Les tests empiriques portent sur les sociétés européennes cotées sur un marché réglementé. Ils couvrent la période 2002-2008 soit trois ans avant et après la généralisation des IFRS (exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2005 selon le Règlement 1606/2002). Nos principaux résultats empiriques confirment l'impact des IFRS sur le contenu informatif des résultats comptables et soulignent l'influence des grands cabinets d'audit en la matière, plus particulièrement en ce qui concerne le résultat global. La contribution des IFRS n'est toutefois pas la même selon le résultat pris en compte (comptable ou global), et la signature d'audit *Big 4* apparaît comme un facteur de crédibilité informationnelle important pour les deux formes de résultat. Plus précisément, si l'on ne prend pas en compte la variable « *Big 4* », l'application des IFRS ne semble pas avoir amélioré le contenu informatif du résultat global alors qu'elle a amélioré significativement le contenu informatif du résultat net. Le fait de considérer la signature d'audit produit alors un double éclairage : (1) la meilleure pertinence informationnelle du résultat net en IFRS est attribuable aux firmes auditées par un *Big 4* ; (2) la *value relevance* est supérieure en IFRS si les comptes sont signés par un *Big 4* (et marginalement moins bonne dans le cas contraire).

Cet article est structuré de la manière suivante. La première partie précise le cadre d'analyse de l'étude. La deuxième partie développe les objectifs de la recherche et la méthodologie mise en œuvre. Après avoir présenté les caractéristiques de notre échantillon dans une troisième partie, nous présentons et analysons dans la dernière partie les résultats obtenus.

1 Le cadre d'analyse de l'étude

Le résultat global est considéré dans la littérature comme une mesure de la performance dite « *all inclusive* » puisqu'il articule parfaitement le résultat comptable avec la variation des capitaux propres sur une période, à l'exception des transactions avec les actionnaires (variation du capital, actions propres, versement de dividendes...). A ce titre, le résultat global apparaît alors comme la parfaite expression dans le modèle comptable de la « *clean surplus condition* » (Van Cauwenberge et De Beelde, 2007) :

$$b_t - b_{t-1} = x_t - d_t$$

où b_t correspond aux capitaux propres à la fin de la période t , x_t est le résultat comptable total généré durant la période t et d_t correspond aux dividendes nets payés durant la période t . Par opposition, le résultat net est considéré comme une mesure de performance « resserrée » car il

n'intègre pas toutes les dépenses et tous les revenus susceptibles d'impacter les capitaux propres.

Le débat sur l'utilité de publier un résultat global est un débat ancien. La littérature souligne que déjà en 1930 aux Etats-Unis, il s'agissait d'une préoccupation première pour les autorités comptables. Les partisans d'une mesure de la performance « *all inclusive* » appuient leurs argumentaires sur l'idée qu'une mesure « complète » du résultat, qui capture toutes les sources de création de valeur, améliore forcément la capacité des utilisateurs à analyser et comparer l'information donnée dans les états financiers et plus particulièrement les variations de capitaux propres. Considérant les investisseurs comme les utilisateurs des états financiers qui doivent être privilégiés, ils attendent prioritairement des chiffres comptables une information utile pour valoriser l'entreprise (Dhaliwal et al., 1999). A l'inverse, les contempteurs du résultat global arguent que seule une mesure de performance qui, tel que le résultat net, minimise les éléments non courants et non récurrents est pertinente pour informer les utilisateurs des états financiers sur les cash-flows futurs, et donc sur la valeur créée par les entreprises (Black, 1993). Soulignant également le rôle contractuel de la comptabilité, ils argumentent également que nombre d'éléments spécifiques au résultat global sont aisément manipulables et altèrent par la même la fiabilité et donc l'utilité contractuelle des chiffres comptables (Biddle et Choi, 2006).

Le débat est devenu particulièrement vif en Europe depuis que l'IASB a promu le résultat global. Selon nous, cette mise en exergue du résultat global répond à deux objectifs de l'IASB. Premièrement, elle est conforme au projet de convergence des IFRS avec les normes comptables américaines (USGAAP) que le l'IASB mène avec le FASB. En effet, les Etats-Unis disposent depuis 1997 d'une norme de publication du résultat global (SFAS 130). Deuxièmement, l'avènement du résultat global est la conséquence logique du cadre conceptuel des IFRS qui en autorisant le recours la juste valeur (*fair value*) pour évaluer les actifs et les dettes a augmenté les possibilités de porter directement dans les capitaux propres les gains et les pertes s'y afférant. Ainsi, la possibilité offerte aux sociétés, à partir de 2005, d'évaluer nombre de leurs actifs à leur juste valeur a naturellement entraîné une augmentation des écarts de réévaluation dans les bilans. Cazavan-Jeny et Jeanjean (2008), par exemple, ont mesuré qu'en France l'exercice de l'option de réévaluation à la juste valeur lors du passage au IFRS a permis en moyenne une augmentation des capitaux propres du bilan d'ouverture de 8,4% pour les sociétés concernées. Jusqu'en 2009, ces écarts de réévaluation, étaient présentés dans le tableau de variation des capitaux propres. Confondus alors avec les

transactions réalisées avec les actionnaires (variation de capital, actions propres...), cela pouvait être source de confusion et, pour le moins, ne facilitait pas leur lecture et leur interprétation. Conformément à l'IAS 1 révisée, le résultat global est maintenant présenté dans un tableau qui lui est spécifiquement dédié¹, ce qui permet aux utilisateurs d'analyser les variations des capitaux propres en distinguant clairement les transactions avec les actionnaires agissant en tant que tels des transactions réalisées avec les « non-proprétaires ». Au final, sous l'impulsion de l'IASB, le résultat global devient un élément à part entière de la communication financière des sociétés.

2 Les hypothèses de recherche et les modèles testés

L'objet de cet article est de comparer la qualité effective des deux principales mesures de performance proposées par l'IASB, résultat net et résultat global. Le concept de qualité du résultat comptable, et plus généralement de l'information comptable, est le plus souvent abordé dans la littérature en faisant référence aux deux propriétés principales attendues des chiffres comptables : leur pertinence, soit leur utilité pour la prise de décision économique, et leur fiabilité, soit l'absence d'irrégularités (Piot et Janin, 2007). Cependant, selon la partie prenante concernée par l'information (préparateurs, certificateurs ou utilisateurs), l'un ou l'autre de ces deux attributs de la qualité pourra être privilégié. Les utilisateurs des états financiers eux-mêmes ne forment pas un tout uniforme. Ils sont en attente d'informations différentes selon leurs objectifs économiques. Selon Dechow et al. (2010), « *le terme « earnings quality » utilisé seul est sans signification ; la qualité du résultat ne s'entend que dans le contexte d'un modèle de décisions économiques spécifique* ». En l'occurrence, le référentiel IASB semble prioritairement orienté vers la satisfaction des investisseurs (Raffournier, 2007). Certes, le cadre conceptuel des IFRS n'attribue pas officiellement aux investisseurs une place privilégiée en tant que destinataires des états financiers. Cependant, en arguant que « *comme les investisseurs sont les apporteurs de capitaux à risque de l'entité, la fourniture d'états financiers qui répondent à leurs besoins répondra également à la plupart des besoins des autres utilisateurs susceptibles d'être satisfaits par des états financiers* », l'IASB leur reconnaît de fait cette prééminence.

¹ Selon l'IAS 1, le résultat global peut être présenté soit dans un tableau unique présentant des sous-totaux (résultat net et résultat global), soit dans deux états distincts : un compte de résultat complété par un état du résultat global.

2.1 Le volet pertinence

Pour apprécier la **pertinence** comparée du résultat global et du résultat net, nous analysons dans un premier temps si la publication d'un résultat global est utile dans le sens où il permettrait d'améliorer le contenu informatif du simple résultat net quant à la valeur des entreprises (*value relevance*). Du fait de l'antériorité de la norme SFAS 130 aux Etats-Unis par rapport à l'IAS 1, les premiers travaux empiriques en la matière s'inscrivent dans le contexte américain et aboutissent à des conclusions contradictoires. Ainsi, alors que les travaux de Cheng et al. (1993) suggèrent que le résultat net est plus pertinent que le résultat global pour apprécier la valeur créée par les entreprises, les travaux de Dhaliwal et al. (1999) et Biddle et Choi (2006) montrent que le résultat global est plus fortement corrélé avec les rentabilités boursières que ne l'est le simple résultat net. De plus, toujours selon Biddle et Choi (2006) il est utile de publier le détail des différentes composantes du résultat global (écart de conversion, variations de la juste valeur des actifs...) car chacune possède un contenu informationnel spécifique quant à la valeur créée par les entreprises. En 2011, Goncharov et Hodgson ont publié une étude portant sur 16 pays européens. Leurs résultats empiriques montrent que la publication d'un résultat global présente un contenu informationnel moindre que celui du résultat net, bien que parmi les composantes spécifiques au résultat global, la variation de juste valeur des titres disponibles à la vente possèdent son propre contenu informationnel. Les résultats empiriques de l'étude réalisée par Ramond et al. (2007) sur des données françaises suggèrent aux auteurs des conclusions similaires.

La diffusion mondiale des IFRS a naturellement influencé la pertinence des chiffres comptables et de nombreux auteurs ont souligné en ce sens que ces nouvelles normes comptables devaient faciliter la prise de décision des investisseurs en leur fournissant une information de meilleure qualité (Barth, 2008 ; Ball, 2006). Cependant les nombreuses études empiriques réalisées à ce sujet, ont abouti à des résultats contrastés. Dans le contexte de transition des normes locales aux normes IFRS, Bartov et al. (2005) trouvent que, sur la base d'un échantillon allemand, l'application des IFRS a significativement augmenté le contenu informationnel du résultat net. Ces résultats sont contredits par les travaux de Hung et Subramanyan (2007) qui eux mettent en évidence que les entreprises allemandes de leur échantillon ayant adopté les IFRS pour la première fois ne présentent pas une amélioration du contenu informationnel du résultat net et de leurs capitaux propres. En France, les résultats de l'étude de Lenormand et Touchais (2008) suggèrent que pour les entreprises qui ont en 2004 publié deux jeux de comptes (en normes locales et en IFRS), l'application des IFRS améliore

globalement la pertinence du résultat par action. En Australie, sur la base d'une étude longitudinale couvrant la période 1990-2008, Chalmers et al. (2011) montrent que l'adoption des IFRS a augmenté le contenu informationnel du résultat net mais pas celui des capitaux propres.

Pour notre part, dans la mesure où nous considérons comme la plupart des auteurs du champ académique que les IFRS constituent un jeu de normes prioritairement orienté vers la satisfaction des investisseurs, nous faisons l'hypothèse **H1 que leur utilisation a amélioré le contenu informatif des résultats comptables (résultat net et résultat global)**. De plus, comme le cadre conceptuel des IFRS, et plus particulièrement la mise en exergue de la juste valeur comme base d'évaluation des actifs et des dettes, doit, selon nous, plus impacter le résultat global que le résultat net, nous faisons l'hypothèse **H2 que le passage aux IFRS a entraîné une amélioration plus importante du contenu informatif du résultat global que du contenu informatif du résultat net**. Pour cela, nous testons les modèles d'association entre les rentabilités boursières et les résultats comptables suivants :

$$(1) \quad R_t = a_0 + a_1 IFRS_t + a_2 RN_t + a_3 IFRS \times RN_t + e_t$$

$$(2) \quad R_t = b_0 + b_1 IFRS_t + b_2 RG_t + b_3 IFRS \times RG_t + e_t$$

avec R les rentabilités boursières annuelles, RN le résultat net, RG le résultat global et IFRS une variable binaire de contrôle codée 1 si la société applique les IFRS et 0 sinon.

Ce type de modèle vise à apprécier si la valeur de l'entreprise qui ressort de l'analyse de ses états comptables est conforme à celle qu'on peut observer sur les marchés financiers. Le cas échéant, et sous l'hypothèse d'efficience des marchés, les états financiers pourront alors être considérés comme véhiculant une information pertinente sur la valeur créée par les entreprises sur une année fiscale (Amadiou et Dumontier, 2001). Les coefficients a_2 et b_2 traduisent l'intensité des associations entre les résultats comptables mesurés en normes comptables locales et les rentabilités boursières. Ils sont attendus positifs. Les coefficients a_3 et b_3 mesurent eux les impacts marginaux que l'utilisation des IFRS a sur l'intensité de ces associations. Si ces normes améliorent le contenu informationnel des résultats comptables (hypothèses H1 et H2), les coefficients devront être positifs.

2.2 Le volet fiabilité

Pour apprécier **la fiabilité** comparée du résultat global et du résultat net, nous examinons dans un deuxième temps si la qualité de l'audit influence leurs contenus informatifs respectifs. Les éléments spécifiques du résultat global par rapport au résultat net constituent par essence une information complexe. Ils s'appuient sur des techniques comptables élaborées et ont une forte composante discrétionnaire. Les auditeurs externes, par leurs compétences spécifiques et en engageant leur responsabilité, peuvent donc contribuer à renforcer la confiance des utilisateurs et *in fine* la valeur économique des chiffres publiés. La qualité du travail d'audit est définie généralement dans la littérature comme la capacité de l'auditeur à détecter une anomalie présente dans les états financiers (sa compétence), et à la révéler au marché (son indépendance). La capacité d'un auditeur à se montrer rigoureux et indépendant est généralement appréciée par sa taille (DeAngelo L. E., 1981) et/ou par sa réputation (Klein B. R. et Leffler K., 1981), et globalement les grands cabinets d'audit (les *Big 4*) ont la réputation de fournir des services d'audit de qualité différenciée. Ainsi, par exemple, l'étude de Kim J. B., Chung R. et Firth M. (2003) montre notamment que les *Big N* se différencient des autres cabinets par leur attitude prudente vis-à-vis des choix comptables discrétionnaires des entreprises. Krishnan G. P. (2003) pour sa part, s'appuyant sur un modèle d'association entre rentabilité boursière et performance comptable, montre que le fait d'être audité par un *Big N* accroît le contenu informatif de la composante manipulable du résultat (les *accruals*).

Parmi les éléments spécifiques du résultat global, les écarts de réévaluation en IFRS revêtent un caractère particulièrement innovant, car avant 2005 peu de sociétés cotées se risquaient sur la base des règles comptables nationales à réévaluer leurs actifs. L'adoption des IFRS a de ce point de vue là pu décomplexer un certain nombre d'entre elles². Or, même si certains utilisateurs experts des états financiers en ont une lecture relativement sophistiquée, il n'est pas aisé de s'approprier des techniques comptables nouvelles et d'en saisir immédiatement tout l'apport informationnel, notamment en ce qui concerne le recours à la juste valeur comme base d'évaluation. L'audit a alors un rôle privilégié à jouer. Globalement, la signature des grands cabinets d'audit (les *Big N*), du fait de leurs compétences spécifiques et de leur implication dans les processus de normalisation, devrait donc avoir un effet stimulant sur la

² En IFRS, la réévaluation par catégorie est autorisée par l'IAS 36 pour les immobilisations corporelles, avec une contrepartie en capitaux propres, sauf dans certains cas : par exemple, une réévaluation positive doit être comptabilisée en produit, dans la mesure où elle compense une réévaluation négative du même actif qui a été comptabilisée en charges. La réévaluation est également autorisée par l'IAS 38 pour les immobilisations incorporelles à condition qu'il existe un marché actif de référence. En France, au plan fiscal, ni les réévaluations partielles, ni les réévaluation des immobilisations incorporelles ne sont pas admises.

fiabilité et la pertinence des chiffres comptables. Nous faisons donc l'hypothèse **H3 que en IFRS la qualité de l'audit, mesurée par le recours à un « grand cabinet », impacte plus positivement le contenu informatif du résultat global que celui du résultat net.** Pour cela, nous testons les modèles d'association suivants :

$$(3) \quad R_t = c_0 + c_1 IFRS_t + c_2 RN_t + c_3 IFRS \times RN_t + c_4 BIG_t + c_5 BIG \times IFRS_t + c_6 BIG \times RN_t + c_7 BIG \times IFRS \times RN_t + e_t$$

$$(4) \quad R_t = d_0 + d_1 IFRS_t + d_2 RG_t + d_3 IFRS \times RG_t + d_4 BIG_t + d_5 BIG \times IFRS_t + d_6 BIG \times RG_t + d_7 BIG \times IFRS \times RG_t + e_t$$

avec, rajoutée aux variables des modèles (1) et (2), la variable binaire BIG codée 1 si la société recourt à un grand cabinet d'audit (*Big 4*)³ et 0 sinon. Dans la logique des modèles (1) et (2), les coefficients c_3 et d_3 mesurent l'impact marginal des normes IFRS sur l'intensité de l'association entre les rentabilités boursières et les résultats comptables. Les coefficients c_6 et d_6 mesurent l'impact marginal des grands cabinets d'audit sur l'intensité du contenu informatif des résultats comptables mesurés en normes locales. Les coefficients c_7 et d_7 mesurent l'impact marginal des grands cabinets d'audit sur l'intensité du contenu informatif des résultats comptables mesurés en IFRS. Conformément à l'hypothèse H3, ils sont attendus positifs. Au final, les sommes ($c_2 + c_6 + c_3 + c_7$ et $d_2 + d_6 + d_3 + d_7$) mesurent les contenus informatifs des résultats comptables mesurés en IFRS et audités par un grand cabinet.

3 La construction de l'échantillon et l'analyse des données

L'échantillon est composé de sociétés cotées européennes qui présentent au moins une année de données comptables sur la période 2001-2008 dans la base de données *Worldscope* et sont également référencées dans *Datastream*. Les entreprises cotées sur des marchés non réglementés, les entreprises n'ayant pas adopté les IFRS ou pour lesquelles l'année d'adoption était inconnue ont été exclues de l'échantillon. Cette procédure a abouti un échantillon potentiel composé de 45 048 entreprise-années. Différentes procédures ont ensuite été menées pour éliminer certaines données aberrantes ou atypiques (total actif négatif, capitaux propres négatifs...). En complément et à l'instar de Dechow (1994) par exemple, nous avons aussi éliminé de l'échantillon les observations correspondant aux 1^{er} et 99^{ème}

³ Les *Big 4* sont : Ernst & Young, KPMG, PricewaterhouseCoopers et Deloitte & Touche.

centiles pour le résultat net normé par l'actif net, le résultat global normé par l'actif net et les rentabilités boursières. Au final, l'échantillon est composé de 13 361 entreprise-années (la procédure est détaillée en annexe) issues de 22 pays européens : Autriche, Belgique, République Tchèque, Danemark, Estonie, Finlande, France, Allemagne, Grande Bretagne, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Espagne, Suède, Slovénie, Slovaquie.

Insérer tableau 1

Notre étude porte sur la période 2002-2008. Or, les sociétés cotées en Europe sont obligées de publier un état du résultat global uniquement depuis le 1er janvier 2009⁴. Nous sommes donc contraints, comme Chambers et al. (2007) ou Goncharov et Hodgson (2011) par exemple, d'utiliser le *proxy* suivant pour le mesurer le résultat global (RG) :

$$RG = RN + [\Delta CP - RN + DIV + CNAC]$$

où RN est le résultat net, ΔCP est la variation des capitaux propres, DIV est les dividendes versés, CNAC est la contribution nette des actionnaires au capital. La différence entre RG et RN constitue alors les autres éléments du résultat global (ARG). Le tableau 2 présente les caractéristiques descriptives de l'échantillon. On constate qu'en moyenne le résultat global est plus de deux fois supérieur au résultat net. Cependant au moins 50% des observations ne présentent pas d'écart entre le résultat net et le résultat global (ARG = 0).

Insérer tableaux 2 et 3

Le tableau 3 présente les moyennes et médianes du résultat net (RN), du résultat global (RG) et sa composante spécifique (ARG) selon que les entreprises appliquent leurs normes comptables locales ou les IFRS. Que ce soit en normes locales ou en IFRS, le résultat global apparaît plus élevé en moyenne et en médiane que le résultat net. Cependant, au moins 50% des observations dans les deux cas présentent une composante « autres éléments du résultat global » proche de 0. De plus, en moyenne ou en médiane, le résultat net et le résultat global

⁴ L'IAS 1 révisée n'est applicable que depuis le 1^{er} janvier 2009. Nous ne disposons donc pas d'assez d'années de recul pour prendre en compte dans notre étude les résultats globaux publiés en tant que tels en 2010 par les sociétés cotés.

sont statistiquement plus élevés en IFRS qu'en normes locales. La forte volatilité du résultat global en normes locales, en lien avec la forte volatilité des « autres éléments du résultat global », nous porte à relativiser le constat sur les moyennes. Les pourcentages de recours à un « grand cabinet d'audit » sont proches entre les deux sous-échantillons (74,47% et 76,45%).

4 L'analyse des résultats empiriques

Les résultats des modèles (1) et (2) sont reportés dans le tableau 4. Il apparaît que le résultat net et le résultat global sont tous les deux associés positivement avec les rentabilités boursières (a_2 et b_2 positifs, $p < 0,01$), attestant alors du contenu informatif des résultats comptables, et confirmant en cela la plupart des résultats empiriques présentés dans la littérature. Par contre, l'application des IFRS ne semble pas avoir amélioré le contenu informatif du résultat global (b_3 n'est pas statistiquement significatif) alors qu'elle a amélioré significativement le contenu informatif du résultat net (a_3 positif, $p < 0,01$). Ces résultats empiriques valident donc partiellement notre hypothèse 1 et invalident notre hypothèse 2. Les IFRS ont donc permis, au moins au niveau du résultat net, et conformément à la philosophie d'un cadre conceptuel privilégiant les intérêts des investisseurs, d'améliorer l'utilité des chiffres comptables pour apprécier la valeur des entreprises.

Insérer tableaux 4 et 5

Les résultats des modèles (3) et (4) reportés dans le tableau 5 montrent que l'impact des IFRS sur le contenu informatif des résultats comptables est influencé par la variable « qualité de l'audit ». Il apparaît en effet que lorsque le résultat global est calculé en IFRS, le fait d'être certifié par un *Big 4* augmente significativement (environ +30%) l'intensité de son association avec la rentabilité boursière (d_7 positif, $p < 0,01$), donc son contenu informatif. Nous observons le même phénomène au niveau du résultat net (c_7 positif, $p < 0,05$), mais à un degré moindre (environ +15%). Il apparaît par contre que la certification par un *Big 4* n'a pas d'impact significatif sur le contenu informatif du résultat net et du résultat global (c_6 et $d_6 < 0$ mais $p > 0,10$) lorsqu'ils ont été calculés en normes locales. Au final, ces résultats empiriques tendent donc à valider notre hypothèse 3 selon laquelle le recours à *Big 4* favorise la

contribution des IFRS au contenu informatif des résultats comptables et plus particulièrement du résultat global.

Ces résultats suggèrent donc que l'application des IFRS a globalement amélioré le contenu informatif des résultats comptables quant à la valeur des entreprises (leur *value relevance*), et sont donc cohérents avec le cadre conceptuel des IFRS qui reconnaît la prééminence des investisseurs comme utilisateurs des états financiers. Pour ce qui est du résultat global, nos résultats empiriques sont cependant plus nuancés. En effet, les IFRS ont amélioré le contenu informatif du résultat global uniquement pour les entreprises qui recourent à un grand cabinet d'audit (*Big 4*) pour certifier leurs comptes. Selon nous, cela peut s'expliquer par le fait que le passage aux IFRS a permis de renforcer l'influence de ces grands cabinets⁵. L'adoption des IFRS, bien que programmée de longue date par les autorités comptables, a constitué une rupture forte pour la plupart des entreprises et a généré de leur part une demande d'accompagnement au changement et de conseils dont ont su tirer profit les cabinets d'audit. Or, les grands cabinets ont globalement la réputation de fournir des services d'audit de qualité différenciée (Janin et Piot, 2008) susceptibles de stimuler la pertinence et la fiabilité des chiffres comptables. De plus, les *Big 4* ont eu les moyens d'anticiper l'adoption des IFRS et ont très tôt développé des « *training programs* » et des contrôles spécifiques aux IFRS (Hoogendoorn, 2006). A cet égard, la mise en œuvre de la juste valeur pour l'évaluation des actifs et des passifs et l'inscription dans le résultat global des écarts en découlant crée de réelles difficultés techniques et nécessite en la matière une expertise forte de la part des auditeurs ; expertise dont se prévalent les *Big 4*.

Conclusion

Il y a plus de vingt ans, l'IASC-IASB s'est engagé dans une révision de sa norme IAS 1 visant à améliorer, du point de vue des investisseurs notamment, la présentation du *Performance reporting*. Et c'est en septembre 2007 que la norme IAS 1 révisée imposant la publication du résultat global fut publiée⁶. Dans cet article précisément, nous examinons l'impact des IFRS

⁵ De nombreuses initiatives sont d'ailleurs apparues pour limiter le pouvoir des « *big four* ». Par exemple, les cabinets Mazars, BDO, Grant Thornton et RSM se sont unis pour dénoncer le trop haut degré de concentration du marché de l'audit (Les Echos, 9 février 2011).

⁶ Pour une présentation de l'évolution des projets conjoints de l'IASC-IASB, de l'ASB britannique et du FASB sur l'évolution du *Performance reporting* et l'avènement du *comprehensive income*, voir notamment Le Manh (2010).

sur le contenu informatif du résultat global relativement à celui du simple résultat net, et l'influence de la qualité de l'audit sur ces contenus informatifs.

Basés sur un échantillon européen de 13 361 entreprise-années, nos résultats empiriques mettent en évidence l'impact des grands cabinets d'audit (*Big 4*) sur le contenu informatif des résultats comptables publiés en IFRS. Premièrement, si on ne prend pas en compte la variable « qualité de l'audit », l'application des IFRS ne semble pas avoir amélioré le contenu informatif du résultat global alors qu'elle a amélioré significativement le contenu informatif du résultat net. Les IFRS auraient donc permis, au moins au niveau du résultat net, et conformément à la philosophie d'un cadre conceptuel privilégiant les intérêts des investisseurs, d'améliorer l'utilité des chiffres comptables pour apprécier la valeur des entreprises. Deuxièmement, nos résultats empiriques montrent que lorsque le résultat global est calculé en IFRS, le fait d'être certifié par un *Big 4* augmente significativement (environ +30%) l'intensité de son association avec la rentabilité boursière, donc son contenu informatif. Nous observons le même phénomène au niveau du résultat net, mais à un degré moindre. Il apparaît par contre que la certification par un *Big 4* n'a pas d'impact significatif sur le contenu informatif du résultat net et du résultat global lorsqu'ils ont été calculés en normes locales.

Ces différents résultats sont selon nous cohérents avec l'objectif que s'est assigné l'IASB en promulguant le résultat global comme un indicateur à part entière de la performance financière, dans le but affiché d'améliorer l'information fournie, certes, « à un large éventail d'utilisateurs », mais au sein desquels les investisseurs ont la prééminence. De plus, l'adoption des normes IFRS en 2005 et le développement concomitant de pratiques comptables complexes notamment basées sur l'évaluation des actifs et passifs à la juste valeur, n'a pu que renforcer l'influence des grands cabinets d'audit qui, par leurs moyens et leur expertise spécifique, étaient les plus à mêmes d'accompagner les entreprises lors de ces réformes comptables. Au final, nous contribuons par cette étude à la littérature sur la pertinence des chiffres comptables en IFRS, en montrant que le renom de la signature d'audit constitue un facteur essentiel de cette pertinence aux yeux des investisseurs dans un contexte de forte mutation de l'environnement comptable normatif. Vue sous cet angle, les bénéfices des IFRS en termes de qualité comptable ne semblent tangibles qu'en présence d'agents « crédibilisateurs » que sont les grands cabinets d'audit.

Bibliographie

- Amadiou, P., Dumontier P. (2001). *Les chiffres comptables et la valeur de l'entreprise*. Faire de la recherche en comptabilité financière, Paris. Vuibert : 211-224.
- Ball, R. (2006). International financial reporting standards (IFRS) : Pros and cons for Investors. *Accounting and Business Research* 36 (Special Issue) : 5-27.
- Barth, M. E. (2008). Global financial reporting: Implications for US academics. *The Accounting Review* 83 (5) : 1159-1179.
- Bartov, E., Goldberg, S., Kim, M. (2005). 'Comparative value relevance among German, U.S., and International Accounting Standards: A German Stock market perspective. *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 20 : 95-119.
- Biddle, G., C., Choi, J-H. (2006). Is comprehensive income useful?. *Journal of Contemporary Accounting and Economics* 2 : 1-32.
- Black, F. (1993). Choosing accounting rules. *Accounting Horizons* 7 : 1-17.
- Cazavan-Jeny, A., Jeanjean, T. (2009). Il faut tout changer pour que rien ne change. *Comptabilité, Contrôle, Audit* 15 : 105-132.
- Chalmers, K., Clinch, G., Godfrey, M. (2011). Changes in value relevance of accounting information upon IFRS adoption : Evidence from Australia. *Australian Journal of Management* 36 (2) : 151-173.
- Chambers, D., T., J., Linsmeier, C., S., Sougiannis, T. (2007). An evaluation of SFAS No. 130 comprehensive income. *Review of Accounting Studies* 12 (4) : 557-593.
- Cheng, C. S. A., Cheung, J. K., and Gopalakrishnan, V. (1993) On the usefulness of operating income, net income and comprehensive income in explaining security returns. *Accounting and Business Research* 23 (91) : 195-203.
- DeAngelo, L., E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics* 3 : 183-199.
- Dhaliwal, D., K., Subramanyan, R., Trezevant R. (1999). Is comprehensive income superior to net income as a measure of firm performance?. *Journal of Accounting and Economics* 26 : 43-67.
- Dechow, P. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance : the role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics* 18 : 3-42.

- Dechow, P., Ge, W., Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality : A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics* 50 : 334-401.
- Francis, J., R., Krishnan, J. (1999). Accounting accruals and auditor reporting conservatism. *Contemporary Accounting Research* 16 (1) : 135-165;
- Giordano-Spring, S., Pigé, P. (2007). La normalisation de l'information comptable dans le processus de gouvernance. *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Numéro Thématique : Mondialisation et normes comptables internationales : 77-96.
- Goncharov, I., Hodgson A. (2011) Measuring and reporting income in Europe. *Journal of International Accounting Research* 10 (2) : 27-59.
- Hoogendoorn, M. (2006). International accounting regulation and IFRS implementation in Europe and beyond – Experiences with first-time adoption in Europe. *Accounting in Europe* 3 : 23-26.
- Hung, M., Subramanyam, K. (2007). Financial statement effects of adopting International Accounting Standards: The case of Germany. *Review of Accounting Studies* 12 : 623-657.
- Janin, 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, Direction et Gestion* 233 : 23-34.
- Kim J. B., Chung R., Firth M. (2003). Auditor Conservatism, Asymmetric Monitoring and Earnings Management. *Contemporary Accounting Research* 20(2) : 323-359.
- Klein, B., R., Leffler, K. (1981). The role of market forces in assuring a contractual performance. *Journal of Political Economy* 89 : 615-641.
- Krishnan, G., P. (2003). Audit Quality and the Pricing of Discretionary Accruals, *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 22(1) : 109-126.
- Le Manh, A. (2010). Pourquoi l'IASB souhaite-t-il imposer le comprehensive income? Une analyse du processus de normalisation du résultat comptable. 31ème congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, Nice, France.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy* 106 (6) : 1113-1155.
- Lenormand, G., Touchais, L. (2009). Les IFRS améliorent-elles la qualité de l'information financière ? Approche par la value relevance. *Comptabilité, Contrôle, Audit* 15 (2) : 145-164.
- Piot, C., Janin, R. (2007). External auditors, audit committees and earnings management in France. *The European Accounting Review* 16 (2) : 429-454.

- Raffournier, B. (2007). Les oppositions françaises à l'adoption des IFRS : examen critique et tentative d'explication. *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Numéro Thématique : Mondialisation et normes comptables internationales : 21-42.
- Ramond, O., Batsch, L., Casta, J.-F. (2007). Résultat et performance financière en normes IFRS : Quel est le contenu informatif du comprehensive income ? *Comptabilité Contrôle Audit* Numéro Thématique Décembre: 129-54.
- Van Cauwengerge, P., De Beelde, I. (2007). On the IASB Comprehensive Income Project : An Analysis of the Case for Dual Income Display. *ABACUS* 43 (1) : 1-26.

Tableau 1 : Composition de l'échantillon par pays

Pays	n	LO	Pays	n	LO
Great Britain	3115	Eng	The Netherlands	695	Fr
Ireland	217	Eng	Austria	250	Ger
Belgium	404	Fr	Czech republic	77	Ger
Estonia	8	Fr	Germany	1909	Ger
France	1880	Fr	Hungria	107	Ger
Greece	327	Fr	Polonia	401	Ger
Italy	1189	Fr	Slovak republic	18	Ger
Lithuania	10	Fr	Slovenia	39	Ger
Luxemburg	72	Fr	Denmark	493	Scan
Portugal	201	Fr	Finland	596	Scan
Spain	428	Fr	Sweden	925	Scan

n = nombre d'entreprise-années

LO correspond à « *the accounting legal origin* » telle que définie par La Porta (1998)

Tableau 2 : Statistiques descriptives – Echantillon total

Statistiques					
n = 13361	Moyenne	Ecart type	Médiane	Min.	Max.
RN	0,0149	0,2169	0,0320	-10,6506	1,3801
ARG	0,0230	0,5289	0,0000	-1,2548	53,3492
RG	0,0379	0,4506	0,0324	-5,1477	43,7937
R	0,0659	0,4796	0,0512	-0,8597	2,1880

n = nombre d'entreprise-années

RN = Résultat net, RG = Résultat global, ARG = autres éléments du résultat global = RG – RN , R = Rentabilité boursière générée durant l'année fiscale. Toutes les variables de résultat comptable sont normées par le total actif net de début de période.

Tableau 3 : Statistiques descriptives – normes locales versus IFRS

Normes locales (n = 4 804)			Ecart		
	Moyenne	Médiane	type		
RN	-0,0045	0,0239	0,2187		
ARG	0,0198	-0,0045	0,7799		
RG	0,0153	0,0203	0,6610		
% <i>Big4</i>	74,47%				
IFRS (n = 8 857)			t-stat	z-stat	
RN	0,0258	0,0382	0,2151	-7,744	-14,381
ARG	0,0248	0,0006	0,3087	-0,420	-15,167
RG	0,0506	0,0409	0,2670	-3,541	-17,165
% <i>Big4</i>	76,45%				

n = nombre d'entreprise-années

RN = Résultat net, RG = Résultat global, ARG = autres éléments du résultat global = RG – RN , R = Rentabilité boursière générée durant l'année fiscale. Toutes les variables de résultat comptable sont normées par le total actif net de début de période

t-stat : t de student pour la comparaison des moyennes de deux échantillons indépendants (corrigé pour l'hétérogénéité de la variance le cas échéant).

z-stat : le test non paramétrique de Mann-Whitney porte sur l'hypothèse nulle d'homogénéité des distributions.

Tableau 4 : Résultats pour les modèles (1) et (2)Modèle (1) : $R_t = a_0 + a_1 \text{IFRS}_t + a_2 \text{RN}_t + a_3 \text{IFRS} \times \text{RN}_t + e_t$

	a_1	a_2	a_3	a_0	F-stat	R^2
Coef.	-0.142	0.961	0.237	0.130	365.7	12.28%
t-stat	-18.96 ^a	18.34 ^a	3.35 ^a	22.7 ^a		

Modèle (2) : $R_t = b_0 + b_1 \text{IFRS}_t + b_2 \text{RG}_t + b_3 \text{IFRS} \times \text{RG}_t + e_t$

	b_1	b_2	b_3	b_0	F-stat	R^2
Coef.	-0,146	0.745	0.087	0.130	365.0	10.17%
t-stat	-19,54 ^a	17.89 ^a	1.62	22.4 ^a		

Tableau 5 : Résultats pour les modèles (3) et (4)Modèle (3) : $R_t = c_0 + c_1 \text{IFRS}_t + c_2 \text{RN}_t + c_3 \text{IFRS} \times \text{RN}_t + c_4 \text{BIG}_t + c_5 \text{BIG} \times \text{IFRS}_t + c_6 \text{BIG} \times \text{RN}_t + c_7 \text{BIG} \times \text{IFRS} \times \text{RN}_t + e_t$

	c_1	c_2	c_3	c_4	c_5	c_6	c_7	c_0	F-stat	R^2
Coef.	-0.152	1.072	0.012	0.007	0.010	-0.172	0.333	0.125	160.1	12.36%
t-stat	-9.04 ^a	12.87 ^a	0.11	0.51	0.51	-1.61	2.31 ^c	9.5 ^a		
A = $c_2 + c_3 + c_6 + c_7 = 1,246$			(A/B) - 1 = +14,9%							
B = $c_2 + c_3 = 1,084$			(B/c₂) - 1 = -1,1%							

Modèle (4) : $R_t = d_0 + d_1 \text{IFRS}_t + d_2 \text{RG}_t + d_3 \text{IFRS} \times \text{RG}_t + d_4 \text{BIG}_t + d_5 \text{BIG} \times \text{IFRS}_t + d_6 \text{BIG} \times \text{RG}_t + d_7 \text{BIG} \times \text{IFRS} \times \text{RG}_t + e_t$

	d_1	d_2	d_3	d_4	d_5	d_6	d_7	d_0	F-stat	R^2
Coef.	-0.148	0.839	-0.149	0.028	0.000	-0.147	0.358	0.110	162.5	10.36%
t-stat	-8.72 ^a	10.71 ^a	-1.55	1.86 ^d	0.01	-1.6	3.07 ^b	8.12 ^a		
C = $d_2 + d_3 + d_6 + d_7 = 0,900$			(C/D) - 1 = +30,5%							
D = $d_2 + d_3 = 0,689$			(D/d₂) - 1 = -17,8%							

RN = Résultat net de la période t normé par la capitalisation boursière à la fin de la période t-1, RG = Résultat global de la période t normé par la capitalisation boursière à la fin de la période t-1, R = Rentabilité boursière générée durant l'année fiscale t.

IFRS = 1 si l'entreprise applique les IFRS et 0 sinon, BIG = 1 si l'entreprise est audité par un Big 4 et 0 sinon.

Reported items are regression coefficients, with associated t-statistic below. T-statistics are based on standard errors adjusted for cluster analysis (each firm represent one cluster), and estimated under the heteroscedasticity consistent White method.

a, b, c, d denotes two-tailed significance at p inferior to 0.001, 0.01, 0.05 and 0.10, respectively.

Appendix: Sampling procedure

Sampling procedure at the firm level	# firms
Public firms (active or inactive) with geographic location in one of the EC countries, with at least one year of accounting data over 2001-2008 in Worldscope, and referenced in Datastream	
<i>Number of unique firms</i>	8 372
Minus:	
- Firms listed on a non-regulated market: 163 OTC (Paris, Brussels, Vienna 3rd market), 108 Alternext (IFRS not required)	
- UK Investment Trust or non-share securities	
- Firms reporting under US GAAP (WS code "03")	
- IFRS non-adopters, or firms for which the year of IFRS adoption is unknown and could not be collected with reasonable effort	
<i>Final number of firms included in the sample</i>	5 631

Sampling procedure at the firm-year level	
<i>Potential number of firm-years (5 631 x 8 years)</i>	45 048
- Firm-years with accounting data missing in Worldscope	
- Firm-years with fiscal-year length > 372 days or < 359 days	
- Remaining firm-years for which the main variables (Net income, Other accounting figures used to proxy "other comprehensive income", Stock Return) are missing or null for some.	
- Remaining firm-years for which the variables (Net income, Proxy for comprehensive income, Stock Return) are superior (inferior) to the 99th (1st) percentile.	
<i>Number of available firm-years</i>	13 361