



Gestion du résultat et seuils comptables

Olivier Vidal

► To cite this version:

Olivier Vidal. Gestion du résultat et seuils comptables. Revue Française de Comptabilité, 2010, 434, pp.1-4. hal-00842004

HAL Id: hal-00842004

<https://hal.science/hal-00842004>

Submitted on 9 Jul 2013

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.

Gestion du résultat et seuils comptables

Si la comptabilité dans son acception large ne se résume pas à la détermination d'un résultat, celui-ci apparaît néanmoins comme un aboutissement de la technique comptable. Il est l'indicateur ultime, celui qui synthétise toutes les opérations menées par une entreprise, mesure les variations de son patrimoine, renseigne sur sa santé, et focalise toutes les attentions. La mesure du résultat comptable pour évaluer l'état d'une entreprise peut être comparée à la mesure de la température pour évaluer l'état de santé d'une personne.



Par Olivier VIDAL,
Maître de conférences à l'INTEC
olivier.vidal@cnam.fr

Parfois, il arrive que l'enfant qui ne veut pas aller à l'école soit tenté de poser le thermomètre sur le radiateur pour simuler une maladie. À l'inverse, l'enfant malade qui veut aller au parc d'attraction peut être tenté de sous-estimer sa température. De même, l'entreprise peut être tentée de manipuler ses comptes pour améliorer (ou détériorer) son résultat. Surestimer le résultat permet par exemple aux dirigeants d'améliorer leurs revenus si ceux-ci sont liés à l'évolution des cours boursiers, et/ou à l'entreprise de mieux négocier les conditions contractuelles qui la lient à ses créanciers, et/ou encore de respecter des contraintes légales. À l'inverse, sous-estimer la performance permet de dégager une marge de manœuvre pour le futur et/ou de lisser la progression de performances jugées trop volatiles. De nombreuses études académiques se sont intéressées à ces pratiques, et ont donné lieu à un courant de recherche sur

ce que l'on appelle généralement "la gestion du résultat". Dans cette littérature, l'étude des seuils comptable est relativement récente, mais demeure peu considérée en France.

1. La gestion du résultat

La gestion du résultat est définie par Degeorge, Patel et Zeckhauser (1999) comme étant l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes. Le terme de "gestion du résultat" a l'avantage de rester relativement neutre. Certains lui préfèrent l'expression "manipulations comptables", mais le terme "manipulations" est (1) parfois mal interprété et (2) plus large que la seule "gestion du résultat".

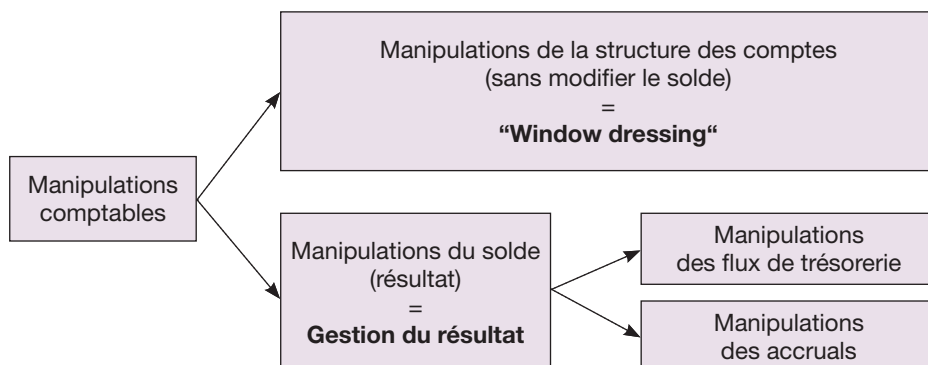
Pour le chercheur en comptabilité, la manipulation comptable n'est aucunement synonyme de fraude. Dans la plupart des cas, la manipulation se fait dans un contexte légal. En effet, les règles comptables offrent un large champ d'interprétations, et c'est en toute bonne foi que l'entreprise peut être amenée à se poser la question de ce qu'est le "vrai" résultat. Pour reprendre l'analogie de l'enfant supposément malade, si celui-ci utilise deux thermomètres différents dont le calibrage est différent, et que les deux

thermomètres fournissent deux mesures de la température légèrement différentes (admettons pour l'exemple 37,6°C et 38,1°C), le doute qui entoure l'annonce de la température aux parents est de bonne foi. Il n'y a pas de manipulation. Par contre, le choix de n'annoncer qu'une seule des deux mesures (38,1°C si c'est le jour du contrôle de maths, 37,6°C si c'est le jour de sortie au parc d'attraction) est une manipulation. Dans les deux cas, il n'y a pas de fraude. Il n'y a fraude que si l'enfant met le thermomètre sur le radiateur. Le terme "manipulation" est donc entaché dans le sens commun d'une dimension péjorative qui n'est pas dans la définition académique (Breton et Stolowy, 2004). Il a par contre un avantage sur l'expression "gestion du résultat" : toutes les manipulations n'ont pas nécessairement des conséquences sur le résultat, c'est-à-dire sur le solde des états financiers (voir la figure 1). Il en est ainsi des manipulations visant par exemple à sous-estimer l'endettement. Dans ce contexte, on parle parfois de *window dressing*. Mais d'autres expressions sont parfois utilisées. L'article de Breton et Stolowy (2004) énumère et définit des expressions aussi diverses que "transferts comptables de richesse", "big bath accounting", "nettoyage" ou "toiletage des comptes", "habillage des états financiers", etc.

Résumé de l'article

Le thème de la gestion du résultat pour atteindre des seuils a donné lieu à très peu de recherches en France. Ce manque d'intérêt est lié d'une part au postulat selon lequel atteindre un objectif ne serait qu'une motivation accessoire dans les pratiques de gestion du résultat, et d'autre part aux méthodologies statistiques utilisées pour étudier ce sujet. L'article montre qu'atteindre un objectif est sans doute un moteur essentiel des pratiques de gestion du résultat, et que le sujet gagnerait à être abordé selon des méthodologies complémentaires. Il appelle à un développement de la recherche sur le sujet, afin d'améliorer la compréhension de cet indicateur ultime que représente le résultat comptable.

Figure 1 : Les deux types de manipulations comptables



La littérature académique sur la gestion du résultat est confrontée à un problème fondamental : comment étudier des pratiques qui sont présumées exister, mais qui (si elles existent) sont par définition cachées ?

La méthodologie de l'étude de cas a des limites évidentes. Elle nécessite de chercher au sein de l'entreprise des informations auxquelles le chercheur n'a pas accès et relève davantage d'une procédure d'audit légal ou d'enquête judiciaire. C'est une démarche qui ne peut être menée qu'*a posteriori*, lorsqu'un temps suffisamment long s'est écoulé pour que les acteurs acceptent d'en parler. Ainsi, pour obtenir des informations sur d'éventuelles malversations, Prat dit Hauret (2007) a interrogé des auditeurs à la retraite, des années après les événements. Et même dans ce cas, des réticences et des obstacles importants (techniques, réglementaires et moraux) demeurent.

Mais ce qui est caché individuellement peut se révéler sur une grande échelle. C'est la raison pour laquelle les méthodologies statistiques ont été le plus souvent mises en œuvre pour étudier ce phénomène. On peut distinguer deux types de méthodologies statistiques : les enquêtes et les études sur bases de données. Les enquêtes à base de questionnaires peuvent s'avérer extrêmement riches. Mais force est de constater qu'elles sont peu nombreuses sur le sujet de la gestion du résultat. Les études tentant de faire parler les bases de données sont en définitive de loin les plus courantes sur le sujet.

Parmi les études statistiques sur bases de données, deux familles existent : la première, et la plus ancienne, mesure les accruals anormaux des entreprises. La seconde étudie les distributions de résultats publiés ; c'est l'approche par les seuils. Ces deux méthodes sont complémentaires. Avec les accruals, le chercheur n'est pas tout à fait certain de savoir combien chaque entreprise manipule, alors qu'avec les seuils, le chercheur est à peu près certain de savoir qu'il y a des tricheurs sans savoir exactement qui, ni combien, ni comment ils manipulent.

2. L'étude de la gestion du résultat : les accruals

Dans les années 1980, un courant de recherche s'est développé autour d'une modélisation mathématique permettant de mesurer les accruals anormaux. Le terme anglais *accruals* seul n'a pas actuellement de traduction en langue française. Seule l'expression complète *accrual accounting* est traduite par l'expression française "comptabilité d'engagement". Tout se passe comme si en

français, le concept même d'accruals n'existait pas. Le terme *accruals* est issu du verbe *to accrue* qui signifie "accumuler". Les accruals correspondent donc conceptuellement à une "accumulation", une sorte de "matelas" de résultat. Ce terme est généralement traduit par l'expression : "produits et charges calculés". Au Québec, l'expression "variables comptables de régularisation" est également utilisée.

L'essence même de la comptabilité d'engagement (*accrual accounting*) est d'enregistrer les flux, non pas lorsqu'ils ont réellement lieu, mais lorsque la règle comptable le décide. C'est la différence entre la "comptabilité" en tant que discipline, et la "comptabilisation" en tant que technique d'enregistrement. Sans ces décalages d'enregistrement, le résultat comptable ne serait rien d'autre qu'un solde de trésorerie (comptabilité de caisse). Les accruals sont donc des flux comptables n'ayant pas nécessairement de consistance monétaire : les variations de besoin en fonds de roulement, les amortissements, et d'autres charges et produits calculés.

En partant de la relation générale "Résultat comptable = Flux de trésorerie +/- Accruals", les chercheurs postulent que les manipulations de flux réels sont plus difficiles que les manipulations sur les accruals. Dès lors, ils ont tenté de construire des modèles pour estimer un montant "normal" des accruals, afin d'en déduire, par soustraction, un montant "anormal" interprété comme la manifestation de manipulations. Le terme "discrétaire" qui fait référence aux charges et produits qui sont sujets à l'interprétation (la discrétion) des dirigeants est parfois utilisé à la place de "anormal".

Le montant "normal" des accruals est estimé par comparaison à un panel de référence. Les premiers modèles ont estimé les accruals normaux d'une entreprise en référence aux accruals totaux de cette même entreprise durant les années précédentes ou en référence à un panel d'entreprises de même secteur.

Les modèles d'estimation des accruals anormaux souffrent de plusieurs limites méthodologiques. La mesure des accruals suppose beaucoup d'hypothèses de calcul et aboutit à des modèles dont le pouvoir explicatif est relativement faible. Par ailleurs, elle ne tient pas pleinement compte de la gestion du résultat qui peut se faire par une manipulation des flux réels (modification des délais de paiement, retard des facturations...), ce qui aboutit à limiter la significativité des résultats obtenus par ces études. Mais si une telle démarche ne permet pas d'avoir une certitude absolue sur la gestion comptable des entreprises, elle obtient des résultats statistiquement

intéressants et surtout, permet de mesurer un indicateur de manipulation pour toutes les entreprises de l'échantillon. Autrement dit, la mesure est exhaustive mais peu précise.

3. L'étude de la gestion du résultat : les seuils comptables

À la fin des années 1990, trois articles vont aborder l'étude de la gestion du résultat sous un angle nouveau et donner naissance à un champ de littérature connu sous le terme de "seuils comptables" (*accounting thresholds*), ou de "gestion du résultat pour atteindre un objectif". Fondée sur l'observation des distributions de résultats publiés, cette méthodologie est apparue au début des années 2000 comme une alternative à la mesure des accruals, alternative d'autant plus attrayante que l'observation des discontinuités semble *a priori* facile à effectuer.

Hayn (1995) étudie les entreprises publiant des pertes, et observe que le nombre d'entreprise faiblement déficitaires est anormalement faible. Elle en déduit que publier un résultat faiblement négatif correspond à l'envoi d'un signal négatif vers le marché.

L'article de Burgstahler et Dichev (1997) étend les observations de Hayn à l'ensemble de la distribution des résultats, et à l'étude de la distribution des variations de résultat des entreprises américaines. Ils observent que parallèlement à l'absence d'entreprises faiblement déficitaires, le nombre d'entreprises faiblement bénéficiaires est, lui, étonnamment élevé (voir figure 2 page suivante).

Les auteurs proposent alors l'interprétation suivante : puisqu'il y a une sous-

Abstract

Only few studies focus on earnings management to meet thresholds in France. This lack of interest has two causes. First, a common belief assumes that thresholds would be only incidental to the motivation of earnings management practices. Second, statistical methodologies used for this subject are not conventional. This article shows that thresholds are likely a key driver for earnings management practices. It also highlights a need for further methodologies to address the subject. Finally, the article proposes some developments to improve the understanding of the ultimate performance indicator, namely the net income.

COMPTABILITÉ

représentation des effectifs juste en dessous du seuil, et une sur-représentation des effectifs juste au-dessus, c'est qu'il y a un transfert d'effectifs d'un intervalle sur un autre (voir figure 3). Les entreprises calculant un résultat (non manipulé) juste inférieur au seuil sont d'autant plus motivées pour manipuler leur résultat afin de publier un résultat légèrement supérieur au seuil que le montant de la manipulation nécessaire serait faible.

Burgstahler et Dichev (1997) mettent en évidence deux discontinuités sur un échantillon de plus de 4 000 entreprises américaines : (1) le seuil du résultat nul et (2) le seuil des variations nulles de résultat. Degeorge, Patel et Zeckhauser (1999) ont étudié les irrégularités de distribution de la variable bénéfice par action aux États-Unis. Ils confirment les résultats de Burgstahler et Dichev et identifient un troisième seuil : (3) le seuil des prévisions des analystes.

Ces trois articles ont ceci de particulier : ils n'étudient pas les résultats des entreprises individuellement, mais les distributions des résultats. Ils font l'hypothèse que la distribution des résultats des entreprises devrait avoir des caractéristiques particulières en absence de manipulation. Le problème, c'est que les règles comptables permettant de définir un résultat sont appliquées de manière individuelle, pour coller à la réalité de chaque entreprise. Elles ne tiennent pas compte des résultats des autres entreprises. Elles en sont totalement indépendantes. Il existe des indices de performance construits en relation avec les performances de l'ensemble d'une population. Ce sont des indices de performance relative. C'est le cas du classement Elo aux échecs, ou du quotient intellectuel (QI) dans lesquels la performance d'un individu est mesurée par rapport à la performance de ses "concurrents". Ce n'est pas du tout la logique du résultat comptable.

La figure 4 montre la présence de l'irrégularité au-dessus du résultat nul chez les entreprises cotées françaises. L'existence des trois irrégularités a été largement observée depuis les articles précurseurs, et ce, dans des contextes variés. Depuis 1999, aucun autre seuil n'a été mis à jour. Cela signifie-t-il qu'il n'en existe pas d'autre ?

4. Place des seuils dans la gestion du résultat

Les seuils comptables, et la présomption de manipulation qui leur est associée, sont généralement présentés comme un cas particulier des pratiques de gestion du résultat pour deux raisons. Tout d'abord, (1) atteindre un seuil ne serait qu'une motivation parmi beaucoup d'autres. À titre

d'exemple, Healy et Whalen (1999) dans leur revue de littérature leur consacrent moins d'une page après avoir consacré une douzaine de pages à décrire les motivations à la gestion du résultat. Ensuite, (2)

les montants manipulés sont réputés être marginaux. Ces deux arguments relèguent donc l'étude des seuils au niveau d'une curiosité. Mais cette position est sans doute à réviser.

Figure 2 : La double discontinuité

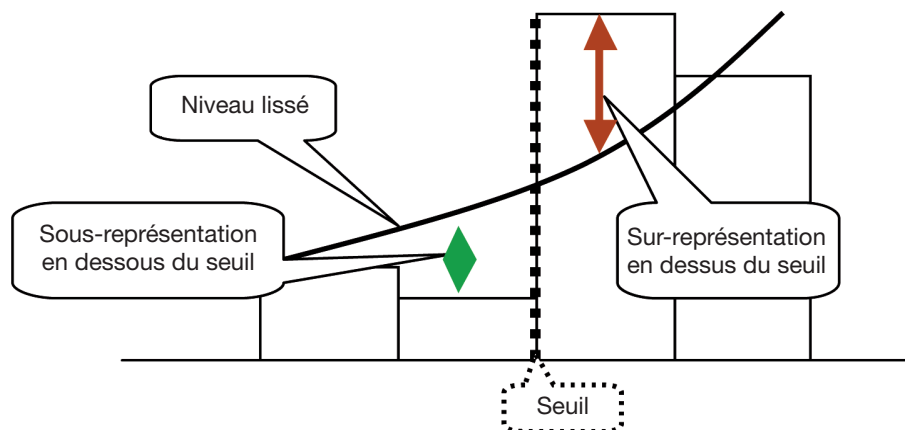


Figure 3 : Interprétation de la double discontinuité

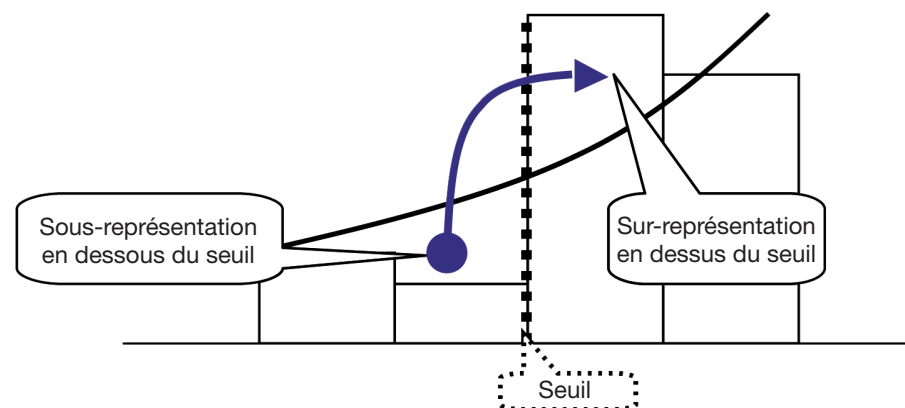
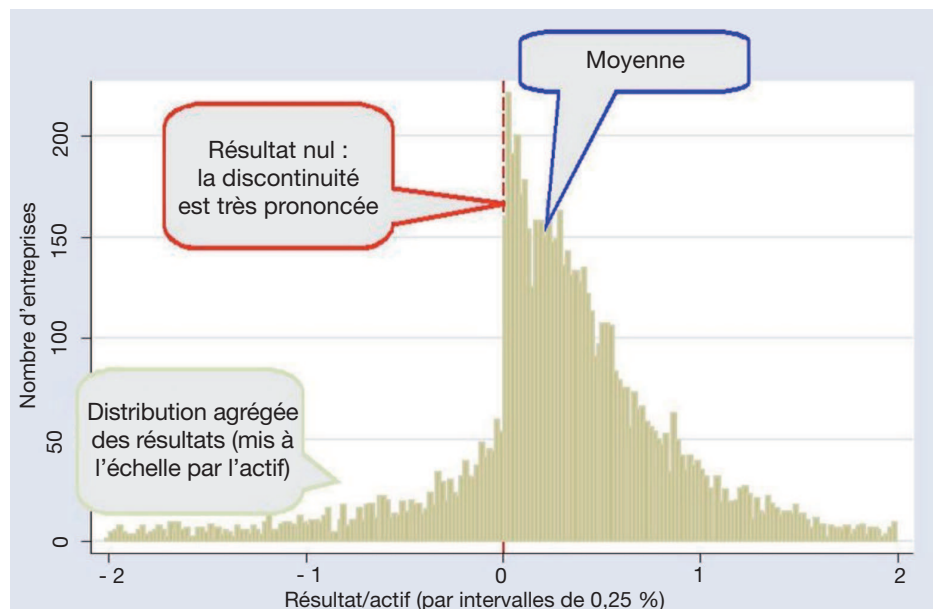


Figure 4 : Distribution des résultats publiés par les entreprises cotées françaises

1009 sociétés françaises cotées de 1992 à 2004 (soit près de 8000 observations) ; données issues de la base Global Vantage (base internationale de Compustat)



En général, lorsque la gestion du résultat est présentée, deux cas de figure sont distingués. Les entreprises qui manipulent leurs comptes peuvent le faire (a) à la hausse ou (b) à la baisse. Mais que ce soit à la hausse ou à la baisse, il est possible de présenter le problème autrement en mettant en avant, non pas le sens de la manipulation, mais le montant manipulé. Deux cas sont alors théoriquement envisageables. L'entreprise peut, soit (a) manipuler le montant le plus important possible (à la baisse ou à la hausse), soit (b) chercher à manipuler un montant déterminé, jugé utile c'est-à-dire suffisant pour atteindre un objectif qu'elle se fixe.

Dès lors, si atteindre un objectif n'est qu'une motivation parmi beaucoup d'autres, cela sous-entend que manipuler le montant "le plus important possible" est le cas général. Pourtant, en pratique, on imagine mal l'intérêt pour une entreprise de manipuler le résultat d'un montant infini si ce n'est dans des situations très particulières. En effet, une telle manipulation est très risquée (elle a d'autant plus de chances d'être découverte qu'elle est importante, et ses sanctions en seront d'autant plus graves). Mais par définition, de telles manipulations sont impossibles à reproduire l'année suivante et difficiles à masquer sur le long terme. Elles ne peuvent dès lors qu'être exceptionnelles.

Après tout, dans notre analogie introductive, l'enfant qui simule une maladie apprend vite que s'il laisse le thermomètre trop longtemps sur le radiateur, et que la température grimpe par exemple à 45°C, il ne sera pas crédible ! L'enfant avisé va s'arrêter à 38 ou 38,5°C, température suffisante pour simuler la maladie tout en évitant d'éveiller les soupçons de ses parents. Il en découle logiquement que dans la plus grande majorité des cas, la gestion du résultat est motivée par l'atteinte d'un objectif.

De récentes études tendent à montrer que, si les entreprises faiblement bénéficiaires (en surnombre dans les distributions) évitent de publier une perte, alors les montants manipulés sont importants. En France par exemple, 5 à 10 % des entreprises cotées manipuleraient chaque année leurs résultats à la hausse pour dépasser de peu le seuil du résultat nul, et les montants manipulés atteindraient près de 8,5 milliards d'euros, soit de l'ordre de 2,5 % du montant total de l'actif de ces entreprises (Vidal, 2008). Aux États-Unis, le montant annuel atteindrait 30 milliards de dollars (Wang, Chen, Lin et Wu, 2008). Le résultat nul n'étant qu'un des seuils observés, on n'ose imaginer les montants totaux qui pourraient être gérés par la totalité des entreprises qui cherchent à atteindre un seuil. Ces résultats vont dans le sens des résultats de l'enquête de Graham et al. (2005) puisque les dirigeants interrogés reconnaissent qu'atteindre ou dépasser un

objectif est une forte motivation à la gestion du résultat, et que les montants évoqués ne sont pas nécessairement faibles.

Autrement dit, si la gestion du résultat pour atteindre un seuil est souvent considérée comme un cas très spécifique de manipulation, le fait que (1) il est difficile de justifier l'existence de manipulations portant sur des montants "le plus important possible", et que (2) les montants manipulés pour atteindre un objectif ne sont pas nécessairement marginaux conduit à penser qu'atteindre un objectif est peut-être le moteur essentiel de la gestion du résultat. Il demeure alors une question : les trois seuils identifiés dans la littérature sont-ils les seuls, ou en existe-t-il d'autres non encore découverts ? Et s'il existe d'autres seuils, pourquoi n'ont-ils pas encore été mis en évidence alors que des chercheurs les traquent depuis plus de dix années ?

Les trois seuils étudiés jusqu'alors dans la littérature ont en commun la caractéristique de pouvoir être mis en évidence par des méthodes statistiques à partir de bases de données. Le seuil du résultat nul porte sur un niveau absolu de résultat commun à toutes les entreprises. Ce n'est pas le cas des seuils des variations nulles et des prévisions nulles de résultat, puisque le résultat à atteindre est propre à chaque entreprise. Mais en valeur relative, ces objectifs sont également communs à toutes les entreprises. Il est donc facile d'observer ces seuils sur de larges populations.

En se concentrant sur l'étude des seuils repérables statistiquement, les chercheurs ont négligé l'étude des objectifs individuels. Par exemple, les clauses restrictives d'endettement liées à un certain niveau de performance ou de distribution de dividendes peuvent conduire les entreprises à des manipulations comptables pour éviter de les enfreindre. Il en est de même des objectifs personnels de performance que se fixent les dirigeants. C'est parce que leur observation est particulièrement délicate à effectuer que de tels seuils sont absents de la littérature empirique. Pourtant, ils ne jouent pas nécessairement un rôle moins important dans le comportement individuel des entreprises. Et des méthodologies par enquête ou études de cas peuvent avoir un intérêt pour étudier ces seuils relatifs dont l'observation statistique est difficile ou impossible.

Conclusion

Contrairement à la tendance mondiale, le thème de la gestion du résultat pour atteindre des seuils a donné lieu à très peu de recherches en France. Un seul article a été publié sur le sujet (Mard, 2004) dans la revue *Comptabilité Contrôle Audit*. Dans le même temps, ce courant de recherche a inspiré plusieurs dizaines d'articles par an dans les revues acadé-

miques internationales.

Ce manque d'intérêt est en partie lié au postulat généralement partagé selon lequel atteindre un objectif ne serait qu'une motivation accessoire dans les pratiques de gestion du résultat. L'article montre qu'au contraire, il semble que ce soit un moteur essentiel de ces pratiques. Par ailleurs, ce manque d'intérêt est sans doute lié aux méthodologies quantitatives utilisées par les chercheurs anglo-saxons pour étudier ce phénomène, méthodologies peu prisées des chercheurs français. L'article montre que l'étude des seuils mériterait d'être enrichie par des méthodologies plus variées et que les travaux sur bases de données ne peuvent étudier qu'une partie limitée de ces pratiques.

Comment la gestion du résultat pour atteindre les seuils se manifeste-t-elle en France ? Quelle est son évolution ? Comment la comparer aux pratiques déjà décelées dans d'autres pays ? Comment révéler et quantifier la gestion du résultat pour atteindre des objectifs spécifiques à chaque entreprise ? Voilà des questions qui sont de tout premier intérêt pour les normalisateurs. Elles peuvent inspirer les chercheurs en comptabilité afin d'améliorer la compréhension de cet indicateur clef qu'est le résultat. ■

Bibliographie

- Breton, G. et Stolowy, H. (2004), Accounts Manipulation: A Literature Review and Proposed Conceptual Framework, *Review of Accounting and Finance* 3 (1): 5-66.
- Burgstahler, D. et Dichev, I. (1997), Earnings management to avoid earnings decreases and losses, *Journal of Accounting and Economics* 24 (1): 99-126.
- Degeorge, F., Patel, J. et Zeckhauser, R. (1999), Earnings Management to Exceed Thresholds, *The Journal of Business* 72 (1): 1-33.
- Graham, J. R., Harvey, C. R. et Rajgopal, S. (2005), The economic implications of corporate financial reporting, *Journal of Accounting and Economics* 40 (1-3): 3-73.
- Hayn, C. (1995), The information content of losses, *Journal of Accounting and Economics* 20 (2): 125-153.
- Healy, P. M. et Whalen, J. M. (1999), A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting, *Accounting Horizons* 13 (4): 365-383.
- Mard, Y. (2004), Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats ?, *Comptabilité - Contrôle - Audit* 10 (2): 73-98.
- Prat Dît Hauret, C. (2007), Ethique et décisions d'audit, *Comptabilité - Contrôle - Audit* 13 (1): 69-85.
- Vidal, O. (2008), *Gestion du résultat et seuils comptables : Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités*, Paris: Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Paris.
- Wang, Y., Chen, S. K., Lin, B.-X. et Wu, L. (2008), Detecting the Frequency and Magnitude of Earnings Management : A Parametric Model and Empirical Analysis. SSRN.