



**HAL**  
open science

# L'impact de l'évaluation IFRS des écarts d'acquisition sur la gestion des résultats : Cas de la France et du Royaume-Uni.

Lionel Escaffre, Réda Sefsaf

► **To cite this version:**

Lionel Escaffre, Réda Sefsaf. L'impact de l'évaluation IFRS des écarts d'acquisition sur la gestion des résultats : Cas de la France et du Royaume-Uni.. Comptabilité sans Frontières..The French Connection, May 2013, Canada. pp.cd-rom. hal-00996787

**HAL Id: hal-00996787**

**<https://hal.science/hal-00996787>**

Submitted on 26 May 2014

**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.

## *L'impact de l'évaluation IFRS des écarts d'acquisition sur la gestion des résultats : Cas de la France et du Royaume-Uni.*

### *The impact of goodwill valuation under IFRS on earnings management: Evidence from France and United Kingdom.*

**Lionel ESCAFFRE**

Professeur associé à l'université  
d'ANGERS

E-Mail : lionel.escaffre@free.fr

**Réda SEFSAF**

Docteur en Sciences de Gestion  
Université d'Angers

E-Mail : reda.sefsaf@univ-angers.fr

Centre de recherche - GRANEM  
Faculté de Droit, d'Economie et de Gestion  
13 allée François Mitterrand BP3633  
49036 Angers Cedex 01

#### **Résumé**

Cette étude s'intéresse à l'impact de l'évaluation IFRS des écarts d'acquisition sur la gestion des résultats. Selon les normes IFRS 3 et IAS 36, l'amortissement des écarts d'acquisition n'est plus autorisé. En effet, ces derniers doivent être soumis à des tests de dépréciation annuels pour déterminer si il y a eu un changement de valeur. De ce fait, l'estimation d'un écart d'acquisition dépend en partie d'un choix subjectif de la part des dirigeants qui peuvent avoir un comportement discrétionnaire lors de l'estimation des pertes éventuelles. Notre objectif à travers cette étude est de tester l'hypothèse selon laquelle la gestion des résultats dans les entreprises ayants des écarts d'acquisition à leurs actifs a augmenté après l'adoption des IFRS.

**MOTS CLES : ÉCART D'ACQUISITION, GESTION DES RESULTATS, ACCRUALS DISCRETIONNAIRES COURANTS, IFRS 3.**

#### **Abstract**

This study focuses on the impact of goodwill IFRS valuation on earnings management. According to IFRS 3 and IAS 36, amortization of goodwill is no longer allowed. In fact, they should be subject to annual impairment tests to determine whether there are any changes in value. Thus, the estimate of goodwill depends in part on a subjective choice undertaken by the managers who can have a discretionary behaviour when estimating potential losses. Our goal through this study is to test if there are an increase in earnings management after adopting IFRS in goodwill companies.

**KEY WORDS: GOODWILL, EARNING MANAGEMENT, CURRENT DISCRETIONARY ACCRUALS, IFRS 3.**

## INTRODUCTION

Les nouvelles normes comptables internationales IFRS<sup>1</sup> ont apporté une nouvelle philosophie d'estimation et de valorisation des chiffres comptables notamment en remplaçant la valorisation en coût historique par la juste valeur tout en prétendant augmenter la qualité des chiffres comptables (Devalle et *al.* 2010) et garantir leur utilité informationnelle (Hitz, 2007). Dans ce cadre, le traitement et l'estimation des écarts d'acquisition est depuis régi par la norme IFRS 3 portant sur les regroupements d'entreprises, et remplaçant la norme IAS 22 (révisée en 1993), ainsi que les normes IAS 36 « Dépréciation d'actifs » et IAS 38 « Immobilisations incorporelles » visant à remplacer l'amortissement systématique des écarts d'acquisition et autres actifs incorporels à durée de vie indéfinie, par des tests de dépréciation annuels.

Dans la pratique, ces tests de dépréciation nécessitent une évaluation des pertes éventuelles de valeur qui peut être influencée de manière subjective par les dirigeants. Ces tests présentent ainsi une opportunité et un moyen supplémentaire pour l'équipe dirigeante de manipulation des résultats. En effet, comme le signalent Seetharaman et *al.* (2006), l'évaluation de la dépréciation des écarts d'acquisition ne se limite pas au simple calcul de la différence entre la capitalisation boursière et la valeur comptable nette, elle nécessite une connaissance approfondie des méthodes d'évaluation des actifs corporels et incorporels. La littérature comptable confirme cette réalité, les managers n'hésitent pas à adopter un comportement discrétionnaire lors de la valorisation des écarts d'acquisition (Swanson 2007, Hayn et Hughes 2005, Sevin et Schroeder 2005, Jahmani, Dowling, Torres 2010, Lhaopadchan 2010 et Pajunen et Saastamoinen 2013). Cependant, certaines études montrent quelques exceptions notamment celle de Lapoint-Antunes, Cormier, et Magnan (2008) qui affirment que l'existence d'un comité d'audit indépendant et compétent limite le risque de manipulation des résultats.

Notre étude s'inscrit dans la continuité de ces recherches et s'intéresse à mesurer la gestion des résultats dans un échantillon d'entreprises françaises et britanniques ayant pratiqué la dépréciation des écarts d'acquisition conformément aux IFRS.

---

<sup>1</sup> Règlement n° 1606/2002 du 19 juillet 2002 publié au JOCE le 11 septembre 2002.

Notre article est organisé de la manière suivante. La première section recense les résumés des travaux de recherches antérieurs et liés à notre problématique. Dans une seconde section, nous nous intéressons au développement des hypothèses de recherche, la constitution de l'échantillon et la démarche empirique. Enfin, les résultats des tests empiriques sont analysés dans la dernière section. La conclusion reprend l'essentiel de l'étude et propose quelques voies pour des futures recherches.

## **1. REVUE DE LITTERATURE**

La norme IFRS 3 définit l'écart d'acquisition comme étant «un actif représentant les avantages économiques futurs résultant des autres actifs acquis lors d'un regroupement d'entreprises qui ne sont pas identifiés individuellement et comptabilisés séparément». Cet écart d'acquisition doit faire l'objet d'un test de dépréciation annuel pour apprécier s'il y a lieu de modifier la valeur comptable nette. Ce test doit également être mis en œuvre chaque fois qu'il y a indication d'une perte de valeur. Selon la norme IAS 36.6, une perte de valeur est définie comme «le montant par lequel la valeur comptable d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie excède sa valeur recouvrable ». Les tests de dépréciation doivent être appliqués annuellement, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que l'écart d'acquisition pourrait avoir subi une dépréciation. Dans la pratique, pour calculer le montant de la dépréciation d'un écart d'acquisition, plusieurs valeurs devraient être précisées notamment, la valeur recouvrable, la valeur d'usage, la valeur comptable et la juste valeur. Cependant, les dirigeants en fonction de leurs propres intérêts peuvent agir sur le calcul de ces valeurs afin d'atteindre un résultat prédéterminé. Plusieurs travaux de recherche concernant la relation entre le comportement discrétionnaire des dirigeants et la dépréciation des écarts d'acquisition confirment cette relation. Ainsi, pour Jahmani, Dowling, et Torres (2010) le fait de remplacer les amortissements annuels par des tests de dépréciation peut résulter sur une forte volatilité des résultats. En effet, la dépréciation d'un écart d'acquisition n'est pas systématique et dépend de sa juste valeur qui peut varier de manière considérable d'une année à une autre. Puisque la volatilité des résultats n'est guère appréciée par les marchés financiers, les dirigeants auraient tendance à intervenir sur les montants des dépréciations afin de lisser les résultats.

L'expérience américaine concernant la gestion des résultats suite à l'introduction de la norme (SFAS 142)<sup>2</sup> relative aux actifs incorporels a fait l'objet d'une abondante littérature. A ce titre, Jordan et Clark (2004) ont analysé un échantillon composé des 100 premières entreprises américaines en terme de chiffre d'affaires (fortune 100) entre 2001 et 2002. En répartissant cet échantillon en deux groupes selon l'existence ou la non existence des dépréciations des écarts d'acquisition au niveau des bilans. Les auteurs trouvent que les entreprises ont appliqué la stratégie de nettoyage des comptes qui consiste à maximiser par manipulation les charges d'une année afin d'augmenter les résultats de l'année suivante. D'autre part, Henning et *al.* (2004) ont examiné un échantillon d'acquisitions réalisées sur le marché américain entre 1990 et 1994. Les résultats de cette étude montraient un comportement discrétionnaire des dirigeants justifié par l'observation d'une association négative et significative entre la probabilité de procéder à des dépréciations des écarts d'acquisition et les rendements boursiers de l'acquéreur.

Sevin et Schroeder (2005) se sont intéressés à étudier l'effet de la taille des entreprises sur la dépréciation des écarts d'acquisition d'un échantillon composé de 202 entreprises américaines sélectionnées de manière aléatoire en 2002. Les résultats trouvés indiquaient que les dépréciations des écarts d'acquisition sont plus fréquentes lors de la transition à la norme SFAS 142 au niveau des entreprises de petites tailles. Les auteurs justifient ce résultat par le fait que la proportion des écarts d'acquisition au niveau des bilans de ces entreprises est souvent plus grande par rapport à celle des grandes entreprises.

En Australie, Haman et Jubb (2008) ont examiné l'impact de l'adoption de la norme (AASB 3)<sup>3</sup> qui introduit la dépréciation des écarts d'acquisition sur la gestion des résultats d'un échantillon composé de 343 entreprises. En comparant les résultats des tests empiriques de la période antérieure avec la période postérieure à l'adoption de cette norme, les auteurs trouvent que les accruals discrétionnaires à long terme ont significativement augmenté suite à l'introduction de cette norme. Ils concluent que cette dernière a apporté une plus grande flexibilité aux dirigeants dans la valorisation des écarts d'acquisition.

---

<sup>2</sup> SFAS 142: Goodwill and Other Intangible Assets.

<sup>3</sup> AASB 3 : Business Combinations.

Beatty et Weber (2006) se focalisent sur le rôle des facteurs économiques qui influencent la décision de dépréciation des écarts d'acquisition pendant le premier exercice d'application de la norme SFAS 142 sur un échantillon composé de 176 entreprises américaines. Les résultats de l'étude montrent que les contrats de dette, les primes calculées sur la base des bénéfices, le chiffre d'affaire et le risque de se retirer de la bourse, influencent sur la décision des dirigeants concernant l'accélération ou le retardement de la constatation de la dépréciation des écarts d'acquisition.

Plus récemment, Lapoint-Antunes, Cormier, et Magnan (2008) examinent l'impact de la composition du comité d'audit sur le montant des dépréciations des écarts d'acquisition enregistré pendant l'exercice de transition à la section 3062<sup>4</sup> du *Canadian Institute of Chartered Accountants*. Ainsi, ces auteurs constituent un échantillon composé de 331 entreprises et trouvent que les dirigeants avaient utilisé les dépréciations des écarts d'acquisition pendant l'exercice de transition afin d'atteindre la moyenne du secteur d'un certain nombre de ratios financiers (ROE, ROA et ratio d'endettement). Toutefois, les auteurs notent que la compétence et l'indépendance des membres du comité d'audit peuvent limiter le comportement discrétionnaire des dirigeants de manière considérable.

Haron et Atan (2010), examinent l'ampleur de la gestion des résultats lors de l'introduction de la norme (FRS 3)<sup>5</sup> en Malaisie. En analysant un échantillon composé de 180 sociétés cotées sur la principale bourse malaisienne en 2007, ils trouvent que le montant des accruals courants discrétionnaires (DCA) des entreprises ayant des écarts d'acquisition à leurs actifs augmente après l'adoption de cette norme indiquant une plus forte pratique de gestion des résultats.

Concernant les normes IFRS en Europe, Pajunen et Saastamoinen (2013) montrent à travers une enquête réalisée auprès d'entreprises finlandaises que les avis des auditeurs sur la question de la dépréciation des écarts d'acquisition telle que dictée par les normes IFRS sont mitigés. En effet, alors qu'une première catégorie d'auditeurs suppose que les dirigeants adoptent un comportement opportuniste dans l'estimation de la valeur dépréciée des écarts d'acquisition, la seconde catégorie composée des Big 4 considère le contraire et ne croient pas

---

<sup>4</sup> Section 3062 : Cette norme à l'instar de la norme IAS 36 impose la mise en oeuvre des tests de dépréciation périodiques de l'écart d'acquisition.

<sup>5</sup> Cette norme a été introduite en Malaisie le 1er janvier 2006.

à l'existence d'un comportement opportuniste dans la valorisation des écarts d'acquisition. D'autre part, Hamberg *et al.* (2011) s'intéressent au marché Suédois et analysent l'effet de l'adoption de la norme IFRS 3 sur la gestion des résultats. En constituant un échantillon composé de 1.691 observations relevées entre 2001 et 2007 d'entreprises cotées sur la bourse de Stockholm, ils trouvent que les entreprises dont les dirigeants ont plus de 5 ans d'ancienneté enregistrent de très faibles dépréciations des écarts d'acquisition, ils trouvent également que plus de 80% des entreprises de l'échantillon ont choisi l'adoption prospective de cette norme et se contentaient de reverser les amortissements au cours de l'année de transition.

## **2. HYPOTHESES DE RECHERCHE, ECHANTILLON ET DEMARCHE EMPIRIQUE**

### **2.1 Hypothèses de recherche**

Même si la transition aux IFRS n'a eu que peu d'impact sur la définition d'un écart d'acquisition qui «représente un paiement effectué par l'acquéreur en prévision d'avantages économiques futurs générés par des actifs qui ne peuvent être identifiés individuellement et comptabilisés séparément»<sup>6</sup>, elle a générée un bouleversement majeur dans le traitement comptable de l'amortissement et la dépréciation de l'écart d'acquisition. En effet, la norme IFRS 3 considère que le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises ne doit pas être amorti. Au lieu de cela, l'acquéreur doit effectuer un test de dépréciation une fois par an ou plus fréquemment si des événements ou des changements de circonstances indiquent qu'il se peut qu'il se soit déprécié, selon IAS 36. (Art 55, règl. n°2236/2004). Ainsi, la dépréciation du goodwill peut intervenir à des dates qui ne correspondent pas forcément à la date de clôture de l'exercice. La norme IFRS 3, en imposant le principe de la dépréciation, consacre la vision économique du goodwill. Concrètement, la détermination des éventuelles dépréciations pose problème du fait de l'absence de flux de trésorerie générés indépendamment des autres actifs. La norme IAS 36<sup>7</sup> explique que le calcul des dépréciations ne se fait pas sur l'écart

---

<sup>6</sup> Art 52 du Règlement (CE) No 2236/2004 de la Commission du 29 décembre 2004 modifiant le règlement (CE) no 1725/2003 portant adoption de certaines normes comptables internationales conformément au règlement (CE) no 1606/2002 du Parlement européen et du Conseil.

<sup>7</sup> IAS36 : *Dépréciation d'actifs*

d'acquisition directement, mais sur l'UGT<sup>8</sup> entière auquel il est rattaché. Autrement dit, les dépréciations doivent être constatées lorsque la valeur recouvrable de l'UGT<sup>9</sup> devient inférieure à la valeur nette comptable.

La détermination de la valeur recouvrable d'un écart d'acquisition est basée sur un processus déductif qui commence par la soustraction de la valeur recouvrable de l'ensemble des unités génératrices de trésorerie UGT (y compris les éléments non identifiables) de la valeur recouvrable des unités génératrices de trésorerie identifiables afin de révéler la valeur recouvrable de l'écart d'acquisition. Si la valeur recouvrable de l'écart d'acquisition est inférieure à sa valeur comptable, une dépréciation représentant la différence de valeur doit être comptabilisée en résultat de l'exercice. Si aucune dépréciation de valeur n'est observée, la valeur de l'écart d'acquisition reste inchangée.

En pratique, la constatation d'une dépréciation d'un écart d'acquisition comportent deux risques importants qui peuvent fausser sa valeur :

- Le pouvoir discrétionnaire des dirigeants concernant l'identification et la composition de chaque UGT,
- et la grande marge de manœuvre dans l'estimation de leur valeur recouvrable.

En effet, les hypothèses émises par les dirigeants dans la conduite d'un test de dépréciation (exp. pour déterminer les unités génératrices de trésorerie à allouer à l'écart d'acquisition ou estimer leur juste valeur) contiennent une grande part de subjectivité. Ces derniers, peuvent activer des dépréciations considérables afin de faire baisser le résultat ou au contraire, diminuer les dépréciations et augmenter le résultat de l'entreprise.

---

<sup>8</sup> Selon Tondeur (2003, P27), une unité génératrice de trésorerie est définie à partir de l'existence d'un marché actif pour ses activités, c'est-à-dire non totalement dédié à d'autres entités du groupe, mais pouvant être vendu à des tiers).

<sup>9</sup> Selon la norme IAS36, Une *unité génératrice de trésorerie* (UGT) est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs.

Les accruals discrétionnaires sont souvent utilisés dans la littérature comme indicateur de gestion de résultat (exp. Haman et Jubb 2008, Haron et Atan 2010). Ainsi, en se basant sur les travaux de recherche antérieurs et sur le fait que les normes IFRS donnent une grande flexibilité aux dirigeants dans la détermination des valeurs des dépréciations imputées aux écarts d'acquisition. Nous supposons que les dirigeants utilisent les écarts d'acquisition comme moyen de gestion de résultat. En effet, les nouvelles règles IFRS induisent un changement dans les montants des dotations provisionnées des dépréciations des écarts d'acquisition à travers les accruals discrétionnaires courants. Notre première hypothèse se présente comme suit :

**H1: La gestion des résultats (accruals discrétionnaires courants) dans les entreprises affichant des écarts d'acquisition devient plus importante après l'adoption des IFRS.**

D'autre part, le résultat des entreprises représente l'addition des flux de trésorerie et des accruals à un instant ( $t$ ). Il correspond également à la différence entre l'ensemble des produits encaissés, encaissables et calculés et l'ensemble des charges décaissées, décaissables et calculées (Jeanjean, 2003). Ainsi, la relation entre les accruals discrétionnaires et les écarts d'acquisition dépréciés peut être démontrée comme suit :

$$\text{Résultat}_t = \text{Flux\_de\_trésorerie}_t + \text{Accruals}_t \quad (1)$$

$$\text{Résultat}_t = \text{PEE}_t - \text{CDD}_t + \text{PC}_t - \text{CC}_t \quad (2)$$

Où :

PEE : Produits encaissés ou encaissables  
CDD : Charges décaissables ou décaissées  
PC : produits calculés  
CC : charges calculées

En retranchant et ajoutant  $\Delta BFR$ , il vient :

$$\text{Résultat}_t = [(\text{PEE}_t - \text{CDD}_t) - \Delta BFR_t] + \Delta BFR_t + \text{PC}_t - \text{CC}_t$$

$$\text{Résultat}_t = \text{Flux\_de\_trésorerie}_t + \Delta BFR_t + \text{PC}_t - \text{CC}_t \quad (3)$$

Donc :

$$Accruals_t = \Delta BFR_t + PC_t - CC_t$$

En prenant les écarts d'acquisition dans l'équation (3), on arrive à la formule suivante :

$$Accruals_t = \Delta BFR_t + PC_t - GW_t + GWD_t - autres - CC_t \quad (4)$$

Où :

GW : Ecart d'acquisition brut  
GWD : Ecart d'acquisition déprécié  
Autre CC : charges calculées hors dépréciation des écarts d'acquisition

Ainsi, la gestion des résultats à travers les accruals discrétionnaires peut être influencée par les écarts d'acquisition et leurs dépréciations.

Notre seconde hypothèse s'écrit comme suit :

**H2: En IFRS, les écarts acquisition dépréciés influencent les accruals discrétionnaires courants.**

## 2.2 Description de l'échantillon

Notre étude empirique est basée sur un échantillon d'entreprises françaises et britanniques cotées sur les marchés boursiers des pays respectifs (SBF120 et FTSE 100). La population inclut toutes les sociétés affichant un écart d'acquisition au niveau de leur bilan sur la période de 2000 à 2010. D'autre part, nous avons veillé à ce que l'année 2005, pour l'ensemble des entreprises de notre échantillon, soit la première année d'application des IFRS. Le passage des entreprises aux IFRS en 2005 est vérifié grâce à la variable « IFRSSwitchDate » proposée par la base de données *First Call*. Cette variable donne la date du passage aux normes IFRS pour chaque entreprise. L'objectif de ce traitement était d'éliminer les *early-adopters* et contrôler la période d'application effective des IFRS à travers notre analyse.

Nous avons également supprimé les observations relatives à cette année (2005) pour les raisons suivantes :

- L'année 2005 est la première année d'application obligatoire des IFRS, les analystes peuvent ainsi être dans une situation inconfortable du fait d'absence de données historiques et le manque d'expérience. Cuijpers et Bujink (2005) trouvent que l'incertitude chez les analystes et les investisseurs est plus élevée pour les entreprises utilisant IAS ou US GAAP que pour les entreprises utilisant les normes locales. Ils comparent les adopteurs précoces (early adopters) et tardives et trouvent des preuves significatives indiquant que les avantages de la divulgation en IFRS prennent du temps pour se matérialiser ;
- Les études de la gestion des résultats se basent généralement sur des calculs qui prennent en considération les observations de l'année précédente ( $t-1$ ). Ces observations doivent être basées sur un même référentiel comptable. Or, les observations de l'année 2005 sont en IFRS et ceux de 2004 sont en normes locales.

Les informations financières sont extraites de la base de données Worldscope. Au total, l'échantillon est composé de 544 et de 272 observations françaises et britanniques respectivement réparties sur 10 ans, soit de 2000 à 2004 pour la période antérieure à l'adoption des IFRS et de 2006 à 2010 pour la période postérieure à l'adoption des IFRS.

Le tableau (1) résume le processus de constitution de l'échantillon. Toutes les sociétés qui avaient adopté les IFRS avant l'année 2005 (early adopters) ainsi que les sociétés retardataires (late adopters) sont exclues de l'échantillon. Nous avons également éliminé les compagnies appartenant au secteur financier de fait que ces dernières sont sujettes à des règles spécifiques de comptabilité et à des interventions gouvernementales et réglementaires qui peuvent affecter leurs résultats. Enfin, nous avons exclu toutes entreprises dont l'information relative à la valeur de l'écart d'acquisition est manquante sur l'une des années concernées par l'étude.

**Tableau 1 : Étapes de définition d'échantillon**

	<b>La France (SBF 120)</b>	<b>Royaume-Uni (FTSE 100)</b>
Échantillon initial	131	110
Élimination des early et late adopters	(28)	(54)
Élimination des compagnies financières	(19)	(16)
Information manquante de l'écart d'acquisition	(16)	(6)
Échantillon final	68	34

La répartition par secteur d'industrie de notre échantillon est résumée dans le tableau (2) ci-après.

**Tableau 2 : Répartition de l'échantillon en fonction du secteur d'activité**

<b>Secteur de GICS</b>	<b>Pays</b>			
	<b>La France (SBF 120)</b>		<b>LE R-U (FTSE 100)</b>	
	<b>Nombre de sociétés/années d'écart d'acquisition</b>	<b>%</b>	<b>Nombre de sociétés/années d'écart d'acquisition</b>	<b>%</b>
10 Énergie	32	5.9	32	11.8
15 Matériaux	48	8.8	40	14.7
20 Valeurs industrielles	120	22.1	72	26.5
25 Consommateur discrétionnaire	136	25.0	56	20.6
30 Agrafes du consommateur	40	7.4	24	8.8
35 Soins et santé	40	7.4	32	11.8
45 Technologie de l'information	72	13.2		
50 Services de télécommunications	24	4.4		
55 Utilités	32	5.9	16	5.9
<b>Total</b>	<b>544</b>	<b>100.0</b>	<b>272</b>	<b>100.0</b>

## 2.3 Démarche empirique

### 2.3.1 Mesure de la gestion des résultats

La notion de la gestion des résultats s'approprie plusieurs définitions. Schipper (1989, p.92) la définit comme « une intervention délibérée par le manager dans le processus d'information financière externe afin de s'approprier des gains personnels ». Healy et Wahlen, (1999, p.368) considèrent que la gestion des résultats se produit lorsque les dirigeants utilisent leur propre jugement dans l'information financière et la structuration des transactions afin de modifier les rapports financiers qui peuvent induire en erreur certaines parties intéressées par la performance de l'entreprise, ou d'influencer des dispositions contractuelles qui dépendent des données comptables déclarées ».

Les «accruals» ou comptes de régularisation sont des mesures largement employées dans la littérature pour tester l'hypothèse de la gestion des résultats. Ils peuvent être décomposés en quatre catégories, à savoir par période de temps (courant et à long terme) et par nature de contrôle par le dirigeant (discrétionnaire ou non discrétionnaire). La portion non discrétionnaire des comptes de régularisation est liée au niveau d'activité de la firme (Chung et *al.*, 2002) alors que la portion discrétionnaire correspond directement à la gestion des données comptables.

Dans notre étude, on s'intéresse à la portion courante des accruals pour mesurer de la gestion des résultats. En effet, Teoh, Welch et Wong (1998 b) démontrent empiriquement que les accruals discrétionnaires courants sont plus sujets à la manipulation de la part des dirigeants que les accruals à long terme. Ce constat corrobore avec celui de Kreutzfeld et Wallace (1986) et Guenther (1994). Ainsi, sur la base des recherches antérieures, Haman et Jubb (2008), Teoh et *al.* (1998 a&b), le Vafeas et *al.* (2003), et le Haron et Atan (2010), les accruals discrétionnaires courants (DCA) seront estimés par l'application d'une variante de modèle Jones (1991). Dechow et *al.* (1995) affirment que la version modifiée de ce modèle est très puissante pour détecter la gestion des résultats en comparaison à d'autres modèles alternatifs.

Les accruals courants discrétionnaires (DCA) sont estimés par le calcul de la différence entre les accruals courants non-discretionnaires (NDCA) et les accruals courants totaux (TCA). Ces derniers (TCA) appelés également accruals de fonds de roulement non monétaires sont

obtenus par la différence entre la variation des actifs courants non monétaires ( $\Delta CA$ ) moins la variation des placements à court terme ( $\Delta STI$ ) et la variation des passifs courants ( $\Delta CL$ ) moins la variation des dettes à court terme incluant la portion courante des dettes à long terme ( $\Delta STD$ ).

$$TCA_{it} = (\Delta CA_{it} - \Delta Cash_{it} - \Delta STI_{it}) - (\Delta CL_{it} - \Delta STD_{it}) \quad (5)$$

Où :  $TCA_{it}$  est accruals totaux courants en année  $t$  de la société  $i$ ,  $\Delta CA_{it}$  est la variation des actifs courants entre  $t$  et  $t-1$  de la société  $i$  ;  $\Delta Cash_{it}$  est la variation la trésorerie entre  $t$  et  $t-1$  de la société  $i$  ;  $\Delta STI_{it}$  est variation des placement à court terme entre  $t$  et  $t-1$  de la société  $i$  ;  $\Delta CL_{it}$  est la variation du passif courant entre  $t$  et  $t-1$  de la société  $i$  ;  $\Delta STD_{it}$  est la variation des dettes à court terme comprenant la partie courante de la dette à long terme entre  $t$  et  $t-1$  de la société  $i$ .

Après obtention du (TCA) de chaque société, l'équation 6 sera calculée en coupe instantanée pour chaque année et secteur d'industrie. L'objectif de cette méthode est d'éliminer l'effet industrie et l'effet temps sur la gestion des résultats. Ce modèle se présente comme suit :

$$\frac{TCA_{it}}{A_{it}} = \alpha_0 \left( \frac{1}{A_{it}} \right) + \alpha_1 \left( \frac{\Delta REV_{it} - \Delta TR_{it}}{A_{it}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

Les paramètres  $\alpha_0$  et  $\alpha_1$  obtenus de la régression (6) sont alors employés pour estimer les accruals courants non discrétionnaires. La forme spécifique du modèle est comme suit :

$$NDCA_{it} = \alpha_0 \left( \frac{1}{A_{it}} \right) + \alpha_1 \left( \frac{\Delta REV_{it} - \Delta TR_{it}}{A_{it}} \right) \quad (7)$$

Où

- $A_{it}$  : actif total en année  $t$  ;
- $\Delta REV_{it}$  : produits en année  $t$  - produits en année  $t-1$  ;
- $\Delta TR_{it}$  : créances clients en année  $t$  - Créances clients en année  $t-1$  ;
- $\varepsilon_{it}$  : terme d'erreur.

La gestion des résultats qui est interprétée par les accruals discrétionnaires courants (DAC), est obtenue par la différence entre le (TCA) pondéré par l'actif total et le (NDAC).

$$DCA_{it} = \frac{TCA_{it}}{A_{it}} - NDCA_{it} \quad (8)$$

Enfin, pour mesurer la magnitude de la gestion des résultats, nous calculons la valeur absolue des accruals discrétionnaires courant  $|DCA|$ . Cette mesure a été adoptée dans plusieurs recherches antérieures notamment Bartov *et al.* (2005) ; Cohen *et al.* (2005) ; Cready et Demirkan (2009).

### 2.3.2 Examen de la relation entre l'écart d'acquisition et la gestion des résultats

Afin d'étudier l'impact de la valorisation des écarts d'acquisition sur la gestion des résultats, nous retenons un certain nombre de variables dont l'impact sur le comportement discrétionnaire des dirigeants a déjà été prouvé à travers des recherches antérieures. Ces dernières, constitueront des variables de contrôle dans notre modèle empirique au même titre que les écarts d'acquisition.

L'une des variables les plus citées dans la littérature concerne la taille des entreprises (**Size**). Celle-ci se définit comme étant le logarithme naturel des actifs mesuré à la fin d'exercice budgétaire. En effet, les grandes sociétés sont moins incitées à s'engager dans la gestion des résultats du fait qu'elles sont sujettes à des examens minutieux de la part des analystes et des investisseurs. D'autre part, selon la *théorie des coûts politiques* (Watts et Zimmerman, 1986), on s'attend à ce que les grandes sociétés réduisent leurs accruals afin d'éviter d'éventuels dommages politiques. De ce fait, les accruals discrétionnaires auront une relation négative avec la taille des entreprises (Warfield *et al.* 1995).

La croissance des entreprises constitue un indice signalant des résultats très positifs et par conséquent, très attractifs pour les investisseurs. Toutefois, Skinner et Sloan (2002) ont démontré que ces entreprises sont sujettes à d'énormes pressions de la part des analystes qui établissent, sur des bases prévisionnelles, des seuils de performance que les entreprises sont tenues de respecter à défaut d'être pénalisées par le marché boursier. Afin d'éviter cette situation, les entreprises à forte croissance peuvent s'engager facilement dans des pratiques de gestion des résultats comptables. Cependant, il est aussi possible que ce type d'entreprise ne s'engage pas dans ces pratiques de gestion des résultats si la valeur boursière de leurs actions est assez élevée. A l'instar de Roychowdhury (2006), nous considérons le rapport entre la

valeur comptable et la valeur boursière (market-to-book ratio) comme indicateur de la croissance des entreprises et nous considérons que les sociétés dont ce ratio (**MV**) est élevé ont *a priori* une plus grande tendance à s'engager dans la gestion des résultats (Chung et Kallapur 2003).

Les dettes au niveau des entreprises sont généralement formalisées dans des contrats qui contiennent souvent des clauses contraignantes appelées covenants, ces derniers contraignent les sociétés à respecter un certain niveau de performance traduit par les ratios financiers au moment de la clôture annuelle de leurs comptes, à défaut de quoi, le remboursement anticipé de l'emprunt peu être exigé. Par conséquent, les dirigeants peuvent gérer les résultats afin d'éviter les conséquences d'une telle situation. Ce constat a été confirmé dans des recherches antérieures telles que Dichev et Skinner Barth et *al.* (2008), Christensen et *al.*, (2009). Ainsi, nous intégrons la variable (**LEV**), qui représente les dettes à long terme pondérées par l'actif total à notre étude.

Le comportement discrétionnaire des dirigeants et la gestion des résultats peuvent être influencés par le niveau des bénéfices réalisés par l'entreprise. McNichols (2000) affirme que les entreprises qui affichent des résultats anormalement élevés (faibles) ont tendance à avoir un niveau élevé (bas) des accruals. Ainsi, le rendement des actifs investis (**ROA**) qui représente le résultat net après impôt sur le total actif est utilisé comme variable de contrôle qui peut influencer la gestion des résultats.

Concernant les accruals courants discrétionnaires (**DCA**), ces derniers sont obtenus par la soustraction des accruals non discrétionnaires (NDCA) des accruals courants totaux (TCA). De ce fait, on peut s'attendre à ce que la relation entre les (TCA) et les (DCA) soit positive. D'autre part, si on considère que les accruals totaux (TA) sont obtenus par la soustraction des cash flows d'exploitation (**CFO**) des résultats nets après impôts, et que (TCA) est obtenu par l'addition des résultats nets après impôt avec les dépréciations moins les cash flows d'exploitation (CFO), nous pouvons s'attendre à observer une relation négative entre (CFO) et (DA) et (DCA) (Dechow et Dichev, 2002, Chung et Kallapur, 2003).

Becker et *al.* (1998) remarquent que les cash flows opérationnels (CFO) sont sensiblement différents entre les entreprises auditées par les (Big4) et celles auditées par d'autres

organismes. Ils affirment également que la valeur absolue des accruals totaux (ITA) influence les accruals discrétionnaires de manière négative. Ainsi, nous considérons (Big4) comme variable de contrôle qui est égale à 1 si l'organisme d'audit de l'entreprise est l'un des cabinets suivants : PwC, KPMG, Arthur Andersen<sup>10</sup>, E&Y, ou D&T, sinon 0.

La proportion des capitaux détenus par des proches à l'entreprise (*closely held shares*<sup>11</sup>) reflète la concentration du capital détenu par les actionnaires. Une forte concentration, notamment par l'augmentation de la part des dirigeants dans le capital, permettra d'aligner les intérêts des dirigeants sur ceux des actionnaires (Berle et Means, 1932 ; Jensen et Meckling, 1976 ; Mork et al. 1998) et d'atténuer les incitations à une gestion excessive des résultats. Comme le signalent Jensen et Meckling, 1976, dans la théorie d'agence, la séparation entre la propriété et le contrôle dans une entreprise conduit à des conflits d'intérêts entre les actionnaires et les dirigeants ce qui peut générer un comportement discrétionnaire de la part de ces derniers. Nous avons choisi la variable (**Close**) pour apprécier le cumul des pourcentages en capital au delà de 5 % détenus par les dirigeants.

Enfin, à partir des variables précitées et à l'instar de Haron et Atan (2010) et Haman et Jubb (2008). Notre modèle de régression se présente comme suit :

$$DCA_{it} = \beta_0 + \beta_1 GW_{it} + \beta_2 Size_{it} + \beta_3 MB_{it} + \beta_4 LEV_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 TCA_{it} + \beta_7 CFO_{it} + \beta_8 Big4_{it} + \beta_9 Close + \varepsilon_{it} \quad (9)$$

Afin d'examiner les corrélations entre les variables indépendantes (variables explicatives), nous utilisons les corrélations de Spearman et de Pearson [Tableau 5].

---

<sup>10</sup> Arthur Andersen fut démantelée en 2002 suite au scandale Enron.

<sup>11</sup> Des études antérieures tels que Himmelberg, Hubbard, Love 2002, Leuz 2005, Lins et Warnock 2004, utilisent la proportion d'actions détenues par des proches de l'entreprise en tant que proxy de la propriété d'initié. Worldscope définit ces parts comme étant la portion du capital détenue par les initiés notamment, les dirigeants, les administrateurs et de leurs familles, les actions détenues en fiducie, les actions détenues par d'autres sociétés (sauf les actions détenues à titre fiduciaire par des banques ou autres institutions financières), les actions détenues par des fonds de pension ou des régimes à prestation et actions détenues par les personnes qui détiennent plus de 5% des actions en circulation.

### 3. RÉSULTATS

#### 3.1 Statistiques descriptives

Le tableau (3) présente les statistiques descriptives des données de notre échantillon en deux panels. Le panel (A) regroupe 68 sociétés françaises tandis que le panel (B) rassemble les 34 sociétés britanniques. Chaque panel a été divisé en deux périodes en fonction des normes comptables appliquées. La première période concerne les observations enregistrées avant la date de la transition obligatoire aux IFRS [2001-2004], tandis que la seconde période est liée aux observations relatives à la période postérieure à l'adoption des IFRS [2007-2010]. Nous nous intéressons particulièrement à l'évolution des médianes entre la période antérieure et la période postérieure à l'adoption des IFRS. En effet, l'utilisation des médianes au lieu des moyennes réduit l'effet des observations aberrantes et le coefficient de dissymétrie (Skewness). Le test de Wilcoxon Signed Rank (WSR) est utilisé pour tester si les médianes sont significativement différentes de zéro, tandis que la significativité des différences des moyennes et des médianes entre chaque période /groupe est vérifiée par le test de *student* (*t-test*) et le test de Mann-Whitney (*test de MW*) pour les moyennes et les médianes respectivement.

Les résultats de ces tests montrent l'existence de plusieurs différences significatives entre les moyennes et les médianes des variables autour des deux périodes de l'étude. On remarque également qu'au niveau des accruals courants discrétionnaires (DCA), la valeur des moyennes et des médianes est relativement plus faible durant la période postérieure à l'adoption des IFRS par rapport à la période antérieure aux IFRS. En effet, sur l'échantillon français, la moyenne et la médiane du (DCA) durant la période antérieure aux IFRS sont égales à (0.0667) et (0.0011), et passent respectivement à (- 0.0016) et (0.0001) durant la période postérieure à l'adoption des IFRS. Ce résultat peut suggérer que l'adoption des nouvelles règles concernant le traitement de l'écart d'acquisition (IFRS 3) n'a pas affecté la gestion des résultats. Nous pouvons observer le même constat sur les médianes de l'échantillon britannique. Cependant, les tests statistiques (*t-test* et *test de MW*) appliqués pour évaluer si une telle comparaison est appropriée ne présentent de signification statistique suffisante que pour les médianes des variables comptables de régularisation courantes discrétionnaires en valeur absolue |DCA|.

**Tableau 3**  
**Statistiques descriptives des variables**

**Panel A : France**

Variables	Normes locales			IFRS			#MW Test
	Moyen	Médian	Ecart type	Moyen	Médian	Ecart type	
DCA	0.0667	0.0011	0.9136	-0.0016	0.0001	0.0276	-1.180
IDCAI	0.2957	0.0673	0.8669	0.0180	0.0112	0.0209	-11.56 ***
Actifs	15338.000	4890.500	26013.682	22137.000	7179.100	37259.817	-3.139 ***
Gw	2174.2000	553.8200	4860.171	3945.6000	1445.400	6521.985	-5.159 ***
Size	3.6495	3.6893	0.7628	3.8626	3.8561	0.6977	-3.139 ***
MBV	2.5648	1.9850	1.8562	2.3005	1.7300	1.7773	-1,823*
LEV	0.1705	0.1684	0.1144	0.1823	0.1700	0.1223	-0.763
ROA	4.2271	3.9034	7.3544	5.3059	4.9483	5.7731	-3.245 ***
TCA	-0.1963	-0.0008	1.7164	-0.0063	-0.0015	0.0578	-1.487
CFO	1252.400	344.350	2314.680	1788.400	512.7200	3236.170	-2.320 **
Big4	0.6618	1.0000	0.4740	0.6618	1.0000	0.4740	0.000
Close	39.2285	43.0301	25.1161	36.1886	34.9467	25.5200	-1.462

**Panel B : Royaume-Uni**

Variables	Normes locales			IFRS			#MW Test
	Moyen	Médian	Ecart type	Moyen	Médian	Ecart type	
DCA	-0.0178	0.0000	0.2345	-0.0041	-0.0029	0.0376	-1.005
IDCAI	0.1068	0.0255	0.2093	0.0247	0.0161	0.0286	-2.661 ***
Actifs	9472.500	3607.500	17051.797	16801.000	5873.900	27245.706	-3.430 ***
GW	1449.700	312.100	2397.804	2540.500	782.5400	3416.069	-3.685 ***
Size	3.6063	3.5572	0.5729	3.8569	3.7689	0.5710	-3.430 ***
MBV	0.8125	2.6600	27.3237	-0.3760	3.3650	55.1355	-2.552 ***
LEV	0.2060	0.1600	0.1830	0.2049	0.1825	0.1302	-1.264
ROA	7.7386	6.7928	6.3383	9.3225	8.8038	8.2468	-2.308 **
TCA	0.0263	0.0006	0.4104	0.000	-0.0003	0.0598	-0.558
CFO	1097.400	347.500	2118.560	1911.100	570.9000	3165.353	-3.412 ***
Big4	1.0000	1.0000	0.0000	1.0000	1.0000	0.0000	0.000
Close	11.5178	7.0501	14.9272	6.6701	0.2421	11.2833	-2.908 ***

**DCA** = accruals courants discrétionnaires, **GW**= écart d'acquisition brut, **Size** = le logarithme naturel des actifs à la fin de l'exercice, **MB** = le rapport entre la valeur de marché et la valeur comptable des actifs à la fin d'exercice, **LEV** = dettes à long terme, **ROA** = rentabilité économique des actifs, **TCA** = accruals totaux courants, **CFO** = Cash flow opérationnel, **Big4** = variable binaire égale à 1 si l'auditeur de l'entreprise *i* est l'un des le Big4. **Close**= le pourcentage des actions détenues par des personnes étroitement liées à l'entreprise; # test statistique non paramétrique de Mann Whitney (*MW test*). \*, \*\*, \*\*\*, significatif à 0.10, 0.05 et 0.01, respectivement (à deux queues).

Afin d'analyser la progression historique de la gestion des résultats, nous continuons notre recherche en calculant les composantes des accruals totaux discrétionnaires année par année en valeur brute (signée) et en en valeur absolue [tableau 4].

### 3.2 Analyse de l'évolution des accruals discrétionnaires pendant la période de l'étude

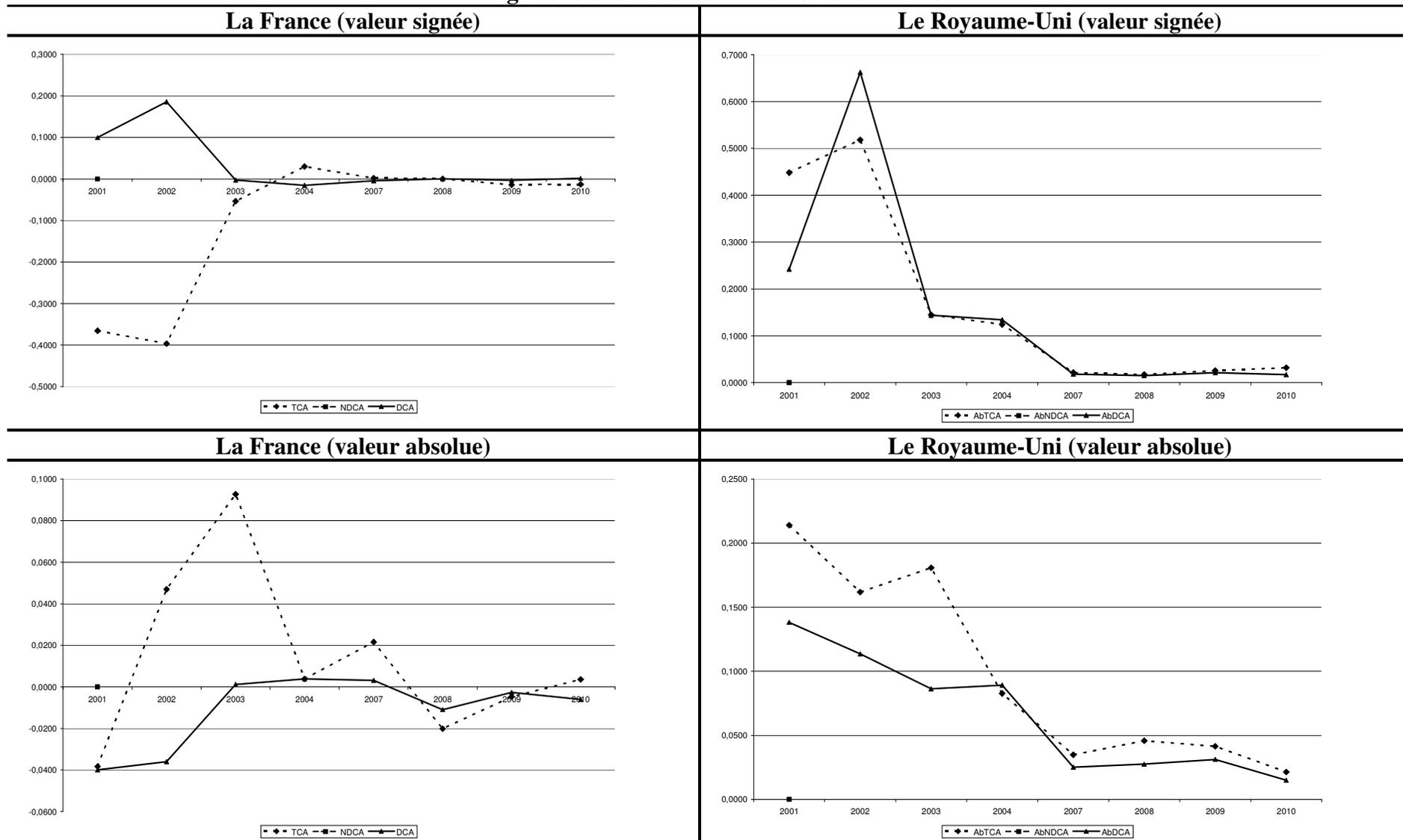
Notre étude empirique s'étale sur une période de 8 ans composée en deux sous périodes équivaux soit 4 ans avant l'adoption des IFRS et 4 ans après l'adoption des IFRS. Les moyennes et les médianes des *Accruals* totaux ainsi que ces composantes pour chaque année sont illustrées dans le tableau 4 ci-dessous en valeur signée et absolue. La valeur absolue nous permet d'éviter l'effet de compensation qui peut atténuer les valeurs des statistiques. En effet, si les accruals ont des signes mathématiques différents, ces derniers peuvent ne pas être détectés par notre étude. Enfin, ces mesures (DCA), (NDCA) et (TCA) sont représentées dans le graphique [fig. 1] permettant ainsi de voir visuellement si une relation existe entre l'adoption des IFRS et la variation de la valeur des accruals.

**Tableau 4**  
**Évolution historique des composantes des accruals courants**

	Année	Moyenne de valeur signée			Moyenne de valeur absolue			
		TCA	NDCA	DCA	TCA	NDCA	DCA	
<b>France</b>	2001	-0.365	-0.465	0.100	0.448	0.527	0.242	
	2002	-0.396	-0.582	0.185	0.518	0.732	0.663	
	2003	-0.053	-0.051	-0.003	0.145	0.177	0.144	
	2004	0.030	0.045	-0.015	0.124	0.120	0.134	
	2007	0.002	0.007	-0.005	0.021	0.011	0.018	
	2008	0.000	0.000	0.000	0.017	0.007	0.015	
	2009	-0.014	-0.011	-0.004	0.026	0.015	0.021	
	2010	-0.013	-0.015	0.001	0.032	0.020	0.017	
	<b>Royaume-Uni</b>	2001	-0.038	0.002	-0.040	0.214	0.167	0.138
		2002	0.047	0.083	-0.036	0.162	0.101	0.114
2003		0.093	0.092	0.001	0.181	0.159	0.086	
2004		0.004	0.000	0.004	0.083	0.054	0.089	
2007		0.022	0.018	0.003	0.035	0.032	0.025	
2008		-0.020	-0.009	-0.011	0.046	0.034	0.028	
2009		-0.005	-0.002	-0.003	0.042	0.031	0.031	
2010		0.004	0.010	-0.006	0.021	0.014	0.015	

**DCA** = accruals courants discrétionnaires, **|DCA|** = valeur absolue du **DCA** ; **NDCA** = accruals courants non discrétionnaire et **|NDCA|** est sa valeur absolue ; **TCA** = accruals totaux courants et **|TCA|** est sa valeur absolue.

**Fig. 1 évolution des accruals discrétionnaires**



Les graphiques [fig.1] confirment les résultats des statistiques descriptives et montrent que sur la période postérieure à l'adoption des IFRS, la valeur des accruals discrétionnaires marque une forte tendance à la baisse. Des recherches antérieures notamment, Van Tendenloo et Vanstraelen (2005) montrent que la présence d'un audit externe de qualité estompe les pratiques de gestion des résultats. De ce fait, en examinant notre échantillon, on a constaté que 91,17% des entreprises françaises sont contrôlées par des grands cabinets d'audit (51 entreprises par des Big 4 et 11 entreprises par le cabinet Mazars<sup>12</sup>). Les entreprises de l'échantillon britannique sont à 100% auditées par des Big 4. Ce constat peut expliquer les résultats de notre étude concernant la diminution de la gestion des résultats qui est en opposition à notre première hypothèse.

Afin de préciser l'impact effectif des écarts d'acquisition sur la gestion des résultats, nous avons adopté une méthode qui consiste à analyser la force d'association entre le (GW) et le (DCA). Notre deuxième hypothèse suggérant qu'il existe une relation positive et significative entre les accruals discrétionnaires et les écarts d'acquisition nets des dépréciations pendant la période postérieure à l'adoption des IFRS. Pour tester cette relation, des régressions sur un modèle linéaire multiple sont réalisées.

Le tableau 5 regroupe l'ensemble des tests de corrélation de Spearman et Pearson sur les variables de notre modèle de régression. Les coefficients de corrélation ainsi calculés montrent que le risque de multi-colinéarité est très négligeable. De faibles coefficients de corrélations (coef.<0.500) sont relevés sur l'ensemble des variables excepté entre le (ROA) et le (CFO) (0.547 et 0.664) sur l'échantillon français, et le (ROA) et le (CFO) (0.568 et 0.536) et le (TCA) et le (DCA) (0.657 et 0.637) sur l'échantillon britannique. Ces corrélations ont été prévues lors du développement de model (9).

---

<sup>12</sup> Mazars occupe en Europe la cinquième place derrière les Big 4.

**Tableau 5**

**Matrice des corrélations des variables pendant la période postérieure à l'adoption des IFRS**

Les corrélations de Pearson sont rapportées au-dessus de la diagonale tandis les corrélations de Spearman sont en dessous de la diagonale.

Pays	Variable	DCA	GW	Size	MBV	LEV	ROA	CFO	Big4	Close	TCA
France	DCA		-0,030	-0,038	-0,021	-0,089	0,129*	-0,150*	-0,020	-0,062	0,497**
	GW	0,013		-0,098	-0,266**	0,158**	-0,084	-0,092	0,043	-0,173**	-0,038
	Size	-0,042	-0,119*		-0,054	0,194**	-0,165**	-0,146*	0,274**	-0,202**	-0,038
	MBV	-0,022	-0,258**	-0,181*		-0,106	0,445**	0,428**	0,090	0,043	-0,018
	LEV	-0,039	0,108	0,182*	-0,012		-0,134*	-0,124*	0,191**	-0,009	0,002
	ROA	0,148*	-0,096	-0,121	,470**	-0,043		<b>0,664**</b>	-0,039	0,004	0,157**
	CFO	-0,171**	-0,185	-0,199	0,546**	-0,067	<b>0,547</b>		0,045	0,019	-0,179**
	Big4	-0,026	0,063	0,280	0,005	0,195**	0,026	-0,012		-0,004	-0,048
	Close	-0,01	-0,153*	-0,159**	0,122*	0,054	0,029	0,079	0,016		-0,058
	TCA	0,473**	0,037	0,096	0,028	0,075	0,120*	-0,141*	0,058	-0,052	
Royaume Uni	DCA		0,010	-0,131	0,034	-0,070	0,115	-0,067	0,002	0,046	<b>0,657**</b>
	GW	-0,005		-0,037	-0,084	0,126	-0,110	-0,175*	0,077	-0,132	0,015
	Size	-0,07	-0,029		-0,152	-0,014	-0,107	-0,055	0,013	-0,145	-0,222**
	MBV	-0,218*	0,073	0,067		0,053	0,549**	0,460**	0,062	0,023	0,067
	LEV	-0,062	0,094	-0,035	-0,094		-0,193*	0,013	0,041	0,122	0,074
	ROA	0,225**	-0,075	-0,156	0,05	-0,229**		<b>0,568**</b>	0,074	0,011	0,066
	CFO	0,026	-0,223**	-0,204*	0,012	-0,156	<b>0,536**</b>		0,0365	-0,017	-0,061
	Big4	0,003	0,022	0,001	0,095	0,065	0,24	0,023		0,0121	0,0245
	Close	0,062	-0,234**	-0,053	-0,027	0,071	0,091	0,072	0,32		0,036
	TCA	<b>0,637**</b>	0,044	-0,094	-0,048	0,033	0,242**	0,002	0,019	0,077	

**DCA** = accruals courants discrétionnaires, **GW**= écart d'acquisition, **Size** = le logarithme naturel des actifs à la fin de l'exercice, **MB** = le rapport entre la valeur de marché et la valeur comptable des actifs à la fin d'exercice, **LEV** = dettes à long terme, **ROA** = rentabilité économique des actifs, **TCA** = accruals totaux courants, **CFO** = Cash flow opérationnel, **Big4** = variable binaire égale à 1 si l'auditeur de l'entreprise i est l'un des le Big4. **Close**= le pourcentage des actions détenues par des personnes étroitement liées à l'entreprise; # test statistique non paramétrique de Mann Whitney (*MW test*). \*, \*\*, \*\*\*, significatif à 0.10, 0.05 et 0.01, respectivement (à deux queues).

### 3.3 Résultats des régressions

Selon les intentions de l'équipe dirigeante, les résultats peuvent être manipulés soit à la hausse ou à la baisse. Ainsi, la prise en compte de la valeur absolue des accruals discrétionnaires apparaît comme la mesure la plus appropriée pour étudier la magnitude de la gestion des résultats. Cependant, pour étudier la direction de cette gestion des résultats, il serait plus approprié d'étudier les valeurs brutes (signées) des accruals discrétionnaires. Par conséquent, nous pensons qu'il est important d'employer les deux méthodes dans notre analyse, soit la valeur absolue et la valeur signée des accruals discrétionnaires.

Le tableau (6) résume les résultats de régression. Le panel (A) présente les résultats des régressions sur la valeur signée du DCA, tandis que le panel (B) reprend les résultats des régressions du même modèle avec remplacement des valeurs signées du (DCA), (ROA), (TCA) et (CFO) par leurs valeurs absolues.

Au niveau du panel (A), on note que pour l'ensemble des deux pays étudiés pendant et après l'adoption des IFRS, les écarts d'acquisitions pondérés par l'actif total (GW) ont une relation négative avec la valeur signée des accruals discrétionnaires (DCA). Cette relation indique que plus la valeur des écarts d'acquisition après dépréciation est grande, moins est la gestion des résultats pratiquée. Cependant, le test de *student* concernant les paramètres de régression montre qu'au niveau de l'échantillon français, le paramètre ( $\beta_1$ ) n'est significatif que sur la période postérieure à l'adoption des IFRS ( $t=-1,730$ ,  $p\leq 10\%$ ). D'autre part, sur l'échantillon britannique, le *t-test* montre une plus grande significativité du paramètre ( $\beta_1$ ) sur la période postérieure à l'adoption des IFRS ( $t=-2,188$ ,  $p\leq 5\%$ ) par rapport à la période antérieure ( $t=1,885$ ,  $p\leq 10\%$ ). Au niveau du panel (B), la relation entre |DCA| et le (GW) présente un signe négatif de ( $\beta_1$ ) qui n'est significatif que sur l'échantillon français après adoption des IFRS ( $t=-1,976$ ,  $p\leq 5\%$ ). Ceci indique que la magnitude de gestion des résultats par le biais des écarts d'acquisition est assez faible.

Concernant les autres variables de contrôle utilisées dans le modèle de régression, les résultats sont mitigés. Ainsi, sur le panel (A), le coefficient relatif à la taille des entreprises (Size) présente un signe négatif et significatif sur l'échantillon français où le test de *student* affiche ( $t=-2,252$ ,  $p\leq 5\%$ ) et ( $t=-1,814$ ,  $p\leq 10\%$ ) pour la période antérieure et postérieure à l'adoption

des IFRS respectivement. Toutefois, ce même test sur l'échantillon britannique n'est significatif que sur la période antérieure à l'adoption des IFRS ( $t=-0,074$ ,  $p\leq 5\%$ ). Au niveau du panel (B), la relation entre la taille et le |DCA| n'est significative que pour l'échantillon français avec un signe négatif sur l'ensemble des deux périodes étudiées. Ces résultats confirment que plus la taille de l'entreprise est grande, moins il existe de gestion de résultats.

Les résultats des régressions montrent également que sur l'ensemble des deux pays, l'association entre (MBV) et (DCA) n'est significative que sur la période postérieure à l'adoption des IFRS. D'autre part, la significativité des coefficients de régression relatifs aux (ROA) et (CFO) est mitigée. En effet, on remarque qu'au niveau de l'échantillon français le test de *student* n'est significatif que pendant la période postérieure à l'adoption des IFRS tandis que sur l'échantillon britannique, ce test n'est significatif que pour les variables en valeurs signées sur la période antérieure à l'adoption des IFRS. Ainsi, ces résultats indiquent que les sociétés françaises affichant un niveau élevé de (MBV), (ROA) et (CFO) sont plus exposées à des pratiques de gestion de résultats après l'adoption des IFRS. Le même constat est observé sur les sociétés britanniques affichant un niveau élevé de (MBV).

Enfin, les résultats montrent également une relation positive et significative entre accruals courants totaux (TCA) et les accruals courants discrétionnaires (DCA) sur l'ensemble des deux pays en valeur signée et en valeur absolue. Cependant, la force de cette relation diminue après l'adoption des IFRS ce qui indique que la part discrétionnaire des accruals est moins importante après le passage aux IFRS.

Concernant les autres variables de contrôle, (LEV), (Big4) et (Close), les résultats de régression ne sont pas significatifs.

**Tableau 6 : Résultats des régressions**

**Panel (A). Valeur signée**

$$DCA_{it} = \beta_0 + \beta_1 GW_{it} + \beta_2 Size_{it} + \beta_3 MB_{it} + \beta_4 LEV_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 TCA_{it} + \beta_7 CFO_{it} + \beta_8 Big4_{it} + \beta_9 Close + \varepsilon_{it} \quad (10)$$

Variables	Signe prévu pour la période IFRS	France		Royaume-Uni	
		Avant IFRS	Après IFRS	Avant IFRS	Après IFRS
<b>Constant</b>		<b>1.106</b> (2.681) ***	<b>0.026</b> (2.377) **	<b>-0.353</b> (- 3.008) ***	<b>0.040</b> (2.118) **
<b>GW</b>	+	<b>-0.542</b> (- 0.931)	<b>-0.009</b> (- 1.730) *	<b>-0.227</b> (1.885) *	<b>-0.014</b> (- 2.188) **
<b>Size</b>	+/-	<b>-0.215</b> (- 2.252) **	<b>-0.004</b> (- 1.814) *	<b>-0.074</b> (2.459) **	<b>0.001</b> (- 0.068)
<b>MBV</b>	+/-	<b>0.001</b> (0.023)	<b>0.001</b> (- 2.448) **	<b>0.000</b> (- 1.375)	<b>0.001</b> (- 2.916) ***
<b>LEV</b>	+/-	<b>-0.184</b> (- 0.315)	<b>-0.009</b> (- 0.760)	<b>0.190</b> (1.693) *	<b>-0.025</b> (- 1.225)
<b>ROA</b>	+	<b>-0.014</b> (- 1.304)	<b>0.001</b> (3.989) ***	<b>0.010</b> (2.718) ***	<b>0.001</b> (0.954)
<b>TCA</b>	+	<b>0.388</b> (10.956) ***	<b>0.193</b> (7.375) ***	<b>0.411</b> (10.185) ***	<b>0.383</b> (8.567) ***
<b>CFO</b>	-	<b>-1.537</b> (- 1.433)	<b>-0.135</b> (- 3.730) ***	<b>-0.785</b> (- 2.395) **	<b>-0.012</b> (- 0.393)
<b>Big4</b>	-	<b>0.156</b> (1.222)	<b>0.000</b> (- 0.298)	<b>-0.055</b> (- 0.037)	<b>0.019</b> (0.056)
<b>Close</b>	-	<b>0.001</b> (0.238)	<b>0.000</b> (- 0.005)	<b>-0.001</b> (- 0.946)	<b>0.000</b> (0.119)
<b>R2</b>		<b>0.436</b>	<b>0.291</b>	<b>0.485</b>	<b>0.456</b>
<b>R2 Ajusté</b>		<b>0.407</b>	<b>0.266</b>	<b>0.451</b>	<b>0.420</b>
<b>F</b>		<b>11.608</b>	<b>15.017</b>	<b>12.483</b>	<b>14.121</b>
<b>p-value</b>		<b>0.000</b>	<b>0.000</b>	<b>0.000</b>	<b>0.000</b>
<b>N</b>		<b>272</b>	<b>272</b>	<b>136</b>	<b>136</b>

**DCA** = accruals courants discrétionnaires, **GW**= écart d'acquisition, **Size** = le logarithme naturel des actifs à la fin de l'exercice, **MB** = le rapport entre la valeur de marché et la valeur comptable des actifs à la fin d'exercice, **LEV** = dettes à long terme, **ROA** = rentabilité économique des actifs, **TCA** = accruals totaux courants, **CFO** = Cash flow opérationnel, **Big4** = variable binaire égale à 1 si l'auditeur de l'entreprise *i* est l'un des Big 4. **Close**= le pourcentage des actions détenues par des personnes étroitement liées à l'entreprise; *P-value* entre parenthèses. \*\*\*, \*\*, \* dénotent que le coefficient est significatif à 1%, 5%, et à 10% respectivement.

**Panel (B) valeur absolue**

$$|DCA_{it}| = \beta_0 + \beta_1 GW_{it} + \beta_2 Size_{it} + \beta_3 MB_{it} + \beta_4 LEV_{it} + \beta_5 |ROA_{it}| + \beta_6 |TCA_{it}| + \beta_7 |CFO_{it}| + \beta_8 Big4_{it} + \beta_9 Close + \varepsilon_{it} \quad (10)'$$

<i>Variables</i>	<i>Signe prévu pour la période IFRS</i>	<i>La France</i>		<i>Le Royaume-Uni</i>	
		<i>Avant IFRS</i>	<i>Après IFRS</i>	<i>Avant IFRS</i>	<i>Après IFRS</i>
<i>Constant</i>		<i>1.169</i> (2.893) ***	<i>0.039</i> (3.957) ***	<i>0.065</i> (0.465)	<i>0.033</i> (1.613)
<i>GW</i>	+	<i>0.136</i> (0.278)	<i>-0.020</i> (- 1.976) **	<i>0.050</i> (0.460)	<i>-0.014</i> (- 0.746)
<i>Size</i>	+/-	<i>-0.290</i> (- 3.197) ***	<i>-0.004</i> (- 1.934) *	<i>0.006</i> (0.183)	<i>-0.002</i> (- 0.422)
<i>MBV</i>	+/-	<i>-0.052</i> (- 1.497)	<i>-0.002</i> (- 2.271) **	<i>0.001</i> (- 0.237)	<i>0.001</i> (- 2.192) **
<i>LEV</i>	+/-	<i>-0.086</i> (- 0.158)	<i>-0.001</i> (- 0.103)	<i>0.081</i> (0.739)	<i>-0.007</i> (- 0.405)
<i> ROA </i>	+	<i>0.010</i> (0.936)	<i>0.001</i> (3.045) ***	<i>0.004</i> (1.029)	<i>0.001</i> (- 0.571)
<i> TCA </i>	+	<i>0.341</i> (9.947) ***	<i>0.102</i> (4.382) ***	<i>0.338</i> (6.679) ***	<i>0.257</i> (5.030) ***
<i> CFO </i>	-	<i>0.916</i> (0.796)	<i>-0.045</i> (- 1.981) **	<i>-0.539</i> (- 1.603)	<i>-0.020</i> (- 0.747)
<i>Big4</i>	-	<i>0.235</i> (1.956) **	<i>0.004</i> (1.362)	<i>-0.045</i> (- 0.103)	<i>-0.087</i> (- 0.209)
<i>Close</i>	-	<i>-0.001</i> (- 0.591)	<i>0.000</i> (- 1.901) *	<i>-0.003</i> (- 2.422)	<i>0.000</i> (- 0.830)
<i>R2</i>		<i>0.451</i>	<i>0.173</i>	<i>0.369</i>	<i>0.265</i>
<i>R2 Ajusté</i>		<i>0.423</i>	<i>0.143</i>	<i>0.327</i>	<i>0.215</i>
<i>F</i>		<i>16.004</i>	<i>5.909</i>	<i>8.758</i>	<i>5.361</i>
<i>p-value</i>		<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>
<i>N</i>		<i>272</i>	<i>272</i>	<i>136</i>	<i>136</i>

**DCA** = accruals courants discrétionnaires, **GW**= écart d'acquisition, **Size** = le logarithme naturel des actifs à la fin de l'exercice, **MB** = le rapport entre la valeur de marché et la valeur comptable des actifs à la fin d'exercice, **LEV** = dettes à long terme, **ROA** = rentabilité économique des actifs, **TCA** = accruals totaux courants, **CFO** = Cash flow opérationnel, **Big4** = variable binaire égale à 1 si l'auditeur de l'entreprise *i* est l'un des Big4. **Close**= le pourcentage des actions détenues par des personnes étroitement liées à l'entreprise; *P-value* entre parenthèses. \*\*\*, \*\*, \* dénotent que le coefficient est significatif à 1%, 5%, et à 10% respectivement.

## Conclusion

Ce papier s'intéresse à l'impact du changement du traitement des écarts d'acquisition suite à l'adoption des normes IFRS 3 et IAS 36 sur la gestion des résultats. En effet, sous ces normes, l'amortissement des écarts d'acquisition n'est plus autorisé, celui-ci a été remplacé par un test de dépréciation annuel qui détermine si des variations de valeur se sont produites. Ainsi, un jugement plus professionnel est nécessaire pour l'évaluation de l'écart d'acquisition dans les états financiers, apportant de ce fait un plus haut niveau de subjectivité qui peut être pris par les dirigeants comme un moyen de gestion et de manipulation des résultats.

Les résultats de l'étude empirique montrent que la gestion des résultats en France et au Royaume-Uni s'est significativement affaiblie après l'introduction des normes IFRS rejetant ainsi notre première hypothèse. Toutefois, ce constat doit être pris avec une certaine prudence du fait que les sociétés de notre échantillon sont cotées sur des places boursières qui exigent des contrôles renforcés et que la plupart de ces sociétés sont auditées par des grands cabinets (Big 4). En effet, selon Ben Othman et Zéghal (2006), la littérature comptable montre qu'un audit de haute qualité conduit généralement à une faible gestion des résultats. D'autre part, Van Tendeloo et Vanstraelen (2005), ont montré que les entreprises allemandes qui ont volontairement adopté les normes IFRS pratiquent davantage le lissage des résultats. Toutefois, cette pratique est considérablement réduite lorsque les entreprises sont auditées par des Big 4. Nous constatons également que les accruals courantes discrétionnaires sont négativement associés avec la valeur des écarts d'acquisition comptabilisée en IFRS. Ce résultat confirme l'analyse précédente concernant la baisse de la gestion des résultats.

Notre étude recense quelques limites notamment au niveau de l'échantillon qui ne comporte que des entreprises de grande capitalisation boursière (SBF 120 et FTSE 100). Ceci représente une limite au sens que ces entreprises font l'objet d'un contrôle stricte de la part des autorités des marchés financiers et sont soumises à des audits de qualité. Cette particularité rend ainsi la généralisation de nos résultats impossible sur l'ensemble des entreprises concernées par la comptabilisation des écarts d'acquisition en conformité aux IFRS. D'autre part, l'étude ne détaille pas les résultats en fonction des secteurs d'industrie. En effet, une telle analyse sur notre échantillon rend les résultats peu crédibles à cause du nombre limité des entreprises. Enfin, la comparaison des résultats de plusieurs modèles, notamment par l'utilisation des variables comptables de régularisation courantes discrétionnaires à long terme comme proxy

de la gestion des résultats pourra faire l'objet d'une future recherche. Il serait également intéressant de mesurer dans une future étude le degré de la manipulation des écarts d'acquisition séparément des autres variables de régularisation comptables discrétionnaires. D'autre part, l'élargissement de l'échantillon et l'intégration d'autres variables de contrôle telles que de l'audit et la nature de la place financière sur laquelle sont cotées les entreprises peuvent contribuer considérablement à l'amélioration de cette recherche.

## **BIBLIOGRAPHIE**

- Barth, M., Landsman, W. Lang, M. (2008). "International accounting standards and accounting quality", *Journal of Accounting Research*, 46 (3), pp. 467-498.
- 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 (2): 95-119.
- Beatty, A., Weber, J. (2006). "Accounting discretion in fair value estimates: an examination of SFAS 142 Goodwill Impairments", *Journal of Accounting Research*, p. 257-288.
- Becker, C.L., Defond, M.L., Jiambalvo, J., Subramanyam, K.R. (1998), "The Effect Of Audit Quality On Earnings Management", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 15, No. 1, pp. 1-24.
- Ben Othman, H., Zéghal, D. (2006). "A study of earnings-management motives in the Anglo-American and Euro-Continental accounting models: The Canadian and French cases". *The International Journal of Accounting*, 1 41, 406–435.
- Berle A. Means G. (1932), "The modern corporation and private property", (1st ed.), Mac-Millan, New York, N.Y.
- Christensen, H.B., Lee, E., Walker, M. (2009). "Do IFRS Reconciliations Convey Information?", *The Effect of Debt Contracting*, *Journal of Accounting Research*, 47(5), 1167-1199.
- Chung, H., Kallapur, S. (2003). "Client Importance, Nonaudit Services, and Abnormal Accruals". *The Accounting Review* 78 (4): 931-55.
- Chung, R., Firth, M., Kim, J. (2002). "Institutional ownership and opportunistic earnings management". *Journal of Corporate Finance*, 8: 29-48.
- Cohen, A., Dey, A., Lys, T. (2005). "Trends in earnings management and informativeness of earnings announcements in the pre and post-Sarbanes Oxley periods". Working paper, Social Science Research Network.
- Cready, W., Demirkan, S. (2009). "Information environment characteristics of the firms with Strategic Alliances". Working Paper. ISCTE - IUL Business School
- Dechow, P., Dichev, I. (2002). "The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors", *The Accounting Review*, Vol 77. Supplement, pp. 35-59

- Dechow, P., Sloan, R., Sweeney, A. (1995). "Detecting Earnings Management", *The Accounting Review*, Vol.70, No. 2, pp. 193-225.
- Devalle, A., Magarini, R., Onali E. (2010). "Assessing the Value Relevance of Accounting Data After the Introduction of IFRS in Europe." *Journal of International Financial Management & Accounting*, 21, (2) pg 85.
- Dichev, I.E., Skinner, J. (2002). "Large-Sample evidence on the debt covenant Hypothesis". *Journal of Accounting Research*, 40 (4), 1091-1123.
- Haman, J., Jubb, C. (2008). "Earnings Management around a change of goodwill rule", working paper, Social Science Research Network.
- Hamberg, M., Paananen, M. Novak, J. (2011). "The adoption of IFRS 3: The effects of managerial discretion and stock market reactions", *The European Accounting Review* 20 (2) : 263- 288.
- Haron N.H., Atan R. (2010). "Goodwill Impairment - Earnings Management during the New IFRS 3 Transitions: Evidence from the Main Board of Bursa Malaysia", *Recent Advances in Business Administration*, 4th WSEAS International Conference.
- Hayn, C., Hughes, P. (2005). "Leading Indicators of Goodwill Impairment", Workshop paper.
- Healy, P.M., Wahlen, J.M. (1999). "Commentary: a review of the earnings management literature and its implications for standard setting", *Accounting Horizons*, p.365-383.
- Henning, S.L., Shaw, W.H., Stock, T. (2004). "The amount and timing of goodwill write-offs and revaluations: Evidence from U.S. and U.K. firms", *Review of Quantitative Finance and Accounting*, p. 99-121.
- Hitz, J.M. (2007). "The decision-usefulness of fair value accounting – A theoretical perspective", *European Accounting Review*, 16, pp. 323-362.
- Jahmani, J., Dowling, W.A., Torres, P.D. (2010). "Goodwill Impairment: A new window for earnings management?", *Journal of Business and Economic Research*, p.19-23.
- Jeanjean T. (2003), « Gestion du résultat : mesure et démesure », *Cahier de recherche du CEREG n°2003-13*.
- Jensen M. C., Meckling W. (1976). "Theory of the firm: managerial behaviour agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, vol. 3, pp. 305-360.
- Jones, J. (1991). "Earnings Management during Import Relief Investigations", *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, pp. 193-228.
- Jordan, C.E., Clark, S.J. (2004). "Big Bath Earnings Management: The Case of Goodwill Impairment Under SFAS No. 142", *Journal of Applied Business Research*, Vol. 20, No. 2, pp. 63-69.
- Lapointe-Antunes., P., Cormier, D., Magnan, M. (2008). "Equity Recognition of Mandatory Accounting changes: The Case of Transitional Goodwill Impairment Losses". *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 25 (1). 37-54.
- Lhaopadchan, S. (2010). "Fair value accounting and intangible assets", *Journal of Financial Regulation and Compliance*, p. 120-130.
- McNichols, M. (2000). "Research design issues in earnings management studies." *Journal of Accounting and Public Policy*, 19: 313-345.

- Mork, R., Shleifer, A., Vishney, R.W. (1998). "Management ownership and market Valuation", *Journal of Financial Economics*, vol. 20, pp 293-315.
- Pajunen K., Saastamoinen J., (2013), "Auditors' Perceptions of Goodwill Write-Offs under IFRS". *Managerial Auditing Journal*. 2013, Vol. 28 Issue 3, p245-260.
- Roychowdhury, S. (2006). "Earnings management through real activities manipulation", *Journal of Accounting and Economics* 42: 335-370.
- Schipper, K. (1989). "Commentary on earnings management", *Accounting Horizons*, 1989, p. 91-102.
- Seetharaman, A., Sreenivasan, J., Sudha, R., Yee, T. (2006). "Managing impairment of goodwill", *Journal of Intellectual Capital*, vol. 7, no. 3, 338-353.
- Sevin, S., Schroeder, R. (2005). "Earnings management: evidence from SFAS No. 142 reporting", *Managerial Auditing Journal*, p. 47-54.
- Skinner, D. Sloan, R. (2002). "Earnings Surprises, Growth Expectations, and Stock Returns or Dont Let an Earnings Torpedo Sink Your Portfolio". *Review of Accounting Studies*, 7, 289-312
- Swanson, N.J. (2007). "The New Guideline for Goodwill Impairment – Just another Tool for Earnings Management", *ProQuest Information and Learning Company UMI Microform 3296227*, pp. 1-122.
- Teoh, S.H., Welch, I., Wong, T.J. (1998a). "Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings". *Journal of Financial Economics* 50, 63–99.
- Teoh, S.H., Welch, I., Wong, T.J. (1998b). "Earnings management and the underperformance of initial public offerings". *Journal of Finance* 53, 1935–1974.
- Vafeas, N. Vlittis, A., Katranis, P., Ockree, K. (2003). "Earnings Management Around Share Repurchases: A Note", *Abacus* Vol. 39, No. 2, pp. 262-272.
- Van Tendeloo, B., Vanstraelen, A. (2005). "Earnings management under German GAAP versus IFRS". *European Accounting Review*, 14(1), 155-180.
- Warfield, T.D., Wild, J.J., Wild, K.L. (1995). "Managerial Ownership, Accounting Choices, and Informativeness of Earnings". *Journal of Accounting and Economics* 20(1), 61-91.
- Watts R., Zimmerman J. (1986), "Positive accounting theory", prentice Hall.