



HAL
open science

L'adoption des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson : du conflit d'agence à la légitimité institutionnelle

Philippe Touron

► **To cite this version:**

Philippe Touron. L'adoption des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis par Saint-Gobain- Pont-à-Mousson : du conflit d'agence à la légitimité institutionnelle. Comptabilité Contrôle Audit / Accounting Auditing Control, 2004. hal-03003004

HAL Id: hal-03003004

<https://hal.science/hal-03003004>

Submitted on 13 Nov 2020

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'adoption des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis par Saint-Gobain- Pont-à-Mousson : *du conflit d'agence à la légitimité institutionnelle*

Philippe TOURON

Résumé

Cet article a deux objectifs : 1) fournir un cadre théorique complémentaire aux explications économiques traditionnellement avancées pour expliquer les choix comptables ; 2) comprendre pourquoi Saint-Gobain-Pont-à-Mousson a adopté les principes comptables généralement reconnus (PCGR) aux États-Unis dès 1970. Une étude de cas approfondie indique que les deux théories nous aident à comprendre le phénomène étudié. Nous en concluons que les aspects sociologiques ne doivent pas être négligés dans les recherches comptables.

MOTS CLÉS. – DÉCISION COMPTABLE – NORMES COMPTABLES INTERNATIONALES – PCGR AUX ÉTATS-UNIS – THÉORIE DE L'AGENCE – NOUVELLES THÉORIES INSTITUTIONNELLES – ÉTUDE DE CAS.

Abstract

This paper has two objectives : 1) to provide an alternative sociological framework to explain accounting choices ; 2) to understand why Saint-Gobain-Pont-à-Mousson adopted the generally accounting accepted principles in United States (US GAAP) as soon as 1970. An in-depth case study shows that both theories help us to understand the phenomenon under study. Thus, we conclude that sociological aspects must not be neglected in accounting research.

KEYWORDS. – ACCOUNTING DECISION – INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS – US GAAP – AGENCY THEORY – NEW-INSTITUTIONALISM THEORIES – CASE STUDY.

Remerciements : L'auteur remercie les deux évaluateurs anonymes pour leurs suggestions, qui ont fortement contribué à l'amélioration du texte. Il remercie également les éditeurs Ève Chiapello et Carlos Ramirez pour leurs remarques.

Correspondance : Philippe TOURON
Département comptabilité
et contrôle
Edhec Business School, Lille-Nice,

58 rue du Port,
59046 LILLE CEDEX – FRANCE
Tél. : +33 (0)3 20 15 48 46
Email : philippe.touron@edhec.edu

Introduction

Les chercheurs en comptabilité financière s'appuient sur de multiples théories pour décrire et expliquer les politiques comptables des entreprises. Deux approches coexistent : d'une part une première approche issue des sciences économiques et d'autre part une seconde dont les fondations sont sociologiques et politiques. Les perspectives théoriques retenues par une majorité de chercheurs s'inscrivent dans le premier cadre qui emprunte à l'économie au sein duquel la comptabilité a un rôle d'information, qu'il s'agisse de valoriser les entreprises (Edward et Bell, 1961 ; Ohlson, 1995) ou d'en contrôler les dirigeants (Gjesdal, 1981 ; Jensen et Mekling, 1976). La littérature en comptabilité financière s'intéressant aux choix comptables privilégie également en général les aspects techniques au détriment des aspects rhétoriques (Carruthers et Espeland, 1991). Quant aux théories d'inspiration sociologique, bien que la comptabilité soit à l'évidence une production sociale, elles sont assez rarement mobilisées. Pourtant, en tant que conventions sociales entre des acteurs, les normes comptables possèdent un rôle symbolique (Boland, 1982 ; Capron, 1990 ; Carruthers, 1995 ; Gambling, 1977 ; Meyer, 1986). Nous avons essayé, dans cet article, de combiner les deux approches.

Notre objectif n'est pas d'opposer les deux approches évoquées ci-dessus mais d'analyser dans quelle mesure une explication sociologique peut compléter une explication économique, voire s'y substituer. Nous abordons ce sujet à travers un cas unique mais historiquement essentiel : celui de Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (SGPM) dont les dirigeants sont les premiers en France à se référer explicitement aux normes comptables américaines dès 1970 (rapport annuel SGPM, 1970, p. 35.). Le choix comptable que nous étudions est celui de l'adoption des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis en remplacement des règles existant en France. L'adoption ne devient effective que deux années plus tard avec la production du rapport d'audit suivant : « À notre avis, fondé sur nos examens et les rapports des autres contrôleurs, le bilan consolidé ci-joint, le compte de résultat, l'état d'origine et d'emploi des fonds et l'état de la variation de la situation nette présentent de façon sincère et régulière la situation de la compagnie de Saint-Gobain-Pont-à-Mousson et de ses filières au 31 décembre 1972, le résultat de ses opérations intervenues ainsi que l'origine des fonds au cours de l'année, en accord avec les principes comptables généralement reconnus aux USA. » (Rapport de Price Waterhouse dans le rapport annuel de SGPM, 1972, p. 28.)

La première partie de cet article présente une revue de la littérature sur l'usage des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et des normes comptables internationales¹. Le terme de normes comptables de remplacement désigne ici toutes les normes qui ne sont pas les règles françaises

éditées par le Conseil national de la comptabilité. Le terme englobe donc les normes internationales et les PCGR aux États-Unis. Nous y montrons que l'approche informationnelle n'est pas la plus pertinente pour expliquer l'adoption de normes comptables de remplacement à la différence de la théorie de l'agence et de la théorie institutionnelle. La suite de l'article est constituée d'une mise à l'épreuve sur le cas SGPM d'une part du cadre théorique de la théorie de l'agence et d'autre part de celui de la théorie institutionnelle.

1. L'usage des normes étrangères et internationales : l'apport des recherches antérieures

Une revue de la littérature sur l'usage des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et les normes comptables internationales édictée par le Comité international des normes comptables permet de tirer les enseignements des recherches faites à ce jour. Les normes de remplacement, utilisées à des fins d'information, sont censées faire face au problème posé par l'absence d'harmonisation des pratiques comptables². D'une part, diverses études ont essayé de mettre en évidence leur utilité pour les utilisateurs et pour le marché (1.1.). D'autre part, d'autres études se sont focalisées sur les producteurs et ont développé des explications de l'adoption. Nous recensons les mobiles avancés dans la littérature pour expliquer l'adoption des PCGR aux États-Unis et des normes comptables internationales (1.2.).

1.1. L'utilité des PCGR aux États-Unis et des normes comptables internationales

Les tenants de l'approche informationnelle supposent que la comptabilité informe. On peut y rattacher deux familles de recherches : les enquêtes sur les perceptions des acteurs (1.1.1.) et les études quantitatives qui s'intéressent à la pertinence³ des indicateurs comptables pour les marchés financiers (1.1.2.).

1.1.1. LES ENQUÊTES SUR LES PERCEPTIONS DES ACTEURS

Un premier ensemble de travaux interroge les différents acteurs sur l'intérêt d'utiliser des normes de remplacement pour faire face au manque d'harmonisation des pratiques comptables. D'après les enquêtes disponibles, il n'y a pas de consensus sur l'utilité des PCGR aux États-Unis et des normes comptables internationales, les producteurs d'états financiers ayant des opinions diverses sur la question. Les gestionnaires de fonds américains interrogés par Choi et Mueller (1993) ne pensent pas qu'une harmonisation des normes comptables au niveau international serait utile pour se forger une opinion sur les entreprises du vieux continent ; tandis que les gestionnaires européens perçoivent les normes internationales comme un élément de réponse possible à la non-comparabilité des comptes des entreprises. C'est l'une des raisons pour lesquelles les entreprises d'un pays donné alignent leurs pratiques sur les normes américaines sachant que les protagonistes restent incertains à propos de l'utilité réelle de ces ajustements de politique comptable (Glaum et Mandler, 1996, 1997 ; Mandler et

Glaum, 1996 ; De Bos *et al.*, 1999). Les utilisateurs des comptes sont en effet préoccupés par la diversité comptable, une majorité des gestionnaires de fonds interrogés sur cette question y voyant un obstacle pour prendre des décisions d'investissements internationaux. L'état de rapprochements expliquant les écarts entre les indicateurs (résultat et capitaux propres) établis en suivant les PCGR américains et les mêmes chiffres produits selon les normes nationales ne résout pas le problème mais sa publication est paradoxalement plébiscitée par les investisseurs (Choi et Lewich, 1991). Selon ces études, il semble que l'adoption des normes de remplacement directement dans le rapport annuel ou la production de réconciliations des chiffres français et américains résultent plus de pressions externes que d'une initiative des dirigeants.

1.1.2. ÉTUDES SUR LA PERTINENCE INFORMATIONNELLE DES CHIFFRES COMPTABLES

Un second ensemble de recherches rassemble des études qui évaluent la pertinence comparée des différents référentiels comptables pour les marchés financiers. Les indicateurs comptables produits par les entreprises tendent à être pertinents dans leurs contextes nationaux respectifs sachant que l'adéquation au référentiel national est plus forte en Australie, en France, en Hollande et au Royaume-Uni. Dans ces pays, les résultats comptables sont plus fortement corrélés avec les cours des actions des entreprises que ne le sont les résultats des entreprises américaines, qui eux-mêmes bénéficient d'un système comptable plus pertinent que ceux qui existent au Danemark, en Italie, à Singapour et en Suède (Alford *et al.*, 1993). Allant dans ce sens, Dumontier et Labelle (1998) trouvent que les résultats comptables français apparaissent pertinents, sur la période 1981-1990, pour expliquer la rentabilité des actions. Une étude plus récente, sur la période 1990-1995, indique quant à elle que la pertinence du système comptable français est moindre que celles des systèmes américain et suisse pour valoriser les actions des entreprises (Cormier *et al.*, 2001). Ces différentes études contradictoires ne permettent pas de trancher quant à la pertinence informationnelle du référentiel américain pour les entreprises françaises. Dans leur propre pays, les entreprises ne gagnent rien, semble-t-il, à changer de référentiel. Qu'en est-il de l'impact d'un tel changement sur la Bourse américaine ? Il a été montré que les réconciliations sont ponctuellement pertinentes pour évaluer les entreprises étrangères d'un point de vue américain (Amir *et al.*, 1993 ; Barth et Clinch, 1996). Néanmoins, la lecture des chiffres indique que le différentiel de mesure (l'écart informationnel relatif) entre les systèmes est inférieur à 5 %. Est-ce suffisant pour justifier un changement de référentiel ? Et ce d'autant plus que les informations contenues dans la réconciliation apparaissent anticipées par le marché, les études d'impact indiquant qu'une réconciliation n'apporte pas de nouvel élément (Chan et Seow, 1996 ; Bandyopadhyay et Douglas, 1998).

Les conclusions de ces études remettent en cause les idées reçues sur deux points. En premier lieu, il apparaît que les résultats comptables calculés selon les formats nationaux ont souvent une valeur informationnelle. En second lieu, les conclusions des études ne montrent pas clairement que les réconciliations selon les PCGR aux États-Unis aient une véritable valeur informationnelle. Les intervenants semblent en effet capables d'inférer le montant du résultat calculé selon les normes de remplacement qui les intéressent à partir du résultat publié selon les normes du pays d'origine de l'entreprise. Les réconciliations n'apporteraient donc que très peu d'informations nouvelles pour la valorisation des titres.

Devant la pauvreté des résultats sur le contenu informatif des chiffres comptables calculés selon un référentiel étranger, nous sommes allés chercher dans d'autres théories la justification de l'adoption.

1.2. L'adoption de normes comptables de remplacement

Après avoir identifié les mobiles qui président à l'adoption des PCGR aux États-Unis et des normes comptables internationales (1.2.1.), nous montrons que le choix peut être analysé dans un cadre sociologique (1.2.2.).

1.2.1. L'ADOPTION EST UNE RÉPONSE À L'ASYMÉTRIE D'INFORMATIONS

La théorie de l'agence au sens large – incluant la théorie du signal⁴ – sert souvent de cadre pour expliquer l'adoption des normes internationales. Pourtant, dans des environnements peu réglementés, les variables de l'agence ne sont que rarement validées d'un point de vue statistique alors qu'à l'opposé le volume des ventes à l'étranger, le statut de l'auditeur et le statut de cotation sont assez souvent corrélés avec le choix d'un corps de normes internationales (Al-Basteky, 1995 ; Murphy, 1999 ; Dumontier et Raffournier, 1998 ; El-Gazzar *et al.*, 1999). Hormis le chiffre d'affaires, variable caractéristique de la stratégie de l'entreprise, le statut boursier et le type d'auditeur traduisent l'importance des facteurs institutionnels. Non seulement ces résultats confirment l'idée généralement admise selon laquelle une entreprise qui s'internationalise a tendance à utiliser des normes reconnues par la communauté financière internationale, mais surtout ils indiquent que l'usage de normes de remplacement est lié aux professionnels et aux régulateurs, autrement dit à l'environnement institutionnel. Dans ce sens, une étude de cas – celle de l'adoption des PCGR aux États-Unis par la société informatique indienne INFOSYS – permet à Narayanaswamy (1996) de valider un modèle accordant une place centrale aux facteurs institutionnels. Les multinationales, avec des activités dans plusieurs pays, dont les comptes sont certifiés par un auditeur international et dont les titres sont cotés sur plusieurs places boursières, sont plus enclines que les autres entreprises à adopter des normes de remplacement.

1.2.2. L'ADOPTION RÉSULTE D'UNE INSCRIPTION DANS UN CHAMP SOCIAL

Les conclusions de ces études, sans définitivement invalider l'explication économique inscrite dans la théorie de l'agence, laissent penser qu'une explication accordant une place centrale aux institutions pourrait utilement contribuer à la compréhension du phénomène d'adoption des normes de remplacement. La nouvelle théorie institutionnelle des organisations se distingue des approches économiques. Celles-ci sont ancrées dans un raisonnement fondé sur un calcul de coûts et d'avantages où la concurrence des marchés engendre les formes organisationnelles (Williamson, 1981). Au contraire, la théorie institutionnelle accorde une place centrale aux institutions et fait de la forme organisationnelle le reflet d'un environnement socialement construit mais pouvant éventuellement faire l'objet d'une naturalisation (Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983).

La théorie institutionnelle explique l'émergence des formes comptables diverses comme autant d'inscriptions dans des champs institutionnels différents. Les acteurs (l'État, les professionnels comptables, les organismes de normalisation comptable, les investisseurs et les entreprises) sont très actifs dans la construction des environnements au sein desquels s'opèrent les choix comptables. Fogarty (1992) a ainsi montré comment les interactions entre les professionnels comptables et les autres

acteurs ont structuré le champ de la normalisation comptable aux États-Unis. D'après une étude de cas menée par Carpenter et Feroz (1992), le passage d'une comptabilité de caisse à une comptabilité d'engagement au sein de la mairie de New York n'a été possible que parce que les professionnels comptables ont créé des conditions favorables à ce changement et ont ainsi permis la structuration d'un champ, une crise financière servant de catalyseur à l'adoption. Mézias (1995) insiste, quant à lui, sur le rôle central des professionnels dans la définition du champ au sein duquel s'est opéré le choix comptable relatif à la comptabilisation d'un crédit d'impôt aux États-Unis au cours des années 1960.

La revue de littérature sur l'usage de normes de remplacement montre que l'apport informationnel des états financiers établis en suivant les PCGR aux États-Unis n'est pas satisfaisant ; de tels états ayant au mieux un rôle confirmatoire. Elle indique également que la théorie de l'agence, bien que largement utilisée, ne saurait rendre compte à elle seule de l'adoption des normes reconnues sur un plan international. La place prépondérante des institutions comme les auditeurs et les organismes de réglementation boursière dans l'explication des choix de politiques comptables indique que la théorie institutionnelle pourrait se révéler utile pour enrichir la compréhension que nous avons de l'adoption de ces normes. Dès lors, dans quelle mesure la théorie de l'agence et la nouvelle théorie institutionnelle des organisations contribuent-elles à la compréhension du phénomène d'adoption de normes comptables de remplacement par une entreprise française ?

2. Méthodologie

Après avoir expliqué le choix du cas (2.1.), nous insistons sur les différentes étapes de la démarche de recherche (2.2.).

2.1. Le choix du cas Saint-Gobain-Pont-à-Mousson

La volonté d'utiliser deux théories pour enrichir la compréhension du phénomène étudié (2.1.1.), justifie pleinement le choix d'un cas unique (2.1.2.).

2.1.1. UNE DÉMARCHE MOBILISANT SIMULTANÉMENT PLUSIEURS THÉORIES

Le recours à plusieurs cadres d'analyse⁵ est une pratique relativement courante en comptabilité (Ansari et Euske, 1987 ; Mézias, 1990). Des auteurs ont ainsi testé alternativement à l'aide d'outils statistiques la théorie institutionnelle et la théorie positive de la comptabilité sur des échantillons d'entreprises américaines et canadiennes (Mézias, 1990 ; Neu, 1992). Au contraire, d'autres auteurs ont analysé des cas en combinant plusieurs cadres théoriques pour enrichir les explications des politiques comptables des organisations (Carpenter et Feroz, 1992 ; Puxty, 1997 ; Toms, 1998). Finalement, la méthode dépend de l'utilisation qui est faite des théories par le chercheur. On peut soit choisir de les opposer (les outils statistiques permettent alors de départager les explications), soit considérer ces théories comme complémentaires (l'étude de cas ouvre alors des possibilités d'enrichissement de la grille théorique).

Notre démarche de recherche s'appuie simultanément sur deux théories qui sont mises à l'épreuve des matériaux empiriques pour mieux expliquer théoriquement l'adoption de normes comptables de remplacement. Un des postulats d'une telle approche est la relativité de chaque théorie dans la mesure où elles éclairent chacune des aspects distincts du problème étudié. L'étude de cas, appropriée pour intégrer cette relativité dans l'analyse, a donc été choisie (Yin, 1993).

2.1.2. LE CHOIX DU CAS DE SAINT-GOBAIN-PONT-À-MOUSSON

Ce cas mérite une analyse en soi bien qu'il soit unique, ou justement parce qu'il est unique. Nous l'avons déjà dit, SGPM est la première entreprise française à avoir eu recours à des normes de remplacement. Par ailleurs il n'y avait pas, à l'époque, de référentiel international : seuls les PCGR aux États-Unis avaient une valeur internationale, il n'y avait pas non plus de cadre légal très affirmé pour les comptes consolidés, le Conseil national de la comptabilité ayant élaboré un référentiel national à peine deux années plus tôt.

2.2. Le traitement des données

Nous avons travaillé sur les rapports annuels de 1969 à 1978 (utilisés notamment dans une analyse financière). Les données obtenues par l'exploitation de ces sources primaires ont été ensuite traitées suivant la démarche interactive préconisée par Huberman et Miles (1991, 1994). Selon Wirtz (2000), une telle démarche⁶ présente l'avantage d'explicitier les traitements appliqués aux données afin de soumettre les critères d'analyse retenus à la critique des autres chercheurs et aussi de faciliter la réplique ultérieure. Le tableau 1 fait ressortir les quatre étapes du dispositif mis en œuvre.⁷

Tableau 1
La démarche de recherche

| | Théorie de l'agence | Théorie institutionnelle |
|---|--|---|
| 1. Collecte des données | Données des rapports annuels Déclarations des dirigeants (archives) | |
| | Analyse financière | Textes réglementaires, ouvrages pédagogiques |
| 2. Condensation | Codage selon agence | Codage selon institutions |
| 3. Présentation et organisation des données | Matrice chronologique Matrice de synthèse | Matrice de variables Matrice de synthèse |
| 4. Interprétation et vérification | Exposé du cas | Exposé du cas |
| | Comparaison des théories et conclusion | |

L'apport de Huberman et Miles (1991, 1994) est de proposer un outil de traitement des données narratives : les codes,⁸ qui servent à identifier les éléments explicites de chaque discours. Chaque code, en étant attribué à tel ou tel morceau de citation ou extrait de texte, permet de repérer des éléments de discours qui peuvent ensuite être rapprochés des propositions du cadre conceptuel. Ensuite, les éléments codés sont regroupés et classés dans des matrices⁹. Enfin, les cas font l'objet d'une présenta-

tion écrite. L'objectif est bien entendu de maintenir une trace allant de la source à la restitution sous forme écrite du cas afin que la communauté des chercheurs soit en mesure de refaire, comprendre et éventuellement remettre en cause nos interprétations.

3. La théorie de l'agence à l'épreuve des faits

Après une première partie consacrée à la formulation d'hypothèses issues de la théorie de l'agence (3.1.), celles-ci sont mises à l'épreuve dans une seconde partie (3.2.).

3.1. L'adoption de PCGR aux États-Unis : un mécanisme de réduction des coûts d'agence

Selon Jensen et Meckling (1976), la séparation du contrôle et de la propriété dans les firmes cotées les plus importantes induit des coûts qui répondent à la question suivante : « Pourquoi les rapports financiers (i.e. comptables) sont-ils fournis volontairement aux crédateurs et aux actionnaires et pourquoi des auditeurs sont-ils engagés par les managers pour certifier la précision et la correction de tels rapports ? »¹⁰ Le rapport annuel donne des informations conformes aux desiderata des actionnaires et permet aux dirigeants de se dédouaner vis-à-vis de ces derniers (Watts, 1977). Deux conflits inhérents aux relations d'agence pèsent sur la politique comptable des dirigeants : les conflits entre les actionnaires et les dirigeants et les conflits entre les dirigeants et les créanciers.

3.1.1. LES COÛTS D'AGENCE DU CAPITAL

Théoriquement, dans les entreprises dont les actions sont détenues par des actionnaires sans aucune fonction de gestion, les coûts d'agence sont plus élevés et des mécanismes d'alignement des intérêts des gestionnaires sur ceux des actionnaires émergent pour contrecarrer l'opportunisme des dirigeants. Cependant, l'apparition d'un mécanisme de contrôle des dirigeants fondé sur les états comptables est conditionnée par l'absence d'alternative à la comptabilité pour réduire les coûts d'agence. En effet, le système comptable n'est susceptible de les réduire que dans certaines situations qui dépendent des caractéristiques du contrôle des dirigeants par les actionnaires.

Ces caractéristiques portent sur la forme et sur la force du contrôle. D'une part, la forme du contrôle qui dépend de la structure de propriété de l'entreprise engendre plus ou moins de coûts d'agence. Ainsi, dans les sociétés par actions à capital diffus, les coûts d'agence entre les actionnaires et les dirigeants sont potentiellement plus élevés que dans les autres types de sociétés (Fama et Jensen, 1983). D'autre part, le type de mécanisme (siège au conseil d'administration, états comptables, comité d'audit, etc.) mis en place pour réduire les coûts d'agence dépend de l'intensité du contrôle qui s'exerce sur les dirigeants de l'entreprise avec plus ou moins de force, les actionnaires étant plus ou moins actifs. S'ils sont actifs, ils cherchent à apparaître formellement dans les organes de contrôle et la comptabilité est reléguée à un rang secondaire, les mécanismes de contrôle directs étant privilégiés. S'ils sont passifs, alors les dirigeants communiqueront par le biais des états financiers qui permettent

d'atteindre un public large et peu ciblé. Ce sera notamment le cas lorsque l'entreprise se signale aux investisseurs potentiels (Titman et Truman, 1986).

Les systèmes comptables contribuent à l'alignement des intérêts des gestionnaires avec ceux des actionnaires lorsque le contrôle n'est pas concentré dans les mains de quelques actionnaires, c'est-à-dire dans les entreprises de grande taille où les dirigeants ne détiennent qu'une faible part du capital qui est réparti entre un grand nombre d'actionnaires. Les entreprises à capital diffus sont enclines à publier beaucoup d'informations dans les états financiers et à engager un auditeur pour les certifier afin de réduire les coûts d'agence (Watts et Zimmermann, 1983 ; Chow, 1982 ; Ettredge *et al.*, 1994).

L'hypothèse n'est pas toujours corroborée empiriquement, néanmoins elle apparaît réaliste au regard du choix de normes comptables de remplacement à la place des normes françaises pour au moins deux raisons. En premier lieu, on sait que les études incluant des échantillons transnationaux ont des résultats en adéquation avec l'hypothèse des coûts d'agence du capital. C'est pourquoi, en dépit de coûts d'agence du capital généralement faibles en France (Depoers, 2000), les résultats pourraient devenir significatifs au regard des normes de remplacement. En second lieu, la consolidation des comptes selon les PCGR aux États-Unis aboutirait à une meilleure compréhension des états financiers. Barret (1976) a démontré que les états financiers français étaient moins lisibles que ceux des autres pays européens à la fin des années 1960 et qu'en conséquence l'utilisation du format américain pourrait se traduire par une réduction des coûts d'agence du capital.

Selon l'hypothèse des coûts d'agence du capital, les dirigeants des entreprises managériales adoptent des normes comptables de qualité lorsque le capital est dispersé ou en voie de dispersion.

H 11 : SGPM est une entreprise managériale qui a adopté les PCGR aux États-Unis après l'arrivée d'actionnaires américains.

3.1.2. LES COÛTS D'AGENCE DE LA DETTE

L'endettement résout partiellement le conflit entre les actionnaires et les dirigeants mais un second conflit entre les actionnaires et les créanciers apparaît parce que l'entreprise, considérée en tant que débiteur, peut être mise en défaut de paiement. Les créanciers disposent de droits fixes sur les actifs de l'entreprise et gèrent un risque financier (paiement des intérêts et remboursement de la somme prêtée) alors que les actionnaires font face au risque d'exploitation. Or, la valeur des actifs, garantissant les prêts, peut évoluer dans le temps suivant trois mécanismes : les dirigeants transfèrent directement des richesses des créanciers vers les actionnaires en accroissant les dividendes (Smith et Warner, 1979), ou ils procèdent à des substitutions d'actifs (Jensen et Meckling, 1976) ; ou bien ils s'engagent dans une politique de sous-investissement (Myers, 1977). Les intérêts des actionnaires deviennent antagonistes de ceux des créanciers puisque les dirigeants agissant dans l'intérêt des actionnaires¹¹ augmentent la richesse de ces derniers au détriment de celle des créanciers. Théoriquement, les coûts d'agence s'élevant avec l'endettement, l'apparition de dettes à long terme va impliquer la mise en place de systèmes de reddition utilisés pour surveiller les dirigeants (Jensen et Meckling, 1976 ; Smith et Warner, 1979). Dans cette optique, les dirigeants des entreprises endettées optent donc pour des normes plus exigeantes en termes d'informations à publier.

Certains résultats empiriques établis sur les publications comptables laissent penser qu'un effet de substitution entre la comptabilité et d'autres mécanismes d'agence existe. D'abord, dans les pays européens, les indices de publication ne sont pas corrélés au niveau d'endettement en raison de l'existence

de sources d'informations alternatives aux états financiers. En effet, les créanciers peuvent interroger directement les dirigeants pour obtenir des informations (Dumontier et Raffournier, 1995 ; Giner, 1997). Ensuite, au niveau mondial, les entreprises avec des ratios d'endettement élevés partagent des informations privées avec leurs créanciers (El-Gazzar *et al.*, 1999).

La nationalité des créanciers n'a pas d'incidence directe sur la perte résiduelle puisque c'est la dette en elle-même qui induit les coûts d'agence¹², mais elle a un impact direct sur les mécanismes de contrôle. Le fait de mettre les pratiques comptables en compatibilité avec les normes reconnues par les créanciers étrangers facilite la lecture des états financiers par ces derniers qui sont alors à même d'apprécier les risques réels de l'entreprise plus aisément. Les normes de remplacement réduisent les coûts de surveillance à la charge des créanciers étrangers. En outre, il est établi depuis longtemps, dans un contexte européen, que les entreprises accroissent leur niveau de publication avant d'émettre des obligations (Choi, 1974). De plus, une entreprise endettée en devises auprès de créanciers étrangers¹³ devrait néanmoins s'appuyer sur les rapports comptables pour confirmer les chiffres issus des autres sources et fiabiliser les informations ; tel est le rôle des états comptables utilisés comme vecteur d'informations pour réduire les coûts d'agence. En conséquence, le niveau d'endettement peut jouer sur l'adoption de normes comptables internationales par les dirigeants.

Les dirigeants des entreprises qui se financent auprès de créanciers étrangers vont adopter des normes comptables reconnues sur le plan international pour réduire les coûts d'agence.

H 12 : SGPM a adopté les PCGR aux États-Unis après l'arrivée de créanciers américains ou étrangers.

3.2. Le cas SGPM et les coûts d'agence

Comme nous l'avons indiqué, si la référence aux normes internationales apparaît dès 1970, les comptes ne sont certifiés qu'en 1972.

3.2.1. LES COÛTS D'AGENCE DU CAPITAL

Le groupe SGPM est une entreprise se transformant en société de participations (3.2.1.1) dont l'actionariat est éclaté mais qui ne procède pas à une ouverture significative du capital vers un actionariat diffus à la date d'adoption (3.2.1.2.). Surtout, les dirigeants manifestent le désir d'internationalisation le groupe (3.2.1.3.).

3.2.1.1. L'adoption d'une structure holding

Saint-Gobain-Pont-à-Mousson est une entreprise où, selon la théorie de l'agence, l'opportunisme des dirigeants serait qualifié d'important (dispersion du capital). De plus, l'adoption a lieu au moment même où la société adopte la forme de holding reposant sur une organisation fortement décentralisée qui accroît les risques de prévarications et donc les coûts d'agence en interne. Un système comptable à même de formaliser les relations est d'ailleurs mis en place pour accompagner cette structuration : « Le rôle de la direction financière, centre nerveux du Groupe, s'est affirmé. Elle a été renforcée par des opérations de contrôle de gestion [...] Cette structure décentralisée doit permettre une meilleure définition des responsabilités des hommes, une adaptation plus aisée aux évolutions nationales et internationales des marchés et des politiques économiques qui les conditionnent, une simplification des comptabilités. » (Rapport au conseil d'administration, exercice 1970.)

3.2.1.2. La composition et l'évolution du capital de Saint-Gobain-Pont à Mousson de 1970 à 1978

Quelle est la situation du groupe au regard de la structure des coûts d'agence du capital ? Pour répondre à cette question, nous analysons la structure du capital et son évolution.

Un premier tableau (tableau 2) rend compte de la répartition de l'actionnariat en pourcentages à partir de 1970. Cette lecture montre qu'une fraction non négligeable du capital est disséminée dans le public. La part relative du capital dans le public, de l'ordre de 50 % en 1970, atteint un maximum de 53 % en 1972 puis redescend par la suite à 50 % pour se stabiliser autour de 40 % en 1978. Les émissions d'actions au profit du public sont inexistantes pendant la période encadrant l'adoption de 1965 à 1978. « En 1978, le Groupe a émis contre espèce 4 950 000 actions nouvelles. Cette augmentation de capital était la première depuis 1965 à laquelle ait été appelé l'ensemble des actionnaires. » (Rapport annuel SGPM, 1978.) Les augmentations précédentes correspondent à des souscriptions privées, c'est-à-dire en faveur d'investisseurs identifiés, et non pas à des émissions au profit du public. Aucun nouvel appel public à l'épargne n'est donc relié à l'adoption.

Tableau 2
Évolution du capital de Saint-Gobain de 1970 à 1978

| | 1970 | 1972 | 1975 | 1978 |
|--------------------------------|---------|--------|--------|--------|
| Nombre d'actions (en milliers) | 23 261 | 26 235 | 29 700 | 34 650 |
| Public | 50 % | 53 % | 50 % | 42 % |
| Groupe Suez | 5,28 % | 18,5 % | 18,3 % | 17 % |
| Compagnie financière de Suez | 15,56 % | | | |
| BRD | 5,66 % | 7,2 % | 6,2 % | 5,8 % |
| Groupes familiaux | | 7 % | 6 % | 4 % |
| Investisseurs identifiés | | 12,2 % | 11 % | 17 % |
| Sociétés industrielles | | 2,1 % | 3 % | |
| Actions propres | | | 5,5 % | |

Source : Rapports annuels de 1970 à 1978.

Un deuxième tableau (tableau 3) montre que les augmentations de capital sont imputables à des restructurations internes au groupe. Le tableau retrace les évolutions du capital du groupe de 1965 à 1978. Les chiffres marquent une augmentation assez importante du nombre d'actions en circulation. La hausse est de près de 50 % en huit ans. Pourtant, le nombre d'actions en circulation n'évolue pas pendant trois ans. Le nombre d'actions en circulation croît de 13,5 % entre 1972 et 1975 et de 17 % entre 1975 et 1978.

Tableau 3
Les augmentations de capital de 1965 à 1978

| Dates | Nature des évolutions | Nombre d'actions |
|---------------|--|------------------|
| Mai 1965 | Apports en nature | 8 355 197 |
| Juillet 1965 | Émission à 110 francs (1 pour 4) | 10 443 996 |
| Octobre 1965 | Attribution gratuite d'actions (1 pour 10) | 11 488 996 |
| Octobre 1965 | Attribution gratuite au personnel | 11 533 495 |
| Octobre 1969 | Attribution gratuite d'actions (1 pour 4) | 14 416 868 |
| Octobre 1969 | Attribution gratuite au personnel | 14 539 034 |
| Décembre 1969 | Apport fusion des Soudières Réunion | 14 792 582 |
| Juin 1970 | Apport fusion de la Compagnie Pont-à-Mousson | 20 842 582 |
| Juin 1970 | Apport fusion Finance et Investissement | 23 261 210 |
| Juin 1971 | Apport fusion de Produits Chimiques et Raffinerie de Berre | 24 299 408 |
| Juin 1971 | Reprise d'intérêts minoritaires et apports de titres | 26 235 000 |
| Juin 1974 | Apport fusion de Sape, Cofico, Siges | 29 014 071 |
| Juin 1974 | Apports divers | 29 700 000 |
| 1978 | Appel public à l'épargne | 34 650 000 |

Source : Rapport annuel 1973, p. 3.

Une analyse rapide de la composition du capital de SGPM aboutirait à une validation de la théorie : le capital est diffus, donc il y a des coûts d'agence du capital. Les données ci-dessus laissent penser que si les dirigeants avaient utilisé les normes de remplacement pour réduire les coûts d'agence, les dirigeants l'auraient fait depuis 1965. Or cela n'a pas été fait et il est clair que l'adoption ne correspond pas à une modification substantielle des relations entre les dirigeants et les actionnaires. Elle est éventuellement liée à la restructuration interne.

Pour conclure ce paragraphe, la situation existant à la date d'adoption ne permet pas d'inférer un rôle important des coûts d'agence du capital. Mais les effets des relations d'agence peuvent avoir été anticipés, c'est le point que nous abordons maintenant.

3.2.1.3. Volonté d'internationalisation de l'actionariat

Les matériaux indiquent en effet que les dirigeants projetaient de faire appel dans un futur plus ou moins proche à des bailleurs de fonds étrangers. Nous avons ici deux facteurs : la direction tente de séduire les investisseurs internationaux et le groupe qui n'est pas coté sur une place étrangère à la date d'adoption le sera deux années plus tard. Revenons brièvement sur chacun d'entre eux.

La volonté d'internationalisation des dirigeants : le 27 avril 1972, monsieur Roger Martin, le président directeur général de SGPM, est un des rares dirigeants d'une entreprise française à s'exprimer à la réunion avec des investisseurs internationaux intitulée : « Dix présidents de grandes entreprises françaises face aux investisseurs internationaux ». Le président du groupe fait alors part de son souhait d'attirer des investisseurs étrangers potentiels. Dans ce but, il convient de rendre comparables les comptes de SGPM avec ceux d'autres multinationales. La qualité des comptes consolidés est détermi-

nante pour envisager une cotation à l'étranger en vue de placer du papier auprès des investisseurs étrangers.

À la fin de 1972, la société mère de Saint-Gobain n'est pas cotée directement sur plusieurs places financières. Le rapport mensuel de 1973 de la Commission des opérations de Bourse (COB) fournit la liste des sociétés françaises cotées à l'étranger et précise que vingt sociétés totalisent 49 cotations, Saint-Gobain-Pont-à-Mousson n'y figure pas. L'absence de cotation internationale en 1972 indique qu'au moment de l'adoption les dirigeants n'étaient pas reconnus par les investisseurs étrangers¹⁴. Deux ans plus tard, le groupe est coté sur huit places étrangères. L'action Saint-Gobain est ainsi introduite en 1973 et au début de 1974 aux Bourses de Londres, Düsseldorf, Francfort, Zurich, Genève, Bâle, Bruxelles, Anvers et Amsterdam (Rapport annuel SGPM, 1973).

L'argument de neutralité des coûts d'agence du capital est remis en cause si les anticipations des dirigeants sont intégrées dans l'analyse. L'adoption résulte alors d'une volonté de minimiser les coûts d'agence futurs par les dirigeants en envoyant un signal aux bailleurs de fonds potentiels. Rappelons cependant qu'en dépit de ses appels au marché, la part du capital dans le public reste constante.

En résumé, l'hypothèse des coûts d'agence du capital fonctionne si l'on considère que les coûts ont été anticipés. Cela revient à se placer dans le cas spécifique de la théorie du signal (Morris, 1987). Celle-ci indique que les entreprises les meilleures vont se distinguer des mauvaises entreprises en envoyant un signal coûteux à mettre en œuvre. Ici, SGPM adopte des normes américaines, plus contraignantes que les normes françaises, et fait certifier ses états financiers par un auditeur international pour se signaler aux investisseurs potentiels.

3.2.2. LES COÛTS D'AGENCE DE LA DETTE

Abstraction faite des coûts d'agence du capital, on peut penser que les normes américaines ont été adoptées pour réduire ceux inhérents à l'endettement. L'analyse financière révèle-t-elle un changement dans l'endettement du groupe ? Des éléments qualitatifs indiquent-ils que le groupe a des créanciers à même de supporter des coûts d'agence ?

3.2.2.1. Le niveau d'endettement

En 1969, le groupe était structuré différemment par rapport à 1972. Saint-Gobain et Pont-à-Mousson étaient deux entités séparées. Une comparaison de la structure financière est donc peu pertinente. Au moment de l'adoption définitive, le niveau de l'endettement n'est pas excessif mais il croît significativement postérieurement à l'adoption. Le ratio des dettes à long et moyen termes sur la situation nette franchit le seuil de deux tiers après l'adoption alors qu'il était de moins de 50 % en 1970. À partir de 1973, année suivant celle de l'adoption effective, les ratios d'endettement s'accroissent fortement comme indiqué dans le tableau 4 ci-après.

Tableau 4
Endettement de Saint-Gobain de 1970 à 1975

| | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| DLMT / SN ¹⁵ | 46,9 % | 53,4 % | 59,3 % | 70,5 % | 70,3 % | 79,6 % |
| DLMT / Capitaux permanents | 25,5 % | 29,1 % | 31,0 % | 34,7 % | 34,9 % | 37,6 % |

Source : analyse financière annexée et menée à la base des rapports annuels.

Ces chiffres montrent que les coûts d'agence de la dette sont plus élevés à partir de 1973. Au moment de l'adoption, les dirigeants savaient sans doute qu'ils allaient devoir s'endetter et, conscients d'une asymétrie d'information à venir, ils ont pu anticiper les coûts d'agence.

3.2.2.2. Endettement en devises

Les données concernant la proportion de dettes en devises sont communiquées à partir de 1972. La non-communication de celles-ci antérieurement s'interprète de différentes façons, soit elles ne sont pas jugées nécessaires, soit l'endettement en devises est négligeable. La conjonction des deux éléments est également possible. L'endettement en devises représente plus du tiers de l'endettement à moyen et à long terme de 1972 à 1974. Les dettes en francs représentent autour de 60 % de l'endettement à long terme (63 % en 1972, 60 % en 1973 et 64 % en 1974).

Au regard de nos analyses du niveau d'endettement et de l'endettement en devises, les éléments ci-dessus ne répondent pas aux considérations d'agence du financement par la dette, sauf à s'inscrire dans une logique d'anticipation.

À titre de conclusion, nous rappelons que ni l'hypothèse relative aux coûts d'agence du capital, ni celle relative aux coûts d'agence de la dette ne sont validées si l'on intègre dans l'analyse seulement la situation existant lors de l'adoption ou antérieurement. Cependant, ces conclusions sont remises partiellement en cause si l'on considère que les dirigeants ont utilisé les états financiers certifiés en référence aux PCGR aux États-Unis pour attirer des investisseurs potentiels, c'est-à-dire en tant qu'instrument de signalisation.

4. La nouvelle théorie institutionnelle des organisations à l'épreuve des faits

Les normes comptables étant des productions sociales, une grille de lecture sociologique peut contribuer à nous faire comprendre pourquoi les entreprises adoptent des principes comptables américains. Après une première partie consacrée à la formulation d'hypothèses issues de la théorie institutionnelle (4.1.), celles-ci sont mises à l'épreuve dans une seconde partie (4.2.).

4.1. Adoption des PCGR aux États-Unis : une réponse aux pressions institutionnelles

Les organisations interagissent les unes avec les autres et plus globalement avec leur environnement ; des règles formelles et informelles gouvernent ces interactions et définissent ainsi des champs organisationnels. Une fois les champs institutionnalisés, les règles sont réifiées – elles acquièrent un statut indépendant – et ont un effet sur les interactions suivantes. En quête de légitimité, les organisations s'ajustent à la société selon une rationalité collective. Cette tendance à la conformité est un élément central de la théorie institutionnelle. DiMaggio et Powell (1983) ont identifié trois sources d'isomorphisme : l'isomorphisme coercitif, l'isomorphisme normatif et l'isomorphisme mimétique.

4.1.1. LA COERCITION COMME MÉCANISME EXPLICATIF DE L'ADOPTION

La coercition est engendrée par « des pressions formelles et informelles exercées sur l'organisation [1] par d'autres organisations dont elles dépendent et [2] par les attentes de la société dans laquelle l'entreprise fonctionne » (DiMaggio et Powell, 1983, p. 148). La définition ci-dessus fait référence à une dépendance par rapport à une autre organisation et par rapport à la société dans son ensemble. Mais selon Scott (1995), c'est le respect des règles de surveillance associé au déploiement de sanctions qui garantit la conformité des comportements. La coercition se manifeste dès lors que des pressions politiques influencent les organisations en les obligeant à adopter des structures particulières.

La coercition accorde implicitement une place centrale aux acteurs les plus puissants qui, comme l'État, engendrent des institutions en élaborant des règles. Bien que la définition ci-dessus accorde une place aux pressions informelles, celles-ci aboutissent *in fine* à des règles formelles, la coercition se manifestant finalement toujours à travers la prééminence des processus formels de régulation.

La dépendance n'est pas une condition suffisante pour qualifier l'isomorphisme coercitif ; il faut y ajouter un mécanisme formalisé de réprobation qui se met en marche dès lors que la règle n'est pas respectée. Disposera donc d'un pouvoir de sanction toute instance à même de contraindre les organisations déviantes et de faire qu'elles appliquent les règles prescrites. La possibilité d'être sanctionnée oblige l'entreprise à adopter un comportement conforme aux règles. Ici, l'existence de règles ne conduit pas à une tactique d'évitement mais au contraire se traduit par une attitude conformiste. Dans le domaine comptable, deux organisations sont à même d'exercer des pressions coercitives sur les entreprises, l'État et les commissions de réglementation boursière.

4.1.1.1. La loi : mécanisme de coercition légale

L'État édicte les lois et les réglementations qui, plus ou moins structurantes, ont pour effet soit de favoriser l'institutionnalisation de certaines pratiques, soit au contraire de freiner la diffusion de pratiques plus anciennes. Fligstein (1990) a magistralement montré l'influence des règles étatiques sur les stratégies des entreprises au cours du XX^e siècle. En ne respectant pas la loi, l'entreprise remet en cause sa probité et encourt des sanctions ; elle peut être astreinte à payer des pénalités.

Même en l'absence d'effets directs, les réglementations comptables instaurent une confiance entre les acteurs (Seligman, 1983). L'hypothèse des coûts politiques suggère que les réglementations génèrent une tactique d'évitement de la règle (Watts et Zimmerman, 1986). La coercition s'oppose à cette hypothèse des coûts politiques. Dans les deux cas, les effets de la réglementation sont anticipés mais en présence d'un mécanisme d'isomorphisme coercitif, l'existence d'une sanction potentielle tend à

induire un comportement de conformité aux règles. Dans un cas, il y a soumission et dans l'autre la volonté de ne pas subir la contrainte. Dans cette optique, Tolbert et Zucker (1983) démontrent qu'une nouvelle pratique budgétaire a été adoptée plus vite dans les États fédéraux ayant édicté des réglementations. Bircher (1988) insiste sur l'imminence d'une réglementation par l'État comme facteur dominant de l'adoption d'états consolidés en Grande-Bretagne à la fin des années 1940. De même, Giner (1997) fait ressortir le rôle important de la législation européenne dans l'accroissement du niveau de publication de 1989 à 1991 par le biais d'une étude sur un échantillon de 49 entreprises espagnoles. En revanche, les réglementations ne sont pas toujours le catalyseur des changements. En étudiant l'adoption d'une méthode de comptabilisation des crédits d'impôts aux investissements en Amérique, Mézias ne valide pas l'hypothèse relative à la coercition (Mézias, 1995).

H 21 : L'existence de réglementations étatiques nationales compatibles avec les PCGR aux États-Unis va de pair avec l'adoption de celles-ci par SGPM.

4.1.1.2. Les réglementations boursières

Les Bourses de valeurs comme la Commission des opérations de Bourse en France sont des organisations garantissant la transparence du marché et assurant un respect de l'égalité d'information des actionnaires. Pour ce faire, elles disposent d'un pouvoir de réglementation en matière d'émissions de titres et édictent dans ce but des règles sur le volume, la nature et la fréquence des informations à publier qui peuvent être contraignantes pour les entreprises, d'autant qu'il existe des sanctions¹⁶ pour les dirigeants qui ne les respecteraient pas. Walker et Mack (1998) ont mis en évidence le rôle coercitif de la réglementation boursière dans la diffusion des états financiers consolidés en Australie.

La cotation a généralement un effet positif sur le niveau des indices de divulgation, la réglementation boursière conduisant les entreprises à améliorer la qualité des informations publiées. La cotation à l'étranger accroît cet effet (Saudaragan et Biddle, 1992, 1995). Or la cotation est peut-être volontaire mais le respect des règles qui en découlent ne l'est pas. Les publications d'informations traduisent la soumission à une contrainte réglementaire et ne visent qu'à se conformer aux règles. En conséquence, les entreprises françaises dont les titres sont cotés sur des places étrangères sont soumises aux pressions coercitives des réglementations boursières étrangères.

Selon cette hypothèse, la cotation à l'étranger oblige l'entreprise à publier des informations plus crédibles à destination des actionnaires étrangers.

H 22 : La cotation des titres (actions et obligations) sur une Bourse étrangère oblige SGPM à adopter des PCGR aux États-Unis.

4.1.2. ISOMORPHISME NORMATIF

L'isomorphisme normatif résulte de la professionnalisation¹⁷ de l'environnement institutionnel qui se reflète au sein des entreprises. En amont, les comptables influencent la normalisation en s'impliquant dans le processus de normalisation, ainsi ils participent activement à la définition des choix possibles et en aval ils produisent les interprétations des normes (Montagna, 1986). La professionnalisation a des effets sur l'environnement institutionnel et structure donc le champ normatif. La combinaison de ces deux éléments détermine le choix des organisations (Scott, 1983).

Non seulement les pratiques doivent acquérir du sens pour les auditeurs au niveau interpersonnel mais surtout elles ne sont finalement mises en œuvre qu'en raison de leur légitimité sociale. Aux États-

Unis, les organisations de professionnels comptables en interaction avec les entreprises sont fortement impliquées dans la définition des normes comptables (Fogarty, 1992). Ces professionnels interviennent par le biais des firmes d'audit internationales qui demeurent le véhicule le plus efficace de transfert des techniques comptables (Seidler, 1969). Les auditeurs pouvant toujours refuser de certifier les comptes d'une entreprise s'ils jugent qu'ils ne sont pas satisfaisants,¹⁸ les dirigeants alignent donc leurs pratiques comptables sur celles recommandées par les professionnels.

H 23 : L'adoption de PCGR aux États-Unis a lieu parallèlement à la structuration du champ de la consolidation autour des normes comptables américaines.

L'isomorphisme normatif se manifeste quand les organisations adoptent les normes recommandées par les entreprises qui les conseillent. Les résultats empiriques sur le rôle des auditeurs dans l'adoption des normes sont mitigés. Parmi trois études ayant pour thème l'association entre l'adoption de normes comptables internationales et le statut de l'auditeur (Al-Basteky, 1995 ; Dumontier et Raffournier, 1995 et Murphy, 1999), seule celle d'Al-Basteky, effectuée à partir d'un échantillon d'entreprises opérant dans un environnement peu régulé, révèle des corrélations statistiques entre l'adoption de normes comptables internationales et le type d'auditeur. Une étude de cas qui a analysé les facteurs pouvant inciter une société indienne à adopter des normes américaines fait ressortir le rôle des auditeurs (Narayanawamy, 1996). Parallèlement, les normes de remplacement sont plus contraignantes que les normes françaises au regard du volume des informations à publier. Par ailleurs, les publications d'informations sont fortement reliées au statut des auditeurs. Les entreprises dont les comptes sont certifiés par un cabinet d'audit réputé adopteront plus facilement des normes comptables reconnues sur le plan international.

H 24 : L'adoption de PCGR aux États-Unis par SGPM est liée à l'intervention d'un auditeur international.

4.1.3. LE MIMÉTISME COMME MÉCANISME EXPLICATIF DE L'ADOPTION

Dans des situations d'incertitude, les organisations se modèlent les unes sur les autres. L'imitation consiste à accorder une place centrale aux organisations similaires ou considérées comme telles dans les décisions des dirigeants de l'organisation étudiée (DiMaggio et Powell, 1983).

Les perceptions des gestionnaires servent de catalyseur pour les décisions de politique comptable. De Bos *et al.* (2000) montrent que ce sont les perceptions des dirigeants qui permettent de discriminer les entreprises qui ont adopté les normes américaines des autres. Plus la proportion de comptables est élevée dans les équipes, plus des techniques comptables complexes se développent (Ciccotello *et al.*, 2000). Généralement, pour déceler les pratiques qui serviront de référence, les dirigeants portent leur regard en direction des organisations ayant des activités similaires, les mêmes bailleurs de fonds ou bien encore les entreprises les plus talentueuses (*leaders*). Finalement, les entreprises tendent à copier deux types de modèles selon la littérature : les autres entreprises du secteur et les entreprises multinationales.

Depuis longtemps déjà, le secteur industriel est considéré comme une variable déterminante des choix comptables. Neu (1992) a été le premier à y voir une influence mimétique. À partir d'un échantillon d'entreprises canadiennes, il met en évidence le fait que, au moment d'appels publics à l'épargne, les industries minières et les établissements financiers publient plus fréquemment des prévi-

sions de bénéfiques que les entreprises des autres secteurs. Il interprète l'influence sectorielle comme une influence d'ordre mimétique.

De même, une entreprise qui s'internationalise d'une façon ou d'une autre (conquête de marchés à l'étranger, investissements à l'étranger, internationalisation des ressources humaines, internationalisation du capital) aura tendance à adopter des outils de gestion spécifiques aux multinationales étrangères ou déjà utilisés par les entreprises nationales qui ont antérieurement fait face à la même situation.

Selon cette hypothèse, les gestionnaires des entreprises faisant face à une situation d'incertitude adoptent des comportements similaires à ceux des organisations auxquelles ils se comparent.

H 25 : SGPM fait face à une situation incertaine et adopte les PCGR aux États-Unis parce qu'ils sont utilisés par les entreprises auxquelles les dirigeants se réfèrent.

4.2. Le cas SGPM et l'isomorphisme institutionnel

Dès 1970, le groupe Saint-Gobain-Pont-à-Mousson fait référence dans ses comptes consolidés aux principes comptables américains : « Les travaux de consolidation ont été effectués en appliquant les règles généralement admises aux USA. » (Rapport annuel de 1970, p. 35, c. 1.) Notre analyse se focalisera sur les éléments à même de caractériser les trois sources d'isomorphisme décrites ci-dessus.

4.2.1. ISOMORPHISME COERCITIF : L'ABSENCE DE CONTRAINTE RÉGLEMENTAIRE

Nous étudions successivement l'influence des textes législatifs (4.2.1.1) et des réglementations boursières sur les comptes consolidés en France (4.2.1.2.) et à l'étranger (4.2.1.3.).

4.2.1.1. Absence de législation : un cadre non obligatoire

Au début des années 1970, peu de législations font référence aux comptes consolidés en France. En 1968, le Conseil national de la comptabilité (CNC) a rédigé un rapport sur la consolidation. Il a été approuvé par un arrêté du ministre de l'Économie et des Finances du 20 mars 1968. Hormis ce décret, les autres textes législatifs sont silencieux en matière de consolidation. La loi de 1966 sur les sociétés commerciales ignore les comptes consolidés. Lorsque la consolidation est évoquée, c'est à titre de simple possibilité par le décret de 1967 qui, dans son article 248, mentionne que : « La société peut annexer, à ses bilans, comptes de pertes et profits, et comptes d'exploitation générale, un bilan et des comptes consolidés [...] La méthode d'établissement des bilans et des comptes consolidés doit être indiquée dans une note jointe à ses documents. » Parallèlement, la loi fiscale permet aux groupes de sociétés de consolider fiscalement l'ensemble des résultats de leurs exploitations situées en France et à l'étranger. En matière de consolidation, les règles françaises existantes sont récentes et elles ne sont pas une contrainte, il ne pèse sur les entreprises aucune obligation législative relative à la production de comptes consolidés.

4.2.1.2. Rôle moteur de la Commission des opérations de Bourse.

La seule obligation provient de la réglementation boursière. En 1970, la Commission des opérations de Bourse (COB), dans son bulletin numéro 22 de décembre, oblige les entreprises faisant appel public à l'épargne en France, c'est-à-dire inscrites sur une Bourse officielle, à publier des comptes consolidés (et un tableau de financement) dans la note d'information déposée auprès de la Commission.

Il s'agit donc d'une obligation ponctuelle qui touche les seules sociétés cotées sur un marché réglementé. En principe, concernant les modalités d'établissement des comptes consolidés, les entreprises doivent suivre la recommandation du Conseil national de la comptabilité : « Les comptes de groupe doivent être établis par référence aux recommandations publiées par le Conseil national de la comptabilité. » (COB, 1970) Cependant, les pratiques comptables peuvent s'écarter de la doctrine du CNC et les divergences par rapport à la doctrine sont alors mentionnées dans l'annexe. En n'interdisant pas les dérogations, la COB admet implicitement que les entreprises ajustent leurs pratiques aux prescriptions issues des référentiels étrangers ; la COB reconnaît ainsi les pratiques étrangères.

4.2.1.3. Les Bourses étrangères

La cotation des titres d'une société sur une ou plusieurs places financières à l'étranger engendre de nouvelles obligations en matière d'informations à communiquer. Dans le cas de Saint-Gobain, comme on l'a vu, la cotation des titres sur des places étrangères est postérieure à l'année d'adoption. En conséquence, lors de l'adoption, il n'y avait aucune pression des organismes de régulation boursiers.

L'environnement dans le champ des comptes consolidés est peu réglementé au début des années 1970. Ni les législations, ni les contraintes des places où SGPM est cotée (Londres, Düsseldorf, etc.) ne justifient l'usage de normes de remplacement. Toutefois, en n'empêchant pas les groupes de développer des pratiques comptables conformes aux usages anglo-saxons – ceux des multinationales –, ces réglementations ont laissé les dirigeants libres d'appliquer les normes américaines (CENCA, 1974). Les hypothèses relatives aux influences coercitives (H 21 et H 22) ne sont pas confirmées dans le cas de SGPM. Ce n'est donc pas pour se soumettre à des règles formelles que les dirigeants de SGPM ont déployé les PCGR aux États-Unis. Nous allons maintenant nous intéresser à l'éventuelle influence des auditeurs.

4.2.2. ISOMORPHISME NORMATIF : L'INFLUENCE DÉTERMINANTE DES AUDITEURS

En France, malgré l'absence de règles obligatoires, les années 1970 sont marquées par l'apparition d'une doctrine relative aux comptes consolidés fortement influencée par l'expérience américaine. Après avoir démontré que les professionnels américains disposaient d'un corpus riche en matière de consolidation des comptes (4.2.2.1.), nous montrons comment les dirigeants se sont appuyés sur ces derniers (4.2.2.2.).

4.2.2.1. Institutionnalisation de la consolidation aux États-Unis

L'État a délégué son pouvoir de normalisation à la Commission des opérations de Bourse américaine [Security Exchange Commission, (SEC)]. Ainsi, depuis 1933, l'autorité boursière a le pouvoir de conférer une force obligatoire aux normes comptables en les reconnaissant. En fait, les professionnels dominent tant l'élaboration que l'application des normes comptables. L'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) a ainsi joué un rôle prépondérant au sein des deux organismes de normalisation : le Committee on Accounting Procedures (CAP) et l'Accounting Practice Board (APB) fondé en 1959.

Contrairement à la France, les techniques de consolidation sont réellement institutionnalisées aux États-Unis où les entreprises sont face à un savoir formalisé et complet aboutissant à un véritable référentiel. À partir des années 1930, certaines normes réglementant spécifiquement la consolidation sont édictées dans les Accounting Research Bulletins (ARB) et les Accounting Principles Bulletins (APB). Le bulletin de recherche comptable numéro 51 intitulé : « États financiers consolidés » est toujours d'actualité dans les années 1970. Pour tous les domaines qui ne relèvent pas exclusivement de la consolidation, le bulletin numéro 43 reprend tous les bulletins précédents et conserve son autorité dans les domaines non amendés et dans ceux pour lesquels il n'y a pas eu une nouvelle norme. La norme de l'APB consacrée à la méthode de mise en équivalence est publiée en 1971. Le référentiel de consolidation américain est donc clair et complet dès le début des années 1970. Il couvre de nombreux points laissés en suspens par les normalisateurs français. Le tableau 5 ci-dessous reprend les normes les plus significatives pour établir des états financiers consolidés.

Tableau 5
Les normes américaines

| Normes | Domaines |
|-----------|---|
| ARB n° 43 | Concepts de base et principes comptables des états financiers des entreprises |
| ARB n° 51 | États financiers consolidés |
| APB n° 16 | Regroupements d'entreprises |
| APB n° 17 | Mise en équivalence |

Étant donné l'organisation étatique de la normalisation comptable en France à l'époque, les professionnels sont formellement exclus d'un processus qui a toujours été dominé par l'État. Seules 74 entreprises publiaient des états financiers consolidés en 1970 en France (Bastien *et al.*, 1977). De plus, peu d'entreprises produisant des états financiers consolidés, les professionnels français sont peu familiers avec ces principes. Il n'y a donc pas réellement de sources normatives françaises au regard de la consolidation.

4.2.2.2. Les dirigeants de Saint-Gobain s'appuient sur les auditeurs américains

Le contenu des rapports annuels d'une part et les déclarations des dirigeants d'autre part montrent que les auditeurs ont joué un rôle déterminant dans la mise en place des PCGR aux États-Unis.

Les auditeurs ont d'abord mené une mission d'assistance et non pas de certification au sens strict. Dans un premier temps, ils ne se sont pas prononcés sur les comptes, ils les ont élaborés. Ce point est explicitement traité dans le rapport annuel : « Les travaux de consolidation ont été exécutés avec le concours de Price Waterhouse & Co sur la base des documents sociaux des sociétés du Groupe (bilan, comptes de pertes et profits, compte d'exploitation, etc.) tels que présentés aux assemblées générales après examen par les organismes statutaires de contrôle. [...] le Cabinet Price Waterhouse & Co. n'ayant pas eu à vérifier les états des sociétés du Groupe, n'a pas en conséquence à donner d'avis sur le contenu de ces états. » (Rapport annuel 1970 de Saint-Gobain, p. 35.)

L'important ne semble pas tant résider dans la certification des comptes que dans le fait même d'intervenir dans l'élaboration des comptes consolidés. En dépit du fait qu'il n'y a pas de certification au sens étroit du terme, il est fait référence aux auditeurs lors d'une importante réunion avec des investisseurs internationaux. Roger Martin, président de SGPM, indique : « J'aurais aimé pouvoir vous donner des renseignements sur les états financiers consolidés de notre Groupe en 1971. Malheureusement, l'établissement de ces états consolidés pour un groupe tel que le nôtre est une opération complexe qui sera achevée le 15 juin, date à laquelle nous rendrons publiques ces données. Ces états consolidés seront établis, comme l'an dernier, selon les méthodes et avec l'assistance de Price and Waterhouse. » (Note de Philippe d'Abzac pour Monsieur Arnaud de Villepin, Archives Saint-Gobain, CSG 00718/1.) Le fait d'insister dans le discours sur l'intervention des auditeurs montre que ceux-ci sont un élément important de crédibilité auprès des investisseurs anglo-saxons. Ils ont un rôle d'autant plus symbolique que les investisseurs étrangers ne sont pas familiers du capitalisme à la française. En effet, la réunion de 1972 rassemblant dirigeants français et investisseurs internationaux, que nous évoquions précédemment est la première du genre en France. Les dirigeants de Saint-Gobain se sont donc appuyés sur des professionnels aguerris qui disposaient d'une maîtrise des règles les plus développées en la matière.

Les hypothèses liées à la professionnalisation (H 23 et H24) sont donc plausibles. Un mécanisme d'isomorphisme normatif avec les normes prescrites par les professionnels est avéré (DiMaggio et Powell, 1983). Nous venons en effet de voir que les auditeurs américains, qui ont une longue expérience de la consolidation, sont activement intervenus dans la mise en place des PCGR aux États-Unis au sein de SGPM.

4.2.3. ISOMORPHISME MIMÉTIQUE : LES MULTINATIONALES AMÉRICAINES COMME MODÈLE

SGPM est la première entreprise française à adopter des normes différentes des normes françaises. C'est par mimétisme vis-à-vis des grandes entreprises internationales présentes aux États-Unis que SGPM a agi.

4.2.3.1. Une légitimité à construire aux États-Unis

Le contexte stratégique est marqué par une tentative avortée d'implantation de Saint-Gobain aux États-Unis à la fin des années 1960. Saint-Gobain, avant sa fusion avec Pont-à-Mousson, a tenté de s'implanter aux États-Unis en y créant une filiale. Cependant, l'usine construite utilisait une technologie obsolète : « L'usine principale d'American Saint-Gobain a été la dernière usine construite suivant le procédé du douci-polissage qui a été supplanté, à ce moment-là, par le procédé Float. » (Jean-Louis Beffa in X, 1976, p. 39.) L'implantation fut donc un échec, face auquel le groupe s'est désengagé de son investissement. « Nos concurrents nous ont donné un coup sur le nez, mais ne sont pas allés jusqu'au bout. » (Jean-Louis Beffa in X, 1976, p. 39.)

La légitimité du groupe qui a tenté de s'implanter aux États-Unis mais y a réalisé un mauvais investissement est donc remise en cause. Le groupe a besoin de se faire connaître en Amérique du Nord. C'est pourquoi la présence aux États-Unis est très importante aux yeux des dirigeants : « Saint-Gobain voulait s'installer aux États-Unis pour des raisons de notoriété au sens le plus justifié du terme : parce qu'avoir une implantation aux États-Unis, avoir des références américaines, c'est tout de même très important lorsque l'on veut s'adresser à des marchés internationaux. » (Roger Fauroux, in X, 1976b,

p. 33.) Sur le plan stratégique, le groupe SGPM est à la recherche de partenaires locaux à même de nouer des alliances. Les produits commercialisés étant destinés au grand public, le groupe est sous la pression des clients et des consommateurs américains.

4.2.3.2. Un modèle de référence pour les dirigeants : la multinationale américaine

Les dirigeants manifestent un désir de voir le groupe SGPM assimilé à une multinationale. Ils accordent une grande importance au fait d'être cités par la presse d'affaires internationale. Le rapport annuel fait référence à la citation du groupe par le *Financial Times* qui, dans son article, insiste sur la dimension internationale du groupe : « Le Groupe est parmi les groupes industriels européens les plus importants. » (Rapport annuel, 1973, p. 3.)

Cette visibilité passe par une identification aux grandes firmes américaines. Le raisonnement est assez simple, une entreprise d'envergure mondiale qui veut être présente sur le marché américain doit être comparable aux entreprises américaines. Pour cela, il convient de figurer dans le classement de référence, en l'espèce celui du magazine *Fortune*. Pour y apparaître, il faut utiliser les PCGR aux États-Unis. En conséquence, cette comparabilité passe par l'établissement d'états financiers suivant le référentiel comptable utilisé par le magazine qui effectue le classement, quel qu'il soit.

« Sur les bases de ce bilan consolidé, Saint-Gobain-Pont-à-Mousson serait, selon le classement que vient de publier la revue *Fortune* pour 1970, l'équivalent à la 68^e entreprise américaine par son chiffre d'affaires, la trente-huitième par son bilan, la centième par son bénéfice net. Sur ce dernier point, il faut préciser que ce classement prend en compte la seule part du Groupe dans le bénéfice net, après déduction des intérêts minoritaires. Cette part dans notre groupe est plus élevée qu'elle ne l'est généralement dans les sociétés américaines. Un classement reposant sur le bénéfice net consolidé nous donnerait un rang amélioré... Notre groupe figure-t-il à un rang honorable, mais non démesuré dans l'industrie mondiale. » (Archives Saint-Gobain, CSG 00718/1, allocution du président Roger Martin aux assemblées générales.)

Les dirigeants du groupe justifient officiellement leur choix en affirmant que les PCGR aux États-Unis sont le seul corps de normes reconnues sur le plan international : « Les comptes consolidés ont été établis selon les règles américaines qui, de plus en plus, ont une valeur internationale. » (Allocution du président à l'assemblée générale ordinaire du 28 juin 1971.) Donc, l'utilisation de ces normes confère une légitimité cognitive à l'entreprise, c'est-à-dire que l'entreprise est perçue comme étant internationale parce qu'elle utilise des normes américaines. La nécessité d'être considérée comme une entreprise mondiale a été l'élément déterminant de l'adoption. Les normes comptables américaines traduisent l'appartenance à une catégorie particulière d'entreprises que sont les multinationales. Les trois éléments constitutifs de l'isomorphisme mimétique sont présents et l'hypothèse d'isomorphisme mimétique (H 25) est très fortement corroborée. Devant les incertitudes de la stratégie internationale de SGPM, l'adoption de normes comptables américaines, à l'instar des grandes multinationales, peut contribuer à la restauration de la crédibilité du groupe.

En conclusion, la nouvelle théorie institutionnelle est fortement corroborée et permet de mettre en évidence des influences normatives et mimétiques dans l'adoption. L'argument du mimétisme spécifie simplement qu'en présence d'incertitude, la pratique utilisée par autrui dans des circonstances similaires s'impose. Elle n'est pas nécessairement légitime. Une idée sur la bonne façon de faire a émergé à un moment donné. Ensuite, cette vision du monde a été reconnue comme telle par l'en-

semble des acteurs. Alors seulement les décideurs sont parvenus à l'imposer aux autres membres de l'entreprise. En conséquence, il faut non seulement une reddition culturelle mais également une reddition d'ordre social (Strang et Meyer, 1994). La reddition sociale rend la pratique légitime.

5. Conclusion

Après avoir évalué les apports du cas au regard de notre questionnement de départ, nous mettons en évidence les limites de l'étude puis indiquons les voies de recherches futures.

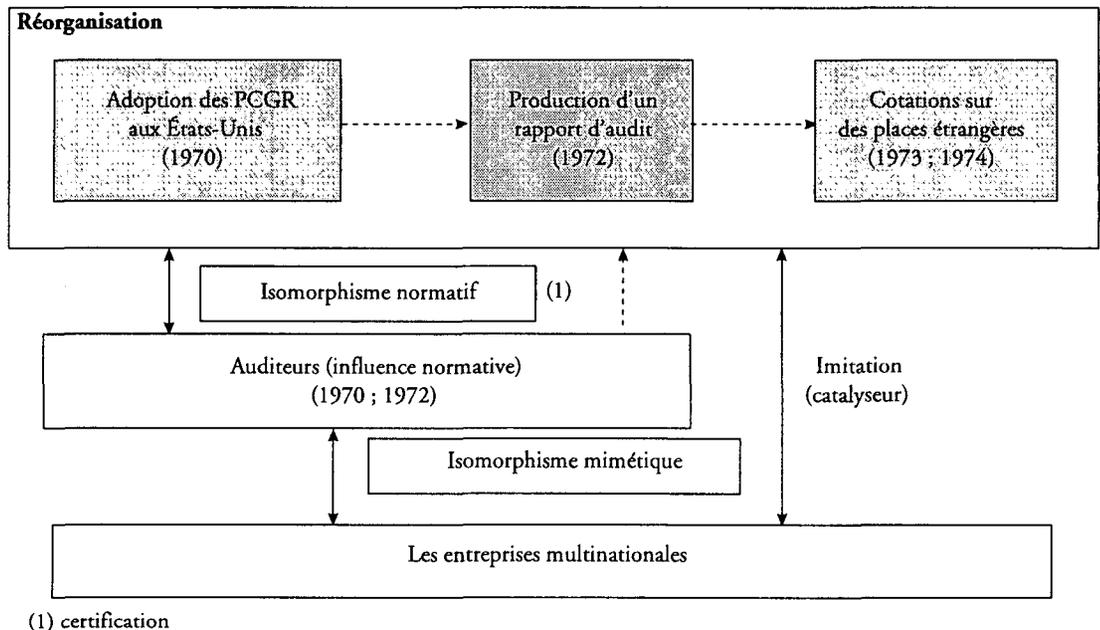
5.1. Enseignements du cas SGPM : la place relative des deux théories

À travers le cas de l'adoption de normes américaines, nous constatons que la théorie de l'agence s'insère dans un environnement institutionnel et qu'en conséquence une explication sociologique est à même de compléter les approches économiques de la question.

La chronologie des événements est la suivante : en 1970 une réorganisation a lieu en même temps que la mise en place des PCGR aux États-Unis, puis un rapport d'audit certifié par un auditeur international est produit ; dans un troisième temps, les titres de SGPM sont cotés à l'étranger. La société SGPM semble se signaler aux bailleurs de fonds potentiels en adoptant des PCGR aux États-Unis. La théorie du signal éclaire aussi le choix opéré par les dirigeants de l'entreprise. Suivant cette logique, le choix est « efficace » puisqu'il permet à SGPM de faire coter ses actions sur des Bourses étrangères et de se voir octroyer des prêts en devises étrangères.

Cette interprétation n'est pas exempte de critiques, la mise en compatibilité des pratiques comptables avec les PCGR aux États-Unis s'accompagnant d'une certification par un auditeur réputé, on ne peut pas dire si c'est l'adoption des normes de remplacement ou la certification qui sert de signal. D'autres facteurs comme la restructuration de l'entreprise ont éventuellement pu jouer un rôle. Par ailleurs, les rapports entre l'adoption des normes de remplacement, la certification qui aboutit à la production d'un rapport d'audit et la cotation des titres à l'étranger ne caractérisent pas obligatoirement une relation de causalité : ces facteurs sont endogènes au choix qui résulte plutôt de l'inscription dans l'environnement institutionnel. La volonté d'aligner les pratiques sur celles des entreprises américaines justifie non seulement l'adoption des PCGR aux États-Unis mais aussi la production d'un rapport d'audit certifié, les cotations sur des places étrangères, et sans doute la réorganisation. Le référentiel américain s'est imposé parce que non seulement il était utilisé par un groupe de référence mais aussi parce qu'il a été prescrit par les auditeurs.

Figure 1
Modèle d'interprétation du cas SGPM



La figure 1 ci-dessus montre bien l'interdépendance des deux théories. En grisé, apparaissent les éléments relatifs à la théorie de l'agence qui, considérés isolément – abstraction faite de l'environnement institutionnel –, justifient l'adoption des PCGR aux États-Unis par SGPM. Néanmoins, on s'aperçoit que ce choix s'insère dans un environnement institutionnel et que l'adoption, la certification et la cotation sont des variables endogènes à la réorganisation, elle-même produit des pressions institutionnelles. Finalement, ce cas ajoute à la thèse de Fligstein (1990, chapitre 9) sur la construction sociale de l'efficacité et indique que les forces du marché, même si elles sont socialement construites, s'imposent néanmoins aux entreprises.

Bien que ces résultats ne soient pas transférables à d'autres entreprises, à d'autres adoptions, l'objectif de généralisation théorique semble en partie atteint. Le cas a mis à l'épreuve les deux théories, ce qui, modestement, a permis d'appliquer la théorie institutionnelle au cas de l'adoption de normes comptables de remplacement et d'affiner l'application de la théorie de l'agence en faisant ressortir le facteur temporel.

5.2. Les limites du cas et les perspectives de recherche

Cette recherche présente certaines limites. D'un point de vue empirique, nous n'avons pas pu mettre en évidence le mécanisme d'isomorphisme coercitif parce que le cas se situait dans un environnement peu réglementé. Ce cas pilote confirme l'intérêt d'utiliser plusieurs perspectives. D'autres cas devraient permettre d'accroître la généralisation théorique et de mieux mettre en évidence les conditions de combinaison des deux théories (théorie de l'agence et théorie institutionnelle). Sur le plan

méthodologique, l'interprétation aurait pris plus de sens si des entretiens avaient pu être menés conjointement à l'analyse d'archives. Cette remarque soulève la question de la pertinence de cas contemporains. Enfin, la grille de lecture théorique gagnerait à être enrichie par d'autres théories comme par exemple la théorie de la dépendance des ressources de Pfeffer et Salancik (1978) et la théorie de la gestion des impressions de Elsbach et Sutton (1992). Des cas plus récents, s'appuyant sur des entretiens et s'intéressant aux réactions de quelques entreprises françaises, d'une part face à l'introduction de la loi de 1985 sur la consolidation des comptes et d'autre part face aux règlements imposés par la Securities Exchange Commission (SEC), seront plus à même d'éclairer ces différents points.

Finalement, la perspective institutionnelle se révèle particulièrement adaptée à l'étude des aspects internationaux de la comptabilité car, comme le suggérait Power (1997), en comptabilité internationale, toutes les discussions portent sur les différences, c'est-à-dire le désordre, alors que si l'on observe les pratiques, le regard devrait se porter sur les similarités.

Annexe

ANALYSE FINANCIÈRE DE SGPM (ÉLÉMENTS CLÉS)

En milliers de francs

| | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 |
|--|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Résultat par action | | | | | | |
| Chiffre d'affaires | 8 877 293 | 10 560 150 | 13 062 508 | 15 741 000 | 20 881 000 | 21 164 000 |
| Résultat net total | 298 805 | 365 000 | 365 000 | 441 000 | 613 000 | 704 000 |
| Frais financiers | 354 387 | 30 097 | 28 414 | 453 017 | 721 118 | 821 866 |
| Marge brute d'autofinancement (MBA) | 714 451 | 977 000 | 1 233 000 | 1 407 000 | 1 696 000 | 1 117 000 |
| Situation nette (avant affectation) | 4 679 063 | 5 255 030 | 5 566 503 | 6 104 000 | 6 920 000 | 6 794 000 |
| Capitaux permanents (avant affectation) | 8 607 238 | 9 653 007 | 10 665 751 | 12 418 000 | 13 944 000 | 14 370 000 |
| Dettes à long et moyen termes (DMLT) | 2 193 628 | 2 806 093 | 3 302 996 | 4 304 000 | 4 863 000 | 5 409 000 |
| Dettes à court terme (DCT) | 3 347 043 | 3 979 852 | 5 474 781 | 6 356 723 | 8 866 407 | 8 429 542 |
| STRUCTURE | | | | | | |
| DLMT / Situation nette | 0,47 | 0,53 | 0,59 | 0,71 | 0,70 | 0,80 |
| DLMT / Capitaux permanents | 0,25 | 0,29 | 0,31 | 0,35 | 0,35 | 0,38 |
| DLMT + DCT/ Actif | 0,46 | 0,50 | 0,54 | 0,57 | 0,60 | 0,61 |
| Capitaux permanents / Immobilisations nettes | 1,61 | 2,11 | 2,00 | 1,87 | 1,82 | 1,79 |
| RENTABILITÉ | | | | | | |
| Résultat net / Situation nette | 0,064 | 0,069 | 0,066 | 0,072 | 0,089 | 0,104 |
| MBA / Actif | 0,06 | 0,07 | 0,08 | 0,07 | 0,07 | 0,05 |
| PROFITABILITÉ | | | | | | |
| MBA / CA | 0,08 | 0,09 | 0,09 | 0,09 | 0,08 | 0,05 |
| Résultat net / Situation nette | 0,064 | 0,069 | 0,066 | 0,072 | 0,089 | 0,104 |
| Résultat / CA | 0,034 | 0,035 | 0,028 | 0,280 | 0,294 | 0,333 |

Notes

1. Les études utilisées dans la revue de littérature ont pour objet soit les normes internationales, soit les PCGR aux États-Unis (qui sont des normes nationales reconnues sur le plan international).
2. Les différences dans les normes et les règles comptables utilisées entravent la comparabilité des états financiers en déformant les ratios financiers (Choi *et al.*, 1983 ; Hagigi et Sponza, 1990 ; White, 1984).
3. Un référentiel comptable d'un pays est pertinent si les résultats qu'il engendre sont corrélés à la valeur de marché des entreprises de ce pays.
4. Le lecteur peut consulter l'article de Morris (1987) pour approfondir ce point.
5. Pour approfondir la question, le lecteur peut utiliser l'article de Lewis et Grime (1999).
6. La démarche a notamment été mise en œuvre dans le cadre d'une recherche sur le contrôle interne bancaire (Heem, 2000) et aussi pour étudier les écarts de perceptions relatifs au compte de résultat entre les analystes financiers et les normalisateurs comptables (Saghroun, 2003).
7. Le lecteur peu familier des méthodes qualitatives peut s'appuyer sur le parallèle existant entre notre dispositif et celui des approches quantitatives. La phase de collecte des données brutes est l'équivalent des bases de données utilisées dans les approches quantitatives. La phase de condensation des données correspond aux calculs d'écart types et de moyennes dans les approches statistiques. La phase d'organisation et de présentation des données est l'équivalent des tableaux de corrélations dans les approches statistiques. La phase d'interprétation et de vérification correspond aux niveaux de signification dans les approches expérimentales, à l'analyse des différences entre groupe expérimental et groupe de contrôle dans les approches statistiques.
8. Selon Huberman et Miles, « Un code est une abréviation ou un symbole attribué à un segment de texte, le plus souvent une phrase ou un paragraphe de la transcription, en vue d'une classification. Les codes sont des catégories. Ils découlent généralement des questions de recherche, hypothèses, concepts clés ou thèmes importants. Ce sont des outils de recouvrement et d'organisation permettant à l'analyste d'identifier rapidement, d'extraire puis de regrouper tous les segments liés à une question, une hypothèse, un concept ou un thème donné. Ce regroupement ouvre la voie à l'analyse. » (1991, p. 96-97)
9. Les tableaux, pour des raisons de place, ne sont pas annexés. Ils sont à la disposition des lecteurs sur simple demande auprès de l'auteur.
10. Traduction de : « *Why accounting reports would be provided voluntarily to creditors and stockholders, and why independent auditors would be engaged by management to testify to the accuracy and correctness of such reports.* »
11. Les actionnaires et les gestionnaires sont considérés dans cette hypothèse solidairement, c'est-à-dire que leurs intérêts respectifs sont convergents et s'opposent à ceux des créanciers.
12. Néanmoins, en se finançant auprès de bailleurs de fonds étrangers, les entreprises amplifient les effets de l'incidence des implantations à l'étranger sur les opportunités d'investissement du groupe et, en conséquence, les coûts d'agence devraient alors augmenter indirectement. Cette conjecture n'étant, à notre connaissance, pas validée empiriquement, nous ne la retenons pas.
13. Les créanciers étrangers recouvrent plusieurs catégories de bailleurs de fonds soumis à des obligations variables. D'abord, des dettes privées libellées en devises sont contractées auprès des banquiers locaux dans les lieux d'implantation à l'étranger. Ensuite, des dettes publiques sont émises sur des marchés financiers soit dans la forme d'euros obligations, soit dans la forme d'obligations étrangères.
14. Aujourd'hui, une telle assertion ne serait plus possible étant donné que beaucoup d'investisseurs étrangers investissent directement en France. Au début des années 1970, les investissements directs étaient faibles.
15. Dettes à long et moyen termes rapportées à la situation nette.
16. La sanction réside dans le refus d'inscription du document. L'entreprise ne peut pas alors émettre de titres sur un marché réglementé. Même si les informations sont diffusées par l'intermédiaire de

documents distincts des états financiers consolidés au sens strict, les régulateurs boursiers (avec l'aval de l'État) réglementent indirectement les états financiers des entreprises. Ainsi, les entreprises, en raison de leur enregistrement auprès d'une Bourse de valeurs, sont obligées d'appliquer certains standards de publication dans les notes d'informations (on parle aussi de document de référence) qui incluent souvent une situation comptable.

17. La professionnalisation favorise la standardisation des outils de gestion (structure décentralisée, normes comptables, outils de mesure des performances).
18. La situation est différente en Europe et aux États-Unis. Les états financiers ne sont pas satisfaisants s'ils ne donnent pas une image fidèle de la situation financière et du patrimoine de l'entreprise en Europe. Les états financiers ne sont pas satisfaisants si les pratiques comptables ne sont pas conformes aux PCGR aux États-Unis.

Bibliographie

- AL-BASTEKI H. (1995), « The Voluntary Adoption of International Accounting Standards by Bahrain Corporations », *Advances in International Accounting*, vol. 8, p. 47-64.
- ALFORD A. J., JONES R., LEWITCH M. et ZMIJEWSKI M. (1993), « The Relative Informativeness of Accounting Disclosure in Different Countries », *Journal of Accounting Research* (Supplement), vol. 31, n° 3, p. 183-223.
- AMIR E., HARRIS T.S. et VENNUTI, E.K. (1993), « A Comparison of Value Relevance of US versus non US GAAP Accounting Measures Using Form 20-F Reconciliations », *Journal of Accounting Research*, p. 230-264.
- ANSARI S. et EUSKE K.J. (1987), « Rational, Rationalizing and Reifying Uses of Accounting Data in Organizations », *Accounting, Organization and Society*, vol. 12, n° 6, p. 549-570.
- BANDYOPADHYAY S.P. et DOUGLAS H.J. (1994), « Capital Market Effect of US - Canada GAAP Differences », *Journal of Accounting Research*, vol. 32, n° 2, p. 262-277.
- BARRETT M.E. (1976), « Financial Reporting Practice : Disclosure and Comprehensiveness in an International Setting », *Journal of Accounting Research*, vol. 14, n° 1, p. 10-26.
- BARTH M. E. et CLINCH G. (1996), « International Accounting Differences and their Relation to Share Prices : Evidence from UK, Australian and Canadian Firms », *Contemporary Accounting Research*, vol. 13, p. 135-147.
- BASTIEN F., CORRE J., GÉRARD M., JOLY J., MARTIN M. (1977), *Les Comptes de groupe*, Publi-Union. 284 pages.
- BIRCHER P. (1988), « The Adoption of Consolidated Accounting in Great Britain », *Accounting and Business Research*, vol. 19, n° 73, p. 3-13.
- BOLAND J.R. (1982), « Myth and Technology in The American Accounting Profession », *Journal of Management Studies*, vol. 19, n° 1 p. 109-127.
- BOS (de) A., VERGOOSSEN R. et VERHOOFSTAD B. (2000), « The Adoption of US-GAAP in European Annual Accounts: Management Perceptions and Considerations », papier présenté au 23^e congrès de l'Association européenne de comptabilité, Munich, mars, p. 29-31.
- CAPRON M. (1990), « La comptabilité : faut-il y croire pour avoir confiance ? », *Gérer et comprendre*, n° 21, p. 75-83.
- CARPENTER V. L. et FEROZ E. H. (1992), « GAAP as a Symbol of Legitimacy : New York State's Decision to Adopt Generally Accepted Accounting Principles », *Accounting, Organization and Society*, vol. 17, n° 7, p. 613-252.
- CARRUTHERS B. G. (1995), « Accounting, Ambiguity, and the New Institutionalism », *Accounting, Organization and Society*, vol. 20, n° 4, p. 313-328.
- CARRUTHERS B. G. et ESPELAND W. N. (1991), « Accounting for Rationality : Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality », *American Journal of Sociology*, vol. 97, n° 1, p. 31-69.
- CENCA, (1974), *Les Groupes industriels face à la pratique de la consolidation*, Paris, SEF Éditeur.
- CHAN K. C. et SEOW G. S. (1996), « The Association between Stock Returns and Foreign GAAP Earning versus Earning Adjusted to US GAAP », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 21, n° 1, p. 139-158.

- CHOI F.D.S. et LEWICH R. M. (1991), « Behavioral Effect of International Accounting Diversity », *Accounting Horizons*, vol. 5, p. 1-13.
- CHOI F.D.S. (1974), « European Disclosure : The Competitive Disclosure Hypothesis », *Journal of International Business Studies*, vol. 5, n° 2, p. 15-23.
- CHOI F.D.S., HINO H., KEE M. S., NAM S. O., UJIE J. et STONNEHILL A.I. (1983), « Analyzing Foreign Financial Statements : The Use and Misuse of International Ratio Analysis », *Journal of International Business Studies*, vol. 14, n° 1, p. 113-130.
- CHOI F.D.S. et MUELLER G. (1993), *Globalization of Financial Accounting and Reporting*, Financial Executive Research Foundation, 90 pages.
- CHOW C.W. (1982), « The Demand for External Auditing : Size, Debt and Ownership Influences », *Accounting Review*, vol. 57, n° 2, p. 272-291.
- CICCOTELLO C. S., CONRAD E. J., FEKULA M. et GRANT C. T. (2000), « Financial Decisions and Top Management Composition », *Advances in Accounting*, vol. 17, p. 91-109.
- Commission des opérations de Bourse (1973), Bulletin mensuel, numéro 47, mars.
- CORMIER D., MAGNAN M. et ZÉGHAL D. (2001), « La pertinence et l'utilité prédictive de mesures de performance financières : une comparaison France, États-Unis et Suisse », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, tome 7, vol. 1, p. 77-105.
- DEPOERS F. (2000), « A Cost-Benefit Analysis of Voluntary Disclosure : Some Empirical Evidence from French Listed Firms Companies », *The European Accounting Review*, vol. 9, n° 2, p. 245-263.
- DIMAGGIO P.J. et POWELL W.W. (1983), « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, p. 147-160.
- DUMONTIER P. et LABELLE R. (1998), « Accounting Earnings and Firm Valuation : The French Case », *The European Accounting Review*, vol. 7, n° 2, p. 163-183.
- DUMONTIER P. et RAFFOURNIER B. (1998), « Why Firms Comply Voluntarily with IAS : An Empirical Analysis with Swiss Data », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 9, n° 3, p. 216-245.
- EDWARD E. O. et BELL P. W. (1961), *The Theory and Measurement of Business Income*, University of California Press.
- EL-GAZZAR S. M., FINN P. M. et JACOB R. (1999), « An Empirical Investigation of Multinational Firms' Compliance with International Accounting Standards », *The International Journal of Accounting*, vol. 34, n° 2, p. 239-248.
- ELSBACH K. D. et SUTTON R. I. (1992), « Acquiring Organizational Legitimacy through Illegitimate Actions : A Marriage of Institutional and Impression Management Theories », *Academy of Management Journal*, vol. 35, n° 4, p. 699-738.
- ETTREGLE M. SIMON D. SMITH D. et STONE M. (1994), « Why do Companies Purchase Timely Quarterly Reviews ? », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, n° 1, p. 131-155.
- FAMA E. F. et JENSEN M. D. (1983) « Separation of Ownership and Control », *Journal of Law and Economics*, vol. 26, juin, p. 301-326.
- FLIGSTEIN N. (1990), *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press (391 pages.)
- FOGARTY T. J. (1992), « Financial Accounting Standard Setting as an Institutionalized Action Field : Constraints, Opportunities and Dilemmas », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 11, n° 11, p. 331-335.
- GAMBLING T. (1977), « Magic, Accounting and Moral », *Accounting, Organization and Society*, vol. 2, n° 2, p. 141-151.
- GINER B. I. (1997), « The Influence of Companies Characteristics and Accounting Regulation on Information Disclose by Spanish Firms », *The European Accounting Review*, vol. 6, n° 1, p. 45-68.
- GJESDAL F. (1981), « Accounting for Stewardship », *Journal of Accounting Research*, vol. 19, n° 1, p. 208-232.
- GLAUM M. et MANDLER U. (1996), « Global Accounting Harmonization from a German Perspective : Bridging the GAAP. », *Journal of*

- International Financial Management and Accounting*, vol. 7, n° 3, p. 215-242.
- GLAUM M. et MANDLER U. (1997), « German Managers' Attitudes toward Anglo-American Accounting : Results from an Empirical Study on Global Accounting Harmonization », *The International Journal of Accounting*, vol. 32, n° 4, p. 463-485.
- HAGIGI M. et SPONZA A. (1990), « Financial Statement Analysis of Italian Companies : Accounting Practices, Environmental Factors, and International Corporate Performance Comparisons », *The International Journal of Accounting*, vol. 25, p. 234-251.
- HEEM G. (2000) « Quelle méthodologie pour le contrôle interne dans les banques françaises ? », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, n° spécial, décembre, p. 43-55.
- HUBERMAN A. M et MILES M. B. (1991), *Analyse des données qualitatives*, De Boeck Université.
- HUBERMAN A. M et MILES M. B. (1994), *Qualitative Data Analysis*, second edition, Sage (338 pages.)
- JENSEN M. D. et MECKLING W. (1976), « Theory of the Firm, Agency Cost and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n° 4, p. 31-37.
- LEWIS M.W. et GRIMES A.J. (1999), « Metatrianulation : Building Theory from Multiple Paradigms », *Academy of Management Review*, vol. 24, n° 4, p. 672-690.
- MANDLER U. et GLAUM M. (1996), « Bridging the GAAP : The Changing Attitude of German Managers towards Anglo-American Accounting and Accounting Harmonization from a German Perspective », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 11, n° 1, p. 23-46.
- MEYER J. W. (1986), « Social Environment and Organization Accounting », *Accounting, Organization and Society*, vol. 11, n° 4/5, p. 345-356.
- MEYER J. W. et ROWAN B. (1977), « Institutionalized Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony », vol. 83, *American Journal of Sociology*, p. 340-363.
- MEZIAS S. J. (1990), « An Institutional Model of Organizational Practices : Financial Reporting at the Fortune 200 », *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, n° 3, p. 431-457.
- MEZIAS S. J. (1995), « Using Institutional Theory to Understand For-Profit Sectors : The Case of Financial Reporting Standards », dans *The Institutional Construction of Organizations : International and Longitudinal Studies*, SCOTT W. R. et CHRISTENSEN S. éditeurs, chap. 8, p. 164-196.
- MILLS P. A. (1989) « Accounting, Auditing and the Unregulated Environment : Some Further Historical Evidence », *Auditing, Accountability and Accounting Journal*, vol. 3, n° 1, p. 54-66.
- MONTAGNA P. (1986), « Accounting Rationality and Financial Legitimization », *Theory and Society*, vol. 15, p. 103-138.
- MORRIS R. (1987), « Signaling, Agency Theory and Accounting Policy Choice », *Accounting and Business Research*, vol. 18, p. 47-56.
- MURPHY A. B. (1999), « Firms Characteristics of Swiss Companies that Utilize International Accounting Standards », *The International Journal of Accounting*, vol. 34, n° 1, p. 45-62.
- MYERS S. C. (1977), « Determinant of Corporate Borrowing », *Journal of Financial Economics*, vol. 5, n° 2, p. 147-175.
- NARAYANASWAMY R. (1996), « Voluntary US GAAP Disclosure in India : The Case of Infosys Technologies Limited », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 7, n° 2, p. 137-166.
- NEU D. (1992), « The Social Construction of Positive Choice », *Accounting, Organization and Society*, vol. 17, p. 223-237.
- OHLSON J. (1995), « Earning, Book values, and Dividends in Security Valuation », *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, n° 2, p. 661-688.
- PFEFFER J. et SALANCIK G. R. (1978), *The External Control of Organizations*, New York, Harper & Row.
- POWER M. (1997), « Organizational and Social Research in Accounting », Séminaire doctoral ELASM, Bruxelles, 18-23 mai.
- PUXTY A.G. (1997), « Accounting Choice and a Theory of Crisis : The Case of Post-Privatization British Telecom and British Gas », *Accounting, Organization and Society*, vol. 22, n° 7, p. 713-735.

- SAGHROUN J. (2000) « Le résultat comptable : conception par les normalisateurs et perception par les analystes financiers », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, tome 9, vol. 2, novembre, p. 81-108.
- SAUDARAGAN S. M. et BIDDLE G. C. (1992), « Financial Disclosure Levels and Foreign Stock Exchange Listing Decisions », *Journal of Financial Management and Accounting*, vol. 4, n° 2, p. 106-147.
- SAUDARAGAN S.M. et BIDDLE G. C. (1995), « Foreign Listing Location : A Study of Multinationals and Stock Exchanges in Eight Countries », *Journal of International Business Studies*, vol. 5, n° 1, p. 319-341.
- SCOTT W.R. (1983), « The Organization of Environments : Networks, Cultural and Historical Elements », dans Scott W.R. et Meyer J.W. (éd.), *Institutional Environments and Organizations : Rituals and Rationality*, Sage, p. 55-80.
- SCOTT W. R. (1995), *Institutions and Organizations*, Thousand Oaks, Californie, Sage.
- SEIDLER L. J. (1969), « Nationalism and the International Transfer of Accounting Skills », *International Journal of Accounting*, vol. 5, n° 1, p. 35-47.
- SELIGMAN (1983), « The Historical Need for a Mandatory Corporate Disclosure System », *The Journal of Corporation Law*, vol. 9, n° 1, p. 1-61.
- SMITH W. J. et WARNER J. B. (1979), « On Financial Contracting : An Analysis of Bond Covenants », *Journal of Financial Economics*, p. 139-157.
- STRANG D. et MEYER J. W. (1993), « Institutional Conditions for Diffusion », *Theory and Society*, 22, p. 487-511.
- TITMAN S. et TRUEMAN B. (1986), « Information Quality and the Valuation of New Issues », *The Journal of Accounting and Economics*, p. 159-172.
- TOLBERT P. S. et ZUCKER L. G. (1983), « Institutional Sources of Change in the Formal Structure of Organisations : The Diffusion of Civil Service Reform, 1880-1935 », *Administrative Science Quarterly*, vol. 28, n° 1, p. 22-39.
- TOMS J.S. (1998), « The Supply and the Demand for Accounting Information in an Unregulated Market : Examples from the Lancashire Cotton Mills, 1855-1914 », *Accounting, Organization and Society*, vol. 23, n° 2, p. 217-238.
- WALKER R.G. et MACK J. (1998), « The Influence of Regulation on the Publication of Consolidated Statements », *Abacus*, vol. 34, n° 1, p. 48-74.
- WATTS R.J. (1977), « Corporate Financial Statements : A Product of the Market and Political Process », *Journal of Australian Management*, avril, p. 53-75.
- WATTS R.L. et ZIMMERMAN J.L. (1983), « Agency problems, Auditing and the Theory of The Firm : Some Evidence », *Journal of Law and Economics*, vol. 26, p. 613-633.
- WATTS R.L. et ZIMMERMAN J.L (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall.
- WHITE B. (1984), « International Difference in Gearing : How Important Are They ? », *National Westminster Bank Quarterly Review*, novembre, p. 14-25.
- WILLIAMSON O.E. (1981), « The Economies of Organization : The Transaction Cost Approach », *American Journal of Sociology*, vol. 87, n° 3, p. 548-577.
- WIRTZ P. (2000), « L'étude de cas : réflexion méthodologique pour une meilleure compréhension du rôle de la comptabilité financière dans le gouvernement d'entreprise », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, n° spécial, décembre, p. 121-135.
- X (1976), « La politique d'investissement des entreprises françaises : exposés de Roger Fauroux et Jean-Louis Beffa », *Analyse financière*, 1^{er} trimestre.
- YIN R. K. (1993), *Applications of Case Study Research*, Sage Publication, Applied Social Research Method Series, vol. 34.

Copyright of Comptabilite Controle Audit is the property of l'Association Francophone de Comptabilite and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.