



HAL
open science

L'impact des normes sur le comportement des organisations : Les normes comptables, prudentielles, sociétales et de gouvernance

Sandrine Boulerne

► **To cite this version:**

Sandrine Boulerne. L'impact des normes sur le comportement des organisations : Les normes comptables, prudentielles, sociétales et de gouvernance. Gestion et management. Université d'Orléans (UO), 2011. tel-03418492

HAL Id: tel-03418492

<https://hal.science/tel-03418492>

Submitted on 7 Nov 2021

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.

MEMOIRE PRESENTE ET SOUTENU LE 28 SEPTEMBRE 2011

pour l'obtention de

L'HABILITATION A DIRIGER DES RECHERCHES

En Sciences de Gestion – Section 06 CNU

par

Sandrine BOULERNE

*L'impact des normes sur le
comportement des organisations :
Les normes comptables, prudentielles
sociétales et de gouvernance*

Membres du Jury :

Monsieur Pascal BARNETO

Professeur à l'Université de Poitiers

Monsieur Patrick BOISSELIER (rapporteur)

Professeur au CNAM

Monsieur Yves DE RONGE (rapporteur)

Professeur à l'Université Catholique de Louvain (Belgique)

Monsieur Christophe HURLIN

Professeur à l'Université d'Orléans

Madame Isabelle MARTINEZ (rapporteur)

Professeur à l'Université de Toulouse III

Monsieur Marc NIKITIN

Professeur à l'Université d'Orléans

Monsieur Jean-Yves SAULQUIN

Directeur de recherche, ESCEM Tours-Poitiers

VALLOREM (CERMAT-LOG)

« La recherche comporte et comportera toujours
une part importante d’activité créatrice »

Pierre JOLIOT
La recherche passionnément

En mémoire à ma Doly

REMERCIEMENTS

Soutenir son HDR c’est d’abord rédiger un mémoire, synthétisant plusieurs années de recherche, et y intégrer un projet visant à les dépasser. Soutenir son HDR, c’est aussi débattre avec un jury de ce travail et d’un domaine de recherche.

Qu’il me soit permis d’exprimer toute ma gratitude envers Marc NIKITIN, Professeur à l’Université d’ORLEANS et Directeur de recherche du LOG (Laboratoire Orléanais de Gestion), qui en acceptant la direction de ce projet m’a témoigné sa confiance et son soutien. Je tiens également à le remercier pour son accueil toujours chaleureux et ses précieux conseils.

J’adresse également mes profonds et très sincères remerciements à l’égard des rapporteurs et des membres du Jury qui ont accepté de bien vouloir consacrer une partie de leur temps à la lecture de ce mémoire et participer à ma soutenance d’HDR.

Un parcours d’enseignant chercheur, c’est aussi un ensemble de collaborations et d’amitiés construites au fil des projets et des mobilités. J’adresse un remerciement collégial à tous ceux qui m’ont conseillée au fil de ces années de recherche.

Enfin, le plus chaleureux et affectueux des remerciements à maman, qui tout au long de ces années, a toujours été à l’écoute et d’un grand soutien.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
I. NOTRE DOMAINE DE RECHERCHE.....	8
1.1 LA NORME ET LA NORMALISATION DU COMPORTEMENT DES ORGANISATIONS.....	8
1.1.1 La norme et la normalisation : définitions.....	8
1.1.2 Le concept d’universalité et de robustesse de la norme.....	10
1.1.3 Les principaux organismes de normalisation actuels.....	12
1.2 L’IMPACT DES NORMES SUR LE COMPORTEMENT DES ORGANISATIONS : LES EVOLUTIONS RECENTES ET LES PERSPECTIVES GLOBALES	14
1.2.1 Evolution dans le contenu des normes face aux nouvelles exigences de gouvernance,sociétales, prudentielles et comptables	14
1.2.2 Une remise en cause partielle des normes.....	18
1.2.3 Un retour du politique.....	20
II. NOS VOIES DE RECHERCHE	23
2.1 D’une adoption volontaire des normes à une adoption obligatoire.....	23
2.2 La qualité de l’information comptable des organisations publiques et privées.....	29
2.3 Procyclicité et volatilité : impacts des normes prudentielles et comptables.....	34
2.4 La normalisation : performance et création de valeur des organisations.....	38
CONCLUSION : MES PERSPECTIVES DE RECHERCHE ET MA CONCEPTION DE L’ENCADREMENT DE LA RECHERCHE.....	45
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	56
ANNEXE 1 : LISTE DES PUBLICATIONS ET COMMUNICATIONS.....	61
✓ Chapitre d’ouvrage.....	61
✓ Articles de revue internationale avec comité de lecture.....	61
✓ Articles de revues nationales avec comité de lecture.....	61
✓ Conférences internationales avec comité de lecture et actes.....	62
✓ Conférences nationales avec comité de lecture et actes.....	62
ANNEXE 2 : UNE SELECTION DES PUBLICATIONS.....	64
✓ BOULERNE, S., SAHUT, J.M., TEULON, F. (2011). Do IFRS provide better information about intangibles in Europe?. <i>Review of Accounting and Finance</i> 10 (3): forthcomming.....	64
✓ LANDE, E., BOULERNE, S., JAOUAN, F. (2008). L’incidence du choix du fait générateur sur la combinaison des comptes de la sécurité sociale. <i>Revue Comptabilité, Contrôle, Audit</i> 14 (2): 173-188.....	87
ANNEXE 3 : CURRICULUM VITAE.....	103

Introduction

La normalisation est un phénomène ancien. L’une des toutes premières normes recensées par Frank (1981) se retrouve dans les instructions données à Moïse pour la construction du Tabernacle au pied du mont Sinaï. Cette construction fait d’une série de 48 planches de bois de sittim (acacia), recouvertes d’or, devait avoir 10 coudées de large, 10 coudées de haut et 30 coudées de long¹. Selon Boulin (1990), la norme « *constitue un langage commun, un moyen de communication : elle contribue donc à faciliter les rapports, diminuer les incompréhensions, supprimer les faux problèmes* ». La norme est ainsi une « donnée de référence » qui sert de base d’entente entre les hommes pour leur permettre d’être entendus et compris. Sans une norme unique et universelle, la loyauté des échanges n’est pas garantie. Selon Frank (1981), « *Il faut donner pleine mesure et juste poids. Une des plus grandes fautes dont les Madianites, descendants d’un des fils d’Abraham, se rendirent coupables fut d’utiliser des mesures et des poids différents, à savoir des gros et des petits, les uns étant utilisés pour acheter et les autres pour vendre* »².

Pour permettre une communication entre une organisation et son environnement, et entre les organisations elles-mêmes, il est nécessaire de choisir un langage commun. Dès lors que la norme est un langage commun, elle lève l’incertitude sur la qualité d’un produit ou d’une information en rendant prévisible le comportement des organisations. La méfiance laisse place à la confiance entre les parties prenantes et l’organisation. Les normes concernent toutes les fonctions de l’entreprise : production, qualité, sécurité, logistique, recherche et développement (R&D)...mais aussi marketing et commercial.

Les normes tendent également à avoir un impact social et environnemental influent quand leur application affecte le comportement des organisations, des consommateurs, du public en général et de l’environnement au sens large. Depuis le début des années 70, le domaine comptable, financier et de la gouvernance est le théâtre d’une dialectique singulière entre des forces contradictoires : d’un côté, une dérèglementation puissante accompagnant la libéralisation de l’économie mondiale ; de l’autre, une normalisation vigoureuse pour harmoniser des marchés globalisés.

¹ Ces instructions sont également détaillées dans la Bible, livre de l’Exode, chapitres 25 à 27. Le Tabernacle originel est la tente qui abritait l’Arche d’alliance à l’époque de Moïse, symbole de la présence de Dieu parmi les Hébreux en 1250-1200 av. J-C. La coudée représente 45 centimètres environ.

² Les Madianites avaient l’habitude de falsifier les poids et de frauder sur la marchandise, conformément avec le sens de leur nom en hébreu, Madian signifie *désaccord* (Le Coran, sourate VII).

Mes travaux de recherche s’inscrivent essentiellement dans l’étude de l’impact des normes sur le comportement des organisations, publiques ou privées, commerciales, industrielles ou bancaires, et tout particulièrement les normes comptables, prudentielles, sociétales et de gouvernance. Aucune autre catégorie de normes, telles que les normes industrielles, n’a fait l’objet de recherche de ma part. La norme est la pierre angulaire de l’ensemble de mes travaux de recherche.

Les normes adoptées par les organisations le sont soit volontairement soit obligatoirement. L’objectif initial de toute société privée est une recherche permanente de profit. Elle a donc tout intérêt à anticiper la loi en élaborant des normes privées les plus souples possibles, qu’elle s’impose à elle-même. C’est la raison pour laquelle les firmes réalisent des codes privés, appelés souvent *Code de bonne conduite* ou *Code d’éthique* mais également *Code de gouvernance*. Pour autant, les normes privées mentionnées dans de nombreux codes d’entreprises ne sont souvent que la reproduction de lois. A l’origine, adoptées volontairement par les entreprises, certaines de ces normes privées sont désormais adoptées obligatoirement dans le respect des lois telles que la Loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE) de 2001 et la Loi sur la sécurité financière (LSF) de 2003. Ces lois ou « normes légales »³ se sont largement inspirées des normes privées qui leur préexistaient. En mettant en évidence ce mimétisme entre normes privées et normes légales, mes collaborations notamment avec Jean-Sébastien LANTZ de l’IAE d’Aix-en-Provence [RN2] [CN4] [RN3]⁴ proposent de déterminer si l’élaboration de ces codes privés s’inscrit dans une adoption réelle des sociétés de s’engager dans des valeurs plus éthiques et dans de « meilleures pratiques » de gouvernance ou bien s’il s’agit tout simplement d’une adoption superficielle de ces normes. Nous défendons l’idée que les codes privés seraient plus un outil mercatique ou stratégique qu’un support de production normative. Mais parallèlement, nous montrons que cette transition de normes privées vers des normes légales se traduit par un changement de comportement des organisations : les préoccupations environnementales, sociales et de gouvernance des organisations dans leurs activités et dans leurs relations avec les parties prenantes tendent à paraître comme un mouvement de fonds et non plus comme un phénomène de mode.

Cette ambivalence entre adoption volontaire ou adoption obligatoire des normes prudentielles s’observe également dans le comportement des organisations bancaires.

Concernant les normes internationales de capital, dans la pratique les « fonds propres durs⁵ » de la plupart des banques européennes sont souvent supérieurs aux normes imposées par les accords de Bâle II. C’est volontairement que de nombreuses banques européennes s’imposent des normes supérieures aux normes réglementaires, mais ces mêmes normes volontaires sont en adéquation avec les exigences du marché pour assurer leurs activités d’intermédiation en raison des risques pris (Nier et Baumann, 2006 ; Brewer et al, 2008).

³ Une loi est également qualifiée de « norme juridique ».

⁴ Se reporter à l’Annexe 1 : liste des publications et communications, p 61.

⁵ Ou « fonds propres de meilleure qualité » ou le ratio Tier One, représente 2% des actifs selon Bâle II.

Ce comportement des organisations bancaires, sous contraintes des normes de fonds propres, s’observait durant les années 90 [TD1], mais s’observe toujours actuellement. Mon étude sur le processus de décision bancaire [RN5] [CN8] contribue à expliquer l’impact de ces normes sur le comportement des banques. A l’aide de simulations numériques des extensions des modèles d’évaluation des options de Merton (1977 ; 1978), je démontre que pour éviter de supporter des coûts réglementaires dus au non respect des normes de fonds propres, les organisations bancaires tendent à rehausser ce ratio de capital du fait d’un renforcement de l’efficacité de la discipline de marché. Ces résultats sont confirmés par les travaux de Nier et Baumann (2006) et de Flannery et Rangan (2008).

Quant aux normes imposées par les systèmes de garantie des dépôts (autre norme prudentielle), elles faisaient l’objet d’une adoption volontaire jusqu’au début des années 80 (excepté aux États-Unis et en Norvège). Suite à une étude internationale réalisée en 1995 [TD1], j’ai mis en évidence des disparités dans les normes nationales imposées par les systèmes de garantie des dépôts. Deux normes relatives au financement des systèmes de garantie se distinguaient : des primes d’assurance fixes ou des primes d’assurance variables axées sur le risque. Suite aux faillites bancaires aux États-Unis, cette adhésion volontaire à un système national de garantie des dépôts est devenue obligatoire dans la plupart des pays européens, notamment en France avec la loi bancaire de 1984. Depuis cette étude internationale [TD1], les normes concernant les systèmes de garantie des dépôts n’ont pas tant évolué. Cependant, nous assistons depuis quelques années à l’émergence de cette ambiguïté entre adoption volontaire et/ou adoption obligatoire de normes de garantie de dépôts qui impactent le comportement des organisations bancaires. Elles sont contraintes d’adhérer à un fonds de garantie « commun », en parallèle d’une adhésion volontaire et/ou obligatoire à un fonds de garantie « privé » (Bernet et Walter, 2009).

La transition d’une adoption volontaire à une adoption obligatoire se retrouve également dans l’application des normes comptables internationales. La majorité des entreprises helvétiques, allemandes et autrichiennes ont adopté volontairement les normes comptables internationales depuis les années 90. L’adoption « complète » de ces normes IAS/IFRS est devenue obligatoire, plus d’une décennie plus tard, dès le 1^{er} janvier 2005, pour les sociétés cotées européennes, suite au règlement européen CE n°1606/2002. Les normes comptables internationales IAS/IFRS pour les sociétés cotées européennes ont pour objectif d’améliorer la qualité de l’information comptable.

Dans la perspective de justifier une amélioration ou une détérioration de la qualité de l’information comptable véhiculée par les normes IFRS, l’année 2004 a été une année charnière dans la mesure où les sociétés cotées européennes avaient pour obligation de présenter leurs états financiers simultanément selon deux référentiels comptables différents, en normes nationales (Local GAAP) et en normes internationales (IFRS).

Cette double présentation des états financiers permettait ainsi de comparer et d’analyser la qualité des informations véhiculées par les données comptables, notamment celles du goodwill⁶ et des autres actifs incorporels. La norme comptable internationale relative à la définition et la valorisation des éléments incorporels est l’IAS 38. Celle relative aux regroupements d’entreprises est l’IFRS 3. Etudier l’impact de l’adoption de l’IAS 38 et de l’IFRS 3 sur la qualité de l’information comptable des immatériels des entreprises françaises fut le début de plusieurs collaborations avec d’autres chercheurs [RN1] [CI4] [CN5]. De même que Casavan-Jeny et Jeanjean (2006), nous avons étudié le lien entre la valeur de marché des organisations françaises cotées et la valeur comptable des actifs incorporels afin de tester la qualité de l’information comptable sous IFRS. La contribution de notre article tient en deux points : (1) De nombreuses firmes françaises du SBF 250 ont ainsi reclassé en goodwill des immobilisations incorporelles qui ne répondaient plus à la définition donnée par les normes IFRS. (2) Malgré le durcissement des critères d’inscription des actifs dans la catégorie des autres actifs incorporels (IAS 38), seul le goodwill expliquait les cours et les rendements boursiers des firmes françaises du SBF 250. Toutefois, nous avons rapidement compris que nos résultats devaient être analysés avec prudence. En effet, les comptes consolidés 2004 de la plupart des sociétés cotées de notre échantillon avaient été publiés sans application anticipée des normes IAS 32 et 39 relatives aux instruments financiers. L’évolution des cours boursiers et des rentabilités n’étaient pas encore affectés par la juste valeur de ces instruments financiers. En outre, l’échantillon retenu était composé de seulement 120 sociétés cotées et reposait sur des données comptables et boursières d’une seule année, 2004.

Nous proposons alors de réaliser cette étude sur un échantillon européen après une prise de recul de trois années au moins afin d’analyser avec plus de justesse les relations entre la valeur comptable du goodwill et des autres actifs intangibles et la valeur de marché des firmes européennes. Le prolongement de cet axe de recherche au niveau européen [RI1] [CI2] a nécessité la constitution d’un échantillon de 1855 firmes cotées originaires de dix pays européens, sur une période de six années, de 2002 à 2004 en normes nationales et de 2005 à 2007 en normes internationales, soit plus de 10 800 données. Concernant la pertinence des données comptables sous IFRS relatives aux résultats et aux capitaux propres, les conclusions de notre analyse étaient comparables à celles de Devalle *et al.* (2010) dans leur étude portant sur cinq pays européens. Pour ce qui était de la qualité de l’information comptable relative aux immatériels, les résultats obtenus tendaient à rejoindre ceux de Aharony *et al.* (2010) sur le fait que cette pertinence est plus ou moins forte selon l’éloignement des normes comptables de chaque pays européen par rapport aux normes IFRS.

⁶ Le terme anglophone *Goodwill* sera employé tout au long de ce mémoire, mais la traduction française est *Survaleur* ou *Ecart d’acquisition*.

En fait, des différences nationales persistent en dépit d’une utilisation de normes comptables communes, ce qui confirme le pessimisme de certains auteurs, Bradshaw et Miller (2008) et Holthausen (2009), sur la possibilité que l’application d’un ensemble commun de normes puisse conduire à des effets similaires dans tous les pays qui les appliquent.

Parmi les normes étroitement liées aux actifs incorporels, l’IAS 38, l’IFRS 3 et l’IAS 36 font partie de celles qui sont le plus impactées par le concept de juste valeur. En outre, depuis l’application de la norme IAS 36, les organisations ont dorénavant l’obligation de procéder, non plus à des amortissements réguliers, mais à des tests de dépréciation du goodwill, à des intervalles de temps aléatoires, selon la conjoncture économique ou la nature de leur acquisition. Nous voulions tester si ce caractère aléatoire et subjectif des tests de dépréciation était source d’une certaine volatilité dans la valeur du goodwill, qui génèrerait à son tour une volatilité du résultat. Nous souhaitions également tenter de déterminer si les investisseurs européens percevaient le goodwill comme un actif incorporel plus risqué qu’un autre actif depuis la transition aux normes IFRS. Nous avons ainsi procédé à une étude démontrant non seulement un lien entre la valeur de marché des firmes cotées européennes et la volatilité du goodwill, mais également entre cette même valeur de marché et la volatilité du résultat [C11] [CN1]. Selon les résultats de notre étude, cette volatilité des résultats et du goodwill semble s’être accentuée suite à la transition aux normes comptables internationales. Dès lors, les investisseurs européens ont intégré le concept de risque dans l’information comptable véhiculée par la volatilité des résultats et la volatilité du goodwill lors de l’adoption d’un référentiel comptable commun.

Toujours dans le contexte de la qualité de l’information comptable, les organisations publiques ont du adopter des normes comptables internationales (IPSAS)⁷ au même titre que les organisations privées (IFRS). Lors de la mise en place progressive d’une comptabilité d’exercice (ou en droits constatés), dans l’objectif de se rapprocher des normes IPSAS, les organisations publiques françaises, dont les caisses nationales de Sécurité sociale depuis 1996, ont dû tenir leurs comptes en partie double et prendre en considération tous leurs engagements, c’est-à-dire les obligations nées au cours de l’exercice et liquidées ultérieurement comme les dettes, les retraites futures des fonctionnaires... Lorsque des droits sont constatés, le choix du fait générateur de « ces droits » est déterminant : faut-il choisir la date de naissance de ces droits (fait générateur primaire) ou la date de déclaration de ces droits (fait générateur secondaire) ?

Cette décomposition de la notion de fait générateur en fait générateur primaire et fait générateur secondaire constitue la valeur ajoutée de nos travaux de recherche en comptabilité publique, réalisés en collaboration avec Evelyne LANDE, professeur à l’IAE de Poitiers [RN4] [CO1] [CI6] [CN7]. Un changement dans le choix du fait générateur introduit-il une meilleure pertinence de l’information comptable et génère-t-il une meilleure réactivité ?

⁷ IPSAS, International Public Sector accounting standards : normes comptables internationales du secteur public

Pour répondre à cette question, nous avons jugé utile de procéder à des simulations numériques, avec les données comptables et les estimations statistiques des données d’inventaire des caisses nationales de Sécurité Sociale, de 2003 à 2005. Nos simulations démontrent effectivement que le choix du fait générateur aurait un impact sur le contenu des états financiers des organisations publiques et ainsi sur la pertinence et la fiabilité de l’information comptable.

De nombreuses études empiriques ont tenté de trouver un lien entre la performance sociale de l’entreprise et sa performance financière. Mes collaborations avec Chantale ROY et Hélène BERGERON [CN2] [CN3], deux chercheuses canadiennes, respectivement de l’Université de Sherbrooke et de l’Université du Québec à Trois-Rivières, ont eu pour objectif d’identifier quels étaient les enjeux « prioritaires » du développement durable, aux yeux des responsables de PME françaises. Lors d’un pré-test, réalisé à partir d’un questionnaire auprès d’une centaine de responsables de PME françaises, plusieurs enjeux ont été identifiés : l’engagement formel de la direction, la prise en compte du développement durable dans la stratégie globale de la PME et l’identification des principales parties prenantes de l’entreprise. Ces enjeux identifiés semblent comparables à ceux déterminés par d’autres études sur ce sujet (Murillo et Lozano, 2006 ; Russo et Tencati, 2009). Suite à l’identification de ces enjeux, notre objectif est, lors de travaux de recherche futurs, d’établir un tableau de bord de gestion spécifique aux PME, qui servira de base à l’établissement d’indicateurs de performance pour le management de la responsabilité sociétale de cette catégorie d’entreprises.

Le lien entre les normes de gouvernance d’entreprise et la performance financière a également été étudié par de nombreux chercheurs, tout particulièrement l’indépendance des administrateurs, la séparation des fonctions de président du conseil et de directeur général, la taille du conseil d’administration, la composition du comité d’audit, les droits des actionnaires minoritaires et la rémunération incitative des dirigeants. Les codes de gouvernance exercent des pressions normatives sur le comportement des organisations. Ils ont un caractère non contraignant puisque leur application est volontaire et fondée sur le principe *comply or explain* (conformez-vous ou justifiez-vous), mais sont-ils source de création de valeur ? Plusieurs collaborations [RN2] [RI2] [CN4] [CI3] ont permis de mettre en évidence que les preuves empiriques concernant la relation entre les « meilleures pratiques » de gouvernance et la création de valeur apportent peu de résultats significatifs et concluants. A titre d’exemple, les organisations⁸, ayant une proportion élevée d’administrateurs indépendants, ne se distinguent pas de façon significative, en termes de création de valeur, des autres organisations dont le nombre d’administrateurs indépendants est relativement faible.

⁸ Y compris les organisations bancaires.

Les sources d’inefficacité des mécanismes de gouvernance applicables aux sociétés par action se trouvent essentiellement dans le degré d’adhésion des dirigeants aux recommandations normatives de gouvernance. Certains d’entre eux seraient sceptiques à l’idée qu’une meilleure gouvernance soit créatrice de valeur et considèrent que les mécanismes de gouvernance concernent plus la non-destruction de valeur qu’une véritable création de valeur. Dès lors, les « meilleures pratiques » de gouvernance s’inscrivent dans un processus disciplinaire, ce dernier n’étant pas une résolution suffisante pour créer de la valeur (Wirtz, 2008), mais une solution acceptable pour adhérer à une nouvelle culture d’entreprise génératrice d’une plus grande transparence.

Dans le cadre de mes perspectives de recherche, mon premier axe sera d’approfondir l’étude du lien entre la performance sociétale et la création de valeur des organisations européennes. La prise en compte par une organisation des dimensions sociale et environnementale l’a conduit à être plus attentive aux intérêts et préoccupations de l’ensemble de ses parties prenantes. Son engagement dans des démarches de développement durable a une incidence sur les dispositifs et les pratiques de sa gouvernance et peut à moyen terme, influencer sur sa croissance et sa création de valeur. Mon deuxième axe de recherche sera d’analyser l’impact conjugué des normes internationales de fonds propres (Bâle II, voire Bâle III), des normes comptables internationales (IFRS) et des normes nationales de garantie des dépôts sur la discipline de marché des organisations bancaires européennes. Cette analyse sera suivie d’une étude comparative avec les organisations bancaires américaines soumises à des normes prudentielles et comptables différentes.

Du fait que l’ensemble de mes travaux de recherche ait pour pierre angulaire la norme, la première partie de ce mémoire sera consacrée aux définitions de la norme et la normalisation ainsi qu’aux différents concepts qui leur sont liés (1.1). Seront ensuite abordés les évolutions récentes et les perspectives globales relatives à l’impact des normes sur le comportement des organisations (1.2). Une synthèse de nos voies de recherche sera abordée dans la seconde partie sous l’angle de quatre axes de développement, sachant que parmi nos différents travaux de recherche, plusieurs d’entre eux peuvent simultanément se retrouver dans chacun de ces axes : d’une adoption volontaire des normes à une adoption obligatoire (2.1), la qualité de l’information comptable des organisations publiques et privées (2.2), procyclicité et volatilité : impacts des normes prudentielles et comptables (2.3), la normalisation : performance et création de valeur des organisations (2.4). En conclusion, seront abordées les perspectives de recherche issues de cette synthèse ainsi que ma conception de l’encadrement de la recherche.

I. NOTRE DOMAINE DE RECHERCHE

1.1. LA NORME ET LA NORMALISATION DU COMPORTEMENT DES ORGANISATIONS

1.1.1. La norme et la normalisation : définitions

La norme est l’état habituel ou moyen considéré le plus souvent comme de règle⁹. Les mots appartenant au même univers sémantique sont règles, principes, codes, chartes, régulation, « meilleures pratiques », standards. Au concept de « norme » est attribuée une connotation soit négative soit positive selon son niveau d’acceptation par les organisations. Soit les normes sont assimilées à des contraintes, des sanctions, des contrôles, des limitations de liberté, des entraves au libre arbitre. Dès lors, les normes sont abordées comme n’étant pas des objets de discussion, mais des contraintes qui ne peuvent être soumises au débat. Elles peuvent ainsi faire l’objet de mises en accusation, ce qui a été le cas, à titre d’exemple, pour quelques normes comptables internationales, sur une courte période, suite à la crise des *subprimes* en 2008. Une approche alternative consiste à aborder les normes comme, non pas des contraintes immuables qui coupent court à toute discussion, mais comme des guides pour l’action dont la portée et l’importance relatives peuvent être redéfinies dans le cadre d’une discussion démocratique. Cette approche est observée pour les normes comptables et prudentielles et plus généralement pour les normes relatives à la responsabilité sociale de l’entreprise.

Sous une autre approche, nous soulignons cependant que l’éthique normative, en comparaison de l’éthique descriptive, peut également contribuer à appréhender sous un angle différent la définition de la norme. Selon Rich (1994), l’éthique normative traite de ce que la population *devrait croire être juste ou injuste* alors que l’éthique descriptive traite de ce que la population *croit être juste ou injuste*. En d’autres termes, l’éthique normative réfléchit aux normes et aux valeurs vers lesquelles une société devrait tendre et se donne en effet pour mission de faciliter la prise de décision individuelle et collective.

Dans une perspective plus conceptuelle, Finnemore (1996) soutient que les normes sont des dispositions qui encadrent l’action des organisations suite au processus de décision, mais dans deux catégories de logique complémentaire : une « logique du comportement approprié », le comportement des organisations pouvant être orienté par des notions d’intérêts et d’utilité suscitées par les normes et une « logique des conséquences », le comportement des organisations pouvant parallèlement être dirigé par les notions de devoir et d’obligation véhiculées par d’autres normes. Ainsi, les normes façonnent les intérêts des organisations et servent à expliquer leur comportement.

⁹ Définition du dictionnaire Larousse. Norme, du latin *norma*, signifie équerre qui permet le tracé et la mesure

La norme est issue d’un processus de coopération de spécialistes. Elle est édictée par une branche professionnelle, par un pays, par l’Europe, par des institutions internationales¹⁰ et de plus en plus par les firmes elles-mêmes. Mais une norme n’est pas élaborée une fois pour toute. Elle évolue, disparaît, est remplacée par une nouvelle norme mieux adaptée.

La normalisation, qui est l’action de rendre conforme à la norme, a récemment été redéfinie dans le décret n° 2009-697 du 16 juin 2009. Selon ce décret « La normalisation est une activité d’intérêt général qui a pour objet de fournir des documents de référence élaborés de manière consensuelle par toutes les parties intéressées, portant sur des règles, des caractéristiques, des recommandations ou des exemples de bonnes pratiques, relatives à des produits, à des services, à des méthodes, à des processus ou à des organisations ». Dans le cas précis de la normalisation comptable, Jérôme HAAS, Président de l’Autorité des normes comptables, précise que « *la normalisation comptable est une affaire d’intérêt général dans la mesure où elle demeure indispensable à 100% des entreprises qui produisent des comptes* »¹¹.

La recherche en sciences de gestion sur la normalisation reflète une certaine asymétrie selon les normes concernées. Les normes prudentielles (banque, assurance) ont fait l’objet de peu de travaux de recherche alors que les normes de gouvernance, les normes comptables, les normes d’audit, les normes de contrôle interne et les normes qualité ont été le thème de nombreuses études. Ces recherches sont principalement axées sur le contenu des normes et leur mise en œuvre, avec fréquemment une recherche de corrélation entre performance et mise en œuvre des normes. En revanche, peu de recherches sur le processus de normalisation ont été réalisées à l’exception des normes comptables. Cette segmentation du champ de recherche ne permet pas de mettre en évidence la similarité observée dans les processus de normalisation des normes comptables et des normes prudentielles. Elle dissimule également les contradictions voire les conflits entre d’une part les normes comptables et les normes prudentielles et d’autre part les normes RSE et les normes de qualité (Bessire, 2010)¹².

¹⁰ Tels que l’IASB (International Accounting Standard Board) ou l’ISO (International Standard Organization).

¹¹ Lors de son intervention dans la session inaugurale du 32^{ième} Congrès de l’Association Francophone de Comptabilité à Montpellier, en mai 2011

¹² Les conflits entre les normes, la prolifération des normes et le non respect des normes sont les principaux arguments mis en exergue par plusieurs auteurs dont Savall et Zardet (2005), ces derniers étant à l’origine du concept de la « tétranormalisation ». Selon ces auteurs, les normes enserrent l’entreprise et réduisent sa capacité d’adaptation à un environnement mouvant. La recherche sur la tétranormalisation est une proposition d’harmonisation des normes, de façon assurer leur cohérence sur quatre plans fondamentaux : normes comptables et financières, normes du commerce international, normes sociales et normes de qualité-sécurité-environnement.

1.1.2. Le concept d’universalité et de robustesse de la norme

Les travaux de Karl-Otto Apel et Jürgen Habermas, philosophes et sociologues allemands, ont contribué à faire évoluer la dimension éthique de la norme et son concept d’universalité. Selon Apel (1994)¹³, pour qu’une norme soit qualifiée d’universelle, elle doit être appliquée en vue de satisfaire les intérêts de tout un chacun. Mais cette norme imposée dite universelle sera validée si les conséquences et les effets secondaires résultant de son application sont acceptés sans contrainte dans une discussion réelle par tous les concernés. Ainsi, l’effort doit porter sur la réception de la norme produite et ses conséquences. Selon Habermas (1996)¹⁴, au lieu d’imposer une norme que l’on veut universelle, il est fondamental de soumettre à discussion cette norme à tous les autres afin d’examiner sa prétention à l’universalité. Ainsi, l’attention doit porter sur la procédure ou les conditions d’élaboration de la norme.

Ce qui fait qu’une norme est validée comme universelle, c’est la réception de la norme produite selon Apel (1994) alors que pour Habermas (1996) c’est la procédure d’élaboration de la norme.

Habermas (1996) est à l’origine de l’éthique procédurale qui connaît un très grand succès aujourd’hui pour résoudre les problèmes éthiques auxquels sont confrontées les organisations. Les critères élémentaires de l’éthique procédurale sont : discussion publique, rationalité critique, liberté, égalité. La normalisation ne peut procéder que d’un débat ou d’une discussion entre les représentants des différentes parties prenantes, débat visant à l’intercompréhension et, in fine, à une entente normative.

A titre d’exemple, nous pouvons en déduire que le normalisateur comptable international, l’IASB (*International Accounting Standards Board*), a justement respecté ces critères de l’éthique procédurale pour faire accepter les normes comptables internationales. Cet organisme propose un projet de norme et déclenche une discussion publique et une rationalité critique, par le biais des exposés-sondages, tout en respectant les principes de liberté et d’égalité, dans la mesure où tout citoyen, individuellement ou collectivement, peut librement participer à la discussion et faire part de son point de vue. Les critères de l’éthique procédurale étant respectés « en apparence » par l’IASB, les IFRS sont effectivement validées par les firmes et les instances européennes et nationales, seules quelques normes comme l’IAS 39 relatives aux instruments financiers sont partiellement remises en cause suite à la crise des *subprimes* de 2008 et ont fait l’objet de réajustement.

Le Manh-Bena (2009) concède une certaine transparence au processus de consultation de l’IASB, le *due process*, mais cette procédure ne garantirait pas une participation équilibrée de toutes les parties prenantes. Cette démarche rituelle mais officielle, que Burlaud et Colasse (2010) qualifient de *légitimité procédurale*, permet une participation des acteurs disposant uniquement de ressources financières et intellectuelles importantes.

¹³ Voir son ouvrage « Ethique de la discussion », p 78.

¹⁴ Voir son ouvrage « Morale et communication », p 88.

Colasse (2011) et Burlaud et Collasse (2010) remettent en cause la composition de l’actuel normalisateur comptable international, l’IASB, soit parce qu’il est formé d’experts acquis majoritairement à une vision boursière de l’entreprise de par leur expérience en grands cabinets, soit parce ces professionnels de la normalisation sont essentiellement de culture anglo-saxonne et de formation économique néoclassique. Cette dépendance de groupe inconsciente tendrait à se concrétiser par une entente naturelle dans le contenu des normes.

Indépendamment de ces deux arguments convergents, les IFRS sont validées en tant que normes puisque déjà reconnues dans plus de cent pays, mais pas encore en tant que normes universelles, objectif que tente d’atteindre l’IASB. L’universalité des normes comptables internationales se rapproche malgré tout à grand pas, surtout si les Etats-Unis décident en 2016 de substituer leurs normes nationales, US GAAP, en faveur des IFRS¹⁵. Comme le précisait Philippe DANJOU, membre de l’IASB, lors du 32^{ième} Congrès de l’Association Francophone de Comptabilité à Montpellier, en mai 2011, 50% de la capitalisation boursière mondiale présente les comptes selon le référentiel IFRS. Il ajoute également que l’objectif de l’IASB de 2011 à 2016 est de faire adopter les normes IFRS dans 150 pays. En outre, la perspective à long terme de cet organisme normalisateur est « *de devenir Le normalisateur mondial* » avec « *A single set of high quality global accounting standards* ».

Outre le concept d’universalité, le concept de robustesse s’applique également à la norme. L’utilité du concept de robustesse d’une norme permet de déterminer quelle norme aura une influence sur le comportement d’une organisation. Legro (1997) propose trois critères pour juger de la « robustesse d’une norme » : spécificité, durabilité et concordance. La spécificité (clarté et simplicité) conditionne l’interprétation de la norme par les organisations. La durabilité définit la durée depuis laquelle la norme est en application et la façon dont elle fait face aux défis visant à son interdiction. La concordance correspond au niveau d’acceptation de la norme parmi les organisations. L’auteur soutient qu’une norme est efficace lorsqu’elle est claire, simple, durable et amplement acceptée, c’est-à-dire robuste. Il précise « *Norms that are more robust will be more influential regardless of whether the dependant variable is identity, interests, individual behavior, or collective practices and outcomes* »¹⁶.

Ce concept de robustesse de la norme semble également partagé par Finnemore et Sikkink (1998). Selon ces auteurs, les deux principales qualités des normes qui déterminent leur influence sont la forme de la norme (clarté et spécificité) et le contenu de la norme (principes véhiculés). Tout comme Legro (1997), les auteurs estiment que des normes claires, précises, anciennes et « universelles¹⁷ » sont efficaces.

¹⁵ Suite à une décision éventuellement favorable en 2014, les firmes américaines devront basculées en normes IFRS dès 2016.

¹⁶ Cf Legro (1997) p 34-35.

¹⁷ Finnemore et Sikkink (1998) soutiennent que l’universalité des normes fait référence à ce qui est « bon pour tout le monde et à tous les endroits », mais cette vision est associée, selon eux, aux normes occidentales.

Selon Thieberge (2003), une loi est une règle de droit écrite, générale et permanente, élaborée par le Parlement qui se doit d’être conforme aux normes qui lui sont supérieures, tels que les traités internationaux et les directives européennes. Ainsi, la loi est une règle contraignante et obligatoire et fait partie du droit dur (*Hard Law*). Au contraire, une norme est une règle de portée générale non obligatoire et non contraignante, mais qui cependant est dotée d’une certaine efficacité juridique de fait et appartient au droit souple (*Soft Law*). La rédaction de multiples principes, codes, chartes, recommandations, avis par des associations ou organisations professionnelles à caractère international, communautaire ou national ou bien encore des entreprises, contribue à la prolifération de ce *droit souple*¹⁸.

1.1.3. Les principaux organismes de normalisation actuels

La normalisation du comportement des firmes s’organise sur des bases nationales produisant des structures différentes d’un pays à l’autre, l’Europe ayant développé des systèmes normatifs sensiblement différents de ceux présents aux Etats-Unis.

La construction européenne a progressivement conduit au développement des structures nationales de normalisation qui partagent les mêmes principes et dépendent d’un même organisme. Le plus souvent, cet organisme national est privé et à but non lucratif (associations, fondations ou institutions équivalentes) et bénéficie d’une double reconnaissance : une reconnaissance par les firmes et donc le marché et une reconnaissance par les pouvoirs publics sous différentes formes : charte royale au Royaume-Uni, relations contractuelles en Allemagne, cadre réglementaire en France, en Espagne, en Belgique ou en Autriche et les services de l’Etat comme au Portugal ou en Irlande.

A titre d’exemple, en France, l’association française de normalisation (AFNOR) créée en juin 1926, est à vocation générale (qualité, environnement, santé, matériaux, audit, etc...) et habilitée à délivrer la marque NF, marque nationale de conformité aux normes dès 1939. Dans le cadre particulier du développement durable, le guide SD 21000 propose des règles et des procédures de certification qualité et management environnemental. L’autorité des normes comptables (ANC) créée en janvier 2009 est le régulateur comptable unique puisqu’elle remplace le conseil national de la comptabilité (CNC) créé en 1957 et le comité de la réglementation comptable (CRC) créé en 1998. Le Comité de la réglementation bancaire et financière (CRBF) créé en 1984 et la Commission de la réglementation du Conseil national des assurances (CNA) ont été remplacés en 2003 par le Comité consultatif de la législation et de la réglementation financière (CCLRF), ce dernier étant chargé de donner un avis sur les propositions de normes bancaires, financières et des assurances, sur saisine du ministre chargé de l’économie.

¹⁸ Il existe différentes définitions du droit souple. Thieberge (2003) distingue trois possibles facettes du droit souple : « droit flou (sans précision), droit doux (sans obligation) et droit mou (sans sanction) [...] ».

La vision américaine de la normalisation est tout autre dans la mesure où il n’existe pas une réelle structure centrale. Bien au contraire, la coexistence d’un très grand nombre d’organismes de normalisation concurrents, estimé à environ 600, est perçue comme saine dans une économie de marché. Toutefois, 80% des normes mises à disposition du public sont élaborés par une vingtaine d’organismes américains (Grignou, 2002). Ces organismes spécialisés dans la création de normes sont essentiellement privés et très dépendants des ventes des normes et prestations associées. Ils sont soit à vocation générale¹⁹ soit au contraire spécialisés à un secteur d’activité ou à un produit. Toutefois, dans le cadre des normes comptables américaines, le Comité des normes comptables et financières (FASB, *Financial Accounting Standards Board*) est une association à but non lucratif, non gouvernementale, créée en 1973, dont le but est de développer les principes comptables des Etats-Unis dans l’intérêt du public.

Très récemment, l’administration américaine a intensifié son rôle de régulateur sur le marché des « normes ». Pour la première fois depuis sa création en 1918, l’institut national américain des normes (ANSI)²⁰ a reçu une subvention publique durant l’année 2000. Cet institut ne développe pas de normes propres mais a pour principale mission d’accréditer des organismes de normalisation américains. En contre partie de subventions publiques, l’ANSI a dû se doter d’une stratégie nationale de normalisation, renforcer la légitimité des organismes de normalisation américains, entériner comme une norme américaine des normes développées par des organismes qu’il a accrédités et intensifier la coopération entre les secteurs privés et publics.

Parallèlement aux structures nationales, des organismes internationaux de normalisation se sont développés. L’organisation mondiale de la normalisation, ISO, a été créée en 1947 afin de favoriser le commerce mondial des marchandises et des services. Elle est à vocation générale et une Fédération d’organismes nationaux de normalisation, l’AFNOR en est le membre français. Les normes ISO tiennent une place éminente dans le domaine du management de système de la qualité (séries ISO 9000), le management de systèmes environnementaux (séries 14000) et de l’évaluation de la conformité. Fondé en 1973 à Londres par les instituts comptables de dix pays²¹, l’IASB (*International Accounting Standards Committee*)²² a pour objectifs d’élaborer et de publier des normes internationales d’information financière pour la présentation des états financiers ainsi que de promouvoir leur utilisation et leur généralisation à l’échelle mondiale. Concernant les normes prudentielles, le Comité de Bâle a été institué en 1974 par les gouverneurs des banques centrales du Groupe des dix. Il rassemble aujourd’hui treize pays dont les Etats-Unis, le Japon et la France et se présente sur le plan juridique comme un simple forum.

¹⁹ L’ASTM International (American Society for Testing and Marterials), l’une des plus importantes organisations, qui a publié des normes notamment dans le domaine des jouets, des matériaux ou des dispositifs médicaux.

²⁰ American National Standards Institute

²¹ Australie, Canada, France, Allemagne, Japon, Mexique, Pays-Bas, Royaume-Uni, Irlande et Etats-Unis.

²² L’IASB est le successeur de l’IASC depuis 2001.

La normalisation régionale est postérieure à l’émergence de la normalisation internationale. L’Europe est la seule région réellement dotée à ce jour d’un véritable système régional. Trois organismes constituent actuellement le système européen de normalisation :

- le CENELEC (Comité européen de normalisation électrotechnique) créée en 1959,
- le CEN (Comité européen de normalisation) à vocation générale, créé en 1961 et
- l’ETSI (European Standards Telecommunication Institute) créée en 1988.

Parmi ces trois organisations européennes de la normalisation, le CEN est la plus importante (Hyenne, 2002). Elle est une association privée à but non lucratif qui propose des normes devant être approuvées par l’ensemble des organismes nationaux de normalisation de l’Union européenne qui la composent (l’AFNOR est le membre français).

L’Europe a, depuis l’origine, fait le choix d’une normalisation compatible avec la normalisation internationale.

1.2 L’IMPACT DES NORMES SUR LE COMPORTEMENT DES ORGANISATIONS : LES EVOLUTIONS RECENTES ET LES PERSPECTIVES GLOBALES

1.2.1 Evolution dans le contenu des normes face aux nouvelles exigences de gouvernance, sociétales, prudentielles et comptables

La nature intrinsèque d’une norme nécessite une mise à jour régulière face aux évolutions des organisations et de leur environnement.

Les normes comptables internationales ont pour objectif de donner une information uniforme, fiable, pertinente et reflétant au mieux la situation financière et patrimoniale des entreprises, ce qui permet une comparabilité de leurs états financiers en gommant les spécificités normatives nationales. Aux normes IAS, se sont succédées les normes IFRS pour les sociétés européennes cotées depuis 2005 (IFRS *full*), qui seront suivies par une version plus légère pour les PME²³ (IFRS-PME). Le référentiel comptable pour les PME sera autonome par rapport aux normes IFRS *full*, avec surtout une plus grande simplification dans les obligations de comptabilisation et les méthodes d’évaluation, ainsi qu’une réduction significative du volume des informations à fournir. Afin de limiter les lourdeurs du *reporting* pour les PME, les normalisateurs comptables ont décidé que le contenu de la norme IFRS-PME sera révisé tous les trois ans. Outre les pays de l’Union européenne, plus d’une centaine de pays ont décidé d’appliquer les normes comptables internationales, notamment le Canada depuis le 1^{er} janvier 2011 et peut être les Etats-Unis dès 2016.

²³ Les PME représentent 95% des entreprises selon l’OCDE.

Parallèlement aux normes IFRS, le contenu des normes comptables internationales du secteur public, nommées IPSAS²⁴, s’inscrit également dans un processus d’évolution régulier, toujours selon les principes de l’éthique procédurale : discussion publique, rationalité critique, liberté, égalité, par le biais des exposés-sondages. Le référentiel IPSAS tente d’imposer à tous les organismes publics, Etats, collectivités publiques (municipalités, hôpitaux, universités, centre de recherche) et organisations internationales (l’OCDE, la Commission européenne, l’ONU, l’OTAN, etc...) de fournir des états financiers semblables afin de contribuer à rehausser la transparence de l’information financière présentée.

Les 31 normes IPSAS relatives à la comptabilité d’engagement se fondent sur les normes IFRS dans la mesure où les exigences contenues dans ces normes appliquées aux organisations privées peuvent s’appliquer également aux organisations du secteur public. Pour autant, ces normes conçues par et pour les pays développés, sont adoptées par une majorité de pays en voie de développement, sans questionnement sur leur applicabilité par rapport aux caractéristiques socio-économiques ou législatives de leur pays, alors que ces mêmes normes font l’objet d’intenses débats au niveau des pays développés et sont difficilement adoptées en l’état. Ces normes internationales de comptabilité du secteur public sont adoptées dans leur intégralité par une minorité de pays développés notamment la Suisse depuis 2007, l’Espagne depuis 2008 et le Canada depuis 2011.

Le contenu des normes prudentielles a également profondément évolué durant ces trois dernières décennies, et ceci qu’il s’agisse aussi bien des normes de fonds propres des organisations bancaires que des normes de garantie des dépôts bancaires.

L’élaboration de normes de fonds propres a été motivée par des considérations de risque systémique, de menaces du mécanisme des paiements et plus précisément, par les incitations d’endettement et de prise de risques des banques. Les normes de fonds propres devaient s’appliquer initialement aux banques des pays membres ayant une forte activité internationale. Suite aux faillites bancaires à la fin des années 80 aux Etats-Unis et au début des années 90 en Europe du Nord et au Japon, ces normes, surnommées « l’adéquation des fonds propres » ont été les premières à faire l’objet d’une mise en œuvre rapide et intégrale. Le contenu de ces normes internationales de capital s’est largement densifié avec les accords de Bâle I et notamment ceux de Bâle II en 2004 pour une meilleure prise en compte des risques de marché. En septembre 2010, ces normes ont à nouveau fait l’objet d’une extension suite aux accords de Bâle III pour un relèvement du niveau et de la qualité des fonds propres des établissements bancaires, avec une mise en place graduelle de ces normes qui débutera en 2013 et devra se finaliser en 2019²⁵.

²⁴ International Public Sector accounting standards.

²⁵ Le Comité de Bâle exige des banques que leurs « fonds propres durs » ou « fonds propres de meilleure qualité », nommé également le ratio Tier One, représenteront 4,5% de leurs actifs en 2015 (contre 2% avec Bâle II), avec un matelas de sécurité supplémentaire de 2,5 % à constituer d’ici 2019, soit 7% au total des activités de marché et de crédit des banques. Le relèvement du ratio de 7% reste inférieur aux exigences du marché. La plupart des banques

Afin de se garantir le plus efficacement possible des risques supportés par les établissements bancaires, les banques centrales de plus de 120 pays ont récemment décidé d’appliquer les principes de base issus des accords de Bâle II et III.

Outre les normes de fonds propres bancaires, les normes relatives à la garantie des dépôts bancaires ont également vu leur contenu évolué. L’interdépendance des flux bancaires au niveau mondial est telle que les impacts de la faillite d’une banque se propagent auprès d’une multitude d’autres banques dans le monde, à une vitesse encore plus exponentielle aujourd’hui qu’il y a vingt ans. Le système de garantie des dépôts n’a pas pour seule raison d’être le souci de la protection des épargnants : il contribue à préserver le rôle crucial du système bancaire dans le système des paiements, plus précisément dans la fonction d’assurance de liquidité que remplissent les banques. La garantie des dépôts permet d’éviter les risques de retraits excessifs des déposants et les ruées bancaires qui pourraient compromettre la stabilité du système financier dans son ensemble. A l’exception des Etats-Unis et de la Norvège, où les systèmes de protection des dépôts bancaires datent respectivement des années 30 et 60, les systèmes d’assurance des pays européens ont été créés plus tardivement, vers les années 70.

Depuis cette période, les réformes relatives aux systèmes de garantie des dépôts sont sans cesse améliorées et permettent ainsi de normaliser, de façon plus restrictive aujourd’hui, le comportement des établissements bancaires. Selon les pays, en plus d’un « fond commun » de garantie des dépôts, certains normalisateurs nationaux imposent aux organisations bancaires, depuis une quinzaine d’années environ, de souscrire à un « fond privé » de garantie des dépôts, avec le paiement, ex-ante ou ex-post de primes fixes ou de primes variables. Ce renouvellement régulier du contenu des normes de garantie des dépôts auxquelles sont soumis les organismes bancaires est inextricablement lié aux fréquentes évolutions du contenu des normes de fonds propres. Des primes d’assurance des dépôts, exprimées en fonction de la prise de risques des banques, peuvent être assimilées à un complément appréciable des normes de fonds propres, pondérées selon le risque.

Les normes de gouvernance et les normes sociétales sont également en perpétuelle révision et leur contenu est sans cesse densifié. Elles révèlent l’exigence sociale d’un meilleur encadrement légal des activités commerciales des organisations. Pour autant, l’idée de garantir le comportement prudent, légal et responsable des entreprises, de leurs dirigeants et de leurs employés n’est pas nouvelle. Dès le début du XXème siècle, des organisations professionnelles ont rédigé des normes minimales, communément appelés *codes volontaires* ou *codes de conduite* tels que le *Code d’éthique* de l’Association of Consulting Management Engineers adopté en 1933. Durant les années 70, certaines multinationales américaines se sont même dotées de *codes privés* à la suite de scandales liés à la corruption pour rappeler les règles légales.

européennes visent déjà les 7%. De plus, elles devront constituer des « coussins contracycliques » (constitués de résultats mis en réserve en haut de cycle, ils seraient utilisés en cas de crise et aussitôt reconstitués en période faste).

L’intensification du commerce international, qui a mis en exergue les limites de droits nationaux et ainsi l’absence de droit commercial mondial, est à l’origine de cette montée en puissance de codes privés définis unilatéralement par les multinationales. Dans les années 90, à la suite de plaintes déposées par des organisations non gouvernementales, certaines multinationales, comme Nike ou Reebok, choisirent de se doter d’un *Code de bonne conduite* afin de convaincre le public qu’elles s’engageaient volontairement à respecter des normes protectrices des droits de l’Homme et s’opposaient fermement à l’emploi de très jeunes enfants par leurs fournisseurs. Face à l’impact positif sur le public de ces codes de bonne conduite, de très nombreuses sociétés ont, par mimétisme, entrepris la même démarche. Ces codes privés permettent la création de normes destinées à répondre à une exigence sociale d’une plus grande éthique au sein des entreprises. En parallèle de ces codes de bonne conduite, d’autres codes volontaires, plus connus sous le nom de *Code de gouvernance d’entreprise* ont émergé. Les entreprises doivent être financièrement et juridiquement responsables, mais également capables de prouver que leurs dirigeants et leurs employés répondent à des normes de gouvernance d’entreprise toujours plus strictes et plus détaillées.

Ainsi, le contenu de ces codes s’est progressivement étoffé. Alors que les premiers codes ne traitaient que des conditions de travail, la nouvelle génération de codes aborde de nombreux autres sujets comme par exemple la protection des actionnaires ou des consommateurs ou bien encore le respect de l’environnement, permettant aux grands groupes de faire face à des scandales financiers ou environnementaux qui heurtèrent l’opinion publique (Belot, 2003). A l’origine outils de communication défensive des entreprises, ces codes privés se sont transformés en outil de marketing offensif.

Outre ces codes privés et volontaires définis unilatéralement par les multinationales, d’autres codes de gouvernance ont été rédigés, mais à la demande des instances nationales. Aguilera et Cuervo-Cazurra (2004) démontrent une croissance quasi-exponentielle des codes de gouvernance²⁶ à partir du milieu des années 1990, le premier étant le rapport britannique Cadbury en 1992, suivi du « UK combined code on Corporate Governance » en 2003. En parallèle, est apparu le rapport Dey au Canada, le rapport Treadway aux Etats-Unis. En France, plusieurs rapports dont le premier rapport Viénot de 1995 ont eu pour objectif d’émettre des recommandations normatives sur la gouvernance des entreprises, en particulier pour renforcer l’indépendance des administrateurs et contrôler les décisions du président du conseil d’administration. Le rapport Bouton (2002) a succédé aux deux versions du rapport Viénot (Viénot I en 1995 et Viénot II en 1999). L’AFEP²⁷ et le MEDEF ont également publié, en octobre 2003, un document intitulé « Principes de gouvernement d’entreprise »²⁸.

²⁶ Près de 200 codes ont été recensés par l’European Corporate Governance Institute (ECGI).

²⁷ AFEP : Association Française des Entreprises Privées.

²⁸ Le code AFEP-MEDEF a été complété par diverses recommandations en 2008 et 2009.

Ces différents rapports « de bonne gouvernance » ont pour pierre angulaire le rapport du comité Cadbury (1992). L’Union Européenne exerce également une certaine influence relative aux « meilleures pratiques » de gouvernance par le biais du rapport Winter (2002), visant notamment à renforcer les droits des actionnaires face aux comportements peu scrupuleux de certaines équipes dirigeantes. Ce rapport Winter a été suivi par un plan d’action européen en mai 2003, puis une recommandation en février 2005 par la Commission européenne.

Les normes de gouvernance, sociétales, prudentielles et comptables voient ainsi régulièrement leur contenu évolué afin de répondre aux nouvelles exigences auxquelles font face les organisations. Toutefois, le contenu de certaines de ces normes fait l’objet d’une remise en cause.

1.2.2. Une remise en cause partielle des normes

Cette mise à jour permanente des normes est qualifiée de « prolifération » des normes par certains auteurs dont Savall et Zardet (2005). Autre critique mise en évidence à l’encontre des normes, est le caractère contradictoire de certains corps de normes (Collasse, 2002). Les normes les plus régulièrement citées pour étayer leur raisonnement sont les normes comptables et les normes prudentielles. Dès lors que nos travaux de recherche ont porté tout précisément sur ces deux corps de normes, nous proposons de développer notre point de vue pour replacer le débat dans une autre perspective.

Suite à la crise économique et financière de 2008, si la norme IAS 39 relative aux actifs financiers comptabilisés en juste valeur avait fait l’objet d’une application stricte et immédiate, les banques auraient été contraintes de constater des dépréciations qui auraient fortement détérioré leurs bénéfices. Les conséquences auraient été une forte diminution de leurs capitaux propres et un non-respect des normes internationales de capital imposées par les Accords de Bâle II. Ainsi, l’application de la norme IAS 39 aurait accentué le risque de faillite de certaines banques et par la même le risque systémique. L’IASB a immédiatement procédé à l’amendement de cette norme afin de permettre aux banques de reclasser ces actifs « risqués » dans une autre catégorie ne nécessitant pas une évaluation en juste valeur, ce qui a donné naissance à une nouvelle norme l’IFRS 9²⁹.

Effectivement, Bernard Collasse (2011)³⁰ nous interpelle « *A quand la nouvelle norme qui remplacera l’IFRS 9 et à quand celle qui remplacera à son tour cette nouvelle norme ?* », mais n’est ce pas l’objet de toute norme de s’adapter aux évolutions des organisations et de leur environnement, et de voir son application réduite ou étendue selon son efficacité ?

²⁹ L’IFRS 9 ne sera en application qu’à partir du 1^{er} janvier 2013 au sein de l’Union européenne.

³⁰ Collasse (2011), p160.

Outre cette mise à jour constante des normes, qui déroutent certains chercheurs, cet exemple avec l’IAS 39 permet de mettre en exergue l’incompatibilité partielle de deux corps de normes internationales, les normes de capital et les normes comptables.

Pourquoi cette incompatibilité est-elle partielle ? Il est vrai qu’une banque « saine » a la spécificité d’être structurellement beaucoup plus endettée qu’une firme industrielle « saine ». Cette différence structurelle suggère une grande vigilance sur le montant mais aussi la qualité des fonds propres. Une légère modification dans la structure ou la qualité des fonds propres peut remettre en cause la solvabilité d’une banque. De plus, la nature intrinsèque des actifs et des dettes d’une banque accentue leur sensibilité aux turbulences économiques. Les actifs des banques sont relativement illiquides, alors que leurs dettes sont presque des instruments de court terme. Ce déséquilibre de liquidité, dettes liquides et actifs peu liquides, assujettit spontanément la banque aux ruées et paniques bancaires et à une instabilité permanente. D’où la nécessité, voire l’intérêt général, de soumettre les banques à des normes de fonds propres contraignantes.

Cette incompatibilité est ainsi partielle parce qu’elle concerne à l’origine une catégorie de banques bien précise, les banques de financement et d’investissement, qui elles-mêmes détiennent une catégorie particulière d’actifs dans une proportion importante, « les actifs détenus à des fins de transaction »³¹ et les « actifs disponibles à la vente »³². Seuls ces actifs devaient être comptabilisés en juste valeur c’est à dire en valeur de marché. Les prêts et les créances émis par les banques échappent à ce mode d’évaluation.

Du fait de la propagation de cette crise financière à toutes les autres banques et de la crise de confiance des déposants, cette incompatibilité entre ces deux corps de normes est apparue « générale », alors que seule l’application de la norme IAS 39 pour une catégorie spécifique d’actifs financiers nécessitait un réajustement.

Il est inutile de préciser que cette norme IAS 39 a été appliquée à l’ensemble des firmes cotées, quels que soient leur secteur d’activité et leur pays d’origine adhérent à ces normes internationales. Les entreprises, autres que les institutions bancaires, ont très peu ressentie l’impact négatif en période de crise boursière de la seule norme IAS 39. Une fois cette incompatibilité partielle corrigée par l’amendement de la norme IAS 39 et la naissance de la norme IFRS 9, ces deux corps de normes internationales, les normes de capital et les normes comptables, ne peuvent plus être, à ce jour, considérées en conflit.

³¹ Ces actifs doivent être évalués à la juste valeur, les variations de juste valeur étant constatées dans le compte de résultat.

³² Ces actifs doivent être évalués à la juste valeur, les variations de juste valeur n’étant pas constatées dans le compte de résultat, mais en capitaux propres.

Ainsi cette crise économique et financière de 2008 illustre les limites de tout processus normatif, dès lors que son « esprit » n’est pas partagé par tous : les normes peuvent se heurter aux mutations engendrées par l’innovation et ainsi générer des stratégies de contournement qui en relativisent la portée, ce qui nécessite un processus d’adaptation continu.

Mais la nature même d’une norme n’est-elle pas justement d’être mise à jour régulièrement face aux évolutions des organisations et de leur environnement, ce qui à notre avis contribue à respecter les trois critères permettant de juger de la robustesse d’une norme : spécificité, durabilité, concordance (Legro, 1997).

1.2.3. Un retour du politique

La légitimité d’un organisme de normalisation est cruciale dans la mesure où elle conditionne celle des normes qu’il émet et la confiance de leurs utilisateurs. Une norme sera adoptée d’autant plus volontairement que la légitimité du normalisateur sera reconnue.

Les premières propositions de normes internationales relatives à l’adéquation des fonds propres bancaires, aux systèmes de garantis des dépôts et à la qualité de l’information comptable ont commencé à être proposées dès le début des années 70. Hasard du calendrier ou pas, l’émergence de ces normes a coïncidé avec la mise en place du projet d’harmonisation du droit commercial des pays membres de la Communauté économique européenne (CEE). Un jeu de contre-pouvoir se mettait progressivement en place entre les organisations politiques (Etats et organisations intergouvernementales) et les organisations professionnelles (IASC³³ ou Comité de Bâle).

La plupart des organisations internationales de normalisation bénéficie actuellement d’une double légitimité : professionnelle et politique.

L’internalisation de ces normes internationales dans les pays européens a pu se concrétiser dans un premier temps grâce à cette légitimité professionnelle. Ces normes étaient promues par des associations professionnelles nationales³⁴ qui elles-mêmes étaient membres de ces organisations internationales. Elles étaient plus souples, moins contraignantes et faisaient primer la prévention et le contrôle en amont sur la sanction *a posteriori*. Toutefois, ces normes étaient essentiellement mises en œuvre par des organismes privés pour les normes comptables internationales ou par des comités informels pour les normes prudentielles et les normes de gouvernance³⁵, tous d’origine professionnelle. Ces normes internationales ne rentraient nullement en conflit avec les normes nationales. Par la suite, cette légitimité professionnelle s’est vue renforcée par une légitimité politique.

³³ International Accounting Standard Committee (IASC), suite à sa réforme de 2001, est devenu l’IASB.

³⁴ En France, l’ordre des experts-comptables et comptables agréés (OECCA), le directeur de la Banque de France...

³⁵ A titre d’exemple, le comité Cadbury a rédigé en 1992 un rapport sur les codes de gouvernance d’entreprise portant le même nom.

Ces organisations professionnelles normalisatrices privées se sont vues attribuer cette légitimité politique qui leur manquait suite à l’élaboration et l’application de directives européennes. L’influence ou la main mise du politique sur le processus normatif devenait quasi inexistante.

- Concernant les normes comptables, les instances européennes n’ont pas hésité à renoncer à adopter leurs propres normes comptables pour les sous-traiter, par l’intermédiaire de directives européennes³⁶, à un organisme réglementaire privé, l’IASB, renforçant ainsi la légitimité de ce dernier ainsi que l’expertise des membres qui le composent. Les normalisateurs nationaux se sont vus attribuer le rôle de traducteur de normes comptables élaborées par des instances internationales (Bessire, 2010).
- Pour ce qui est des normes prudentielles, les instances européennes ne se sont pas investies dans l’adoption de leurs propres normes de fonds propres et ont préféré les déléguer au Comité de Bâle suite à l’application de plusieurs directives européennes dont celle de juin 2006, ce comité étant un simple forum sur le plan juridique.
- Quant à l’importance accordée aux mécanismes de gouvernement d’entreprise, celle-ci s’est également traduite par l’émergence de normes, visant à expliquer les « meilleures pratiques » de gouvernance. Ces normes se sont matérialisées dans un premier temps, par la publication de très nombreux rapports à la demande des instances nationales, essentiellement inspirés du rapport du Comité Cadbury (1992), puis par l’élaboration d’un ensemble de « codes de bonne conduite » destiné aux dirigeants d’entreprise, contenant des recommandations se voulant comme un « idéal » à atteindre (Wirtz, 2005). L’émergence de ces normes implique un changement de la gouvernance telle qu’elle est, vers la gouvernance telle qu’elle devrait être. Cette dilution de l’influence politique a été renforcée par la Directive européenne (2006/46) sur les « meilleures pratiques » de gouvernance qui exigeait d’être transposée en droit national dès 2008.

Pour autant, les responsables politiques des pays membres du G20 et l’Union européenne ont du intervenir auprès de l’IASB, suite à la crise de 2008, pour que les normes IAS 39 « Instruments financiers » et IFRS 7 « Présentation des instruments financiers » soient modifiées, en raison de leurs impacts négatifs sur le secteur bancaire et l’économie réelle. L’intervention massive des Etats et des organisations intergouvernementales dans l’économie a fragilisé la légitimité du normalisateur comptable international. Cette instabilité économique persistante tendrait à favoriser un retour du pouvoir politique dans le processus de production normative.

A titre d’exemple, depuis janvier 2011, l’EBA (*European Banking Authority*) contrôle le secteur bancaire européen pour le compte des institutions politiques de l’UE. En France, l’Autorité des normes comptables (ANC), créée en 2009, n’a qu’un pouvoir de proposition puisque les normes doivent être homologuées par un arrêté ministériel. Les normalisateurs bancaires et financiers français³⁷ sont chargés de donner un avis sur les propositions de normes bancaires, financières et des assurances et sont placés sous la tutelle du ministre chargé de l’Economie.

³⁶ Règlement n°1606/2002 du Parlement européen et du Conseil.

³⁷ Le comité consultatif de la législation et de la réglementation financière (CCLRF)

Le retour du politique dans la normalisation comptable internationale est souhaitable selon Burlaud et Colasse (2010) mais empreint d’une influence négative pour Raffournier (2011). Ce dernier estime que l’intervention du politique est rarement neutre dans la mesure où il tend toujours à privilégier une catégorie particulière d’utilisateurs au détriment des autres.

Si le normalisateur est contrôlé par le pouvoir politique, deux principes disparaissent :

- le principe de l’éthique procédurale, par le biais des exposés sondages, destiné à assurer une certaine transparence aux débats. Ainsi, il laisse place à l’opacité qui caractérise souvent les débats politiques.
- Le principe de la neutralité de la norme qui implique en amont une neutralité de la gouvernance du normalisateur et une indépendance que lui garantit celle-ci.

Mais le processus d’internationalisation de la normalisation comptable et prudentielle est à un degré d’avancement tel, que le retour du politique sur la scène mondiale est considéré comme illusoire puisque les organisations politiques tardent à émerger, contrairement aux organisations professionnelles (Collasse, 2011 ; Raffournier, 2011).

Cette approche conceptuelle de notre domaine de recherche, la norme et la normalisation, axe central de l’ensemble de nos travaux, suivie d’une présentation des évolutions récentes et des perspectives globales relatives à l’impact des normes sur le comportement des organisations, nous permet à présent de réaliser une synthèse de nos voies de recherche.

Cette synthèse sera abordée sous l’angle transversal de quatre axes de développement, sachant que parmi nos différents travaux de recherche, plusieurs d’entre eux peuvent simultanément se retrouver dans chacun de ces axes :

D’une adoption volontaire des normes à une adoption obligatoire.

La qualité de l’information comptable des organisations publiques et privées.

Procyclicité et volatilité : impacts des normes prudentielles et comptables.

La normalisation : performance et création de valeur des organisations.

2. NOS VOIES DE RECHERCHE

2.1 D’une adoption volontaire des normes à une adoption obligatoire

Les dispositions tendant à promouvoir l’éthique dans les entreprises sont réunies au sein d’un recueil appelé souvent *Code de bonne conduite*, *Code d’éthique des affaires*, *Code de principes de l’entreprise* ou bien encore d’un *Code général d’entreprise*. Lors de l’élaboration de ces codes privés, les sociétés cherchent-elles à s’imposer de nouvelles normes plus strictes que celles imposées par la loi ou s’agit-il de normes équivalentes à des dispositions de droit *dur* ? L’élaboration de ces codes privés s’inscrit-elle dans une adhésion réelle des sociétés à de « meilleures pratiques » de gouvernance et de valeurs éthiques ou s’agit-il tout simplement d’une adhésion superficielle de ces normes ? De par une exigence éthique des affaires plus intense durant ces dernières années, ces normes font-elles toujours l’objet d’une adoption volontaire, ou s’est-il produit une évolution vers une adoption obligatoire ?

L’objectif initial de toute société privée est une recherche permanente de profit, qui a donc tout intérêt à être régie par des règles les plus souples possibles, qu’elle s’impose à elle-même, que par des lois beaucoup plus strictes. Et pourtant, les sociétés n’hésitent pas à employer le terme *code*, terme emprunté au droit dur. Il a une connotation juridique très forte et son utilisation par les sociétés ne semble pas anodine. En employant de telles appellations, les sociétés privées créent une confusion dans l’esprit des parties prenantes et du public en général. D’une certaine manière, l’emploi de ce terme *code* laisse à penser que les entreprises disposeraient du pouvoir de choisir les normes applicables au sein de leur structure, des normes qu’elles auraient elles-mêmes créées au même titre que la loi. Ces normes, regroupées au sein d’un code élaboré par une firme, ont vocation à régir les activités de la société mère, de ses filiales, mais aussi parfois celles de leurs partenaires commerciaux, comme par exemple leurs sous-traitants³⁸.

Ces codes privés sont ainsi présentés comme dotés d’un certain degré de généralité. Cette apparence de production de normes privées équivalentes à du droit *dur* accentue cette impression de proximité avec la loi, proximité qui se manifeste également dans le contenu de ces codes. En effet, ces codes portent sur des sujets qui sont traditionnellement traités par le droit *dur* tels que « les droits de l’Homme », les « discriminations », « la vie privée », la « dignité », l’« égalité », ou encore la « sécurité ».

³⁸ Extrait du *Code d’éthique 2010* de Valéo : « Valéo et ses filiales se sont assignés comme règle constante d’exercer et de développer leurs activités dans le respect des lois et règlements dans les pays où sont exercées ces activités. (...) Le groupe Valéo veille à ce que ses fournisseurs ou partenaires souscrivent à la même exigence ».

A titre d’exemple, quelques extraits du *Code d’éthique 2010* de la société Valéo stipule : « *Le groupe Valéo se conforme aux lois nationales applicables en matière de discriminations. Notamment, aucun candidat ne peut être écarté d’une procédure de recrutement ou d’accès à un stage ou une période de formation en entreprise (...). Le Groupe Valéo interdit en particulier toute conduite illicite constitutive de harcèlement moral,...* ».

Le contenu de ces codes renforce la croyance des parties prenantes en la création de normes privées de droit *dur*. Au demeurant, les sociétés n’hésitent pas à indiquer dans ces codes qu’elles s’engagent à respecter certaines dispositions issues du droit de la concurrence, du droit du travail ou encore du droit de la consommation³⁹. En réunissant au sein d’un même code, des normes légales et des normes privées, les sociétés semblent faire croire aux parties prenantes que ces règles ont une valeur égale. Ce mimétisme entre normes légales et normes privées entretient une confusion des frontières entre droit dur et droit souple.

Comme précisé précédemment, le droit souple comprend les normes de portée générale qui ne sont ni obligatoires et ni contraignantes. Pour autant, le non-respect des normes soumet-il les organisations à des sanctions ? Concernant les codes privés et volontaires définis unilatéralement par les firmes, l’association de normes légales et de normes privées tend à conforter l’idée que l’entreprise sera soumise à de sévères sanctions en cas de non respect de ces normes. Force est de constater que ces normes se veulent non contraignantes dans la mesure où il est rare que les codes prévoient des sanctions dissuasives. Une majorité de codes n’évoque absolument pas cet aspect. Une minorité évoque l’existence d’éventuelles sanctions mais d’une manière très imprécise. Il est seulement indiqué dans ces codes que la violation des règles entraîne ou peut entraîner des sanctions. Ainsi le *Code d’éthique 2010* du groupe Valéo prévoit que : « *Toute plainte pour harcèlement sera traitée dans la plus grande confidentialité et des sanctions disciplinaires seront infligées aux auteurs de ces agissements* ». « *Toute violation du présent Code peut être sanctionnée par Valéo* ».

En produisant des normes dépourvues de sanctions contraignantes juridiquement, rien ne prouve que les entreprises désirent réellement adopter une stratégie de gestion éthique, elles peuvent parfaitement s’inscrire dans une politique d’adhésion superficielle de ces normes [RN3]⁴⁰.

Les codes privés seraient plus un outil mercatique ou stratégique qu’un support de production normative. Autrement dit, la transparence se transformerait en apparence et l’information diffusée ne pourrait être qu’un habile paravent. D’autres thèmes traités dans les codes privés comme par exemple la lutte contre la corruption ou le respect des principes de développement durable ne sont pas choisis au hasard.

³⁹ Par exemple voici quelques extraits du *Code de conduite 2010* du groupe Lafarge : « *Lafarge étant une société de droit français cotée à la fois en France et aux Etats-Unis, les lois de la France et/ou des Etats-Unis sont parfois susceptibles de s’appliquer à l’ensemble des entités du Groupe au-delà des lois applicables localement à telle ou telle entité* ». Egalement, « *un résumé des règles essentielles du droit de la concurrence est disponible sur le site de Lafarge.* »

⁴⁰ Voir l’Annexe 1 : Liste des publications et des communications, p 61.

L’élaboration de ces codes a pour objectif premier de véhiculer une image positive des organisations afin de répondre aux attentes des parties prenantes. Ainsi, de nombreuses sociétés s’étaient imposées volontairement l’obligation de communiquer différentes informations sur leur stratégie sociale et environnementale à leurs parties prenantes. A titre d’exemple, certaines grandes entreprises telles que Danone, l’Oréal, Accor, la Société Générale, ou de taille plus réduite comme Séché Environnement, mettaient en œuvre des politiques avec des objectifs, des dispositifs d’actions, et communiquaient les résultats obtenus et parfois les évaluations des agences de notation (Déjean et Martinez, 2009).

Mais cette généralisation de ces codes privés n’a pas été sans conséquences dans la mesure où elle aurait peut être contribué à l’émergence de certaines lois récentes : la loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE)⁴¹ de 2001, la loi sur la sécurité financière (LSF) de 2003, la loi relative à la formation professionnelle et au dialogue social de 2004 et la Directive européenne (2006/46) devant être transposée en droit national depuis 2008. Ces lois témoignent de la volonté du législateur de renforcer l’encadrement légal des entreprises afin d’assurer le respect d’une plus grande éthique de leurs activités. Elles ont contribué à durcir certaines normes privées. A l’origine, adoptées volontairement par les entreprises, certaines de ces normes sont désormais adoptées obligatoirement dans le respect de la loi. Les préoccupations environnementales et sociales des entreprises dans leurs activités et dans leurs relations avec les parties prenantes tendent à paraître comme un mouvement de fonds et non plus comme un phénomène de mode [RN2][CN4]. Ce mimétisme entre normes privées et normes légales est à double tranchant. D’un côté, les normes privées mentionnées dans de nombreux codes d’entreprises ne sont souvent que la reproduction de lois. De l’autre, l’émergence récente de normes légales n’est que la traduction de la main mise du législateur sur certaines normes privées édictées par les entreprises.

Mais qu’en est-il des normes internationales de capital ?

Dans les faits, les « fonds propres durs »⁴² de la plupart des banques européennes sont déjà très proches, voire supérieures, aux nouvelles normes imposées par les accords de Bâle III, normes qui devront être appliquées dès 2013. La volonté des normalisateurs du Comité de Bâle de sanctionner les banques en cas de non-respect des normes minimales de fonds propres paraît insignifiante dans la mesure où la sanction est relativement légère voire symbolique. Lorsqu’une banque ne respectera pas l’une des normes internationales de capital imposées par Bâle III et restera sous-capitalisée, elle sera contrainte par l’autorité de régulation de suspendre le paiement de son dividende aux actionnaires ou devra revoir sa politique de rémunération de ses dirigeants, mais la banque ne sera pas contrainte de lever les fonds manquants.

⁴¹ Seules les entreprises cotées en bourse ont l’obligation légale de publier des rapports de développement durable, cependant aucune sanction n’est envisagée en cas de non respect de cette obligation légale.

⁴² Ou « fonds propres de meilleure qualité », le ratio Tier One, représenteront 4,5% de leurs actifs pondérés selon le risque avec Bâle III (contre 2% selon Bâle II actuellement).

C’est volontairement que de nombreuses banques européennes s’imposent des normes supérieures à celles du Comité de Bâle, mais ces mêmes normes volontaires sont en adéquation avec les exigences du marché pour assurer leurs activités d’intermédiation et de marchés en raison des risques pris (Nier et Baumann, 2006 ; Brewer et *al*, 2008).

Les sanctions du comité de Bâle semblent peu dissuasives en apparence, peut être justement parce que la sanction du marché le sera beaucoup plus. Cette dernière se traduira soit par la difficulté des banques de procéder à des augmentations de capital auprès de leurs actionnaires, soit par l’impossibilité de se refinancer sur le marché interbancaire en raison d’une faible notation des agences de *rating*. L’adoption des normes prudentielles doit être assimilée à une adoption obligatoire pour deux raisons : la première, l’absence de sanctions juridiques au niveau international n’exclue pas l’existence de sanctions indirectes bien plus contraignantes, celles du marché. La seconde, le pouvoir de sanction des établissements bancaires est souvent laissé à la discrétion des organismes réglementaires nationaux et européens, la sanction pouvant aller du simple blâme au retrait d’agrément et donc d’exercice⁴³.

Quant aux normes de garantie des dépôts bancaires, elles faisaient l’objet d’une adoption volontaire jusqu’au début des années 80 (excepté aux États-Unis et en Norvège). Il existait deux types de systèmes de garantie : l’un avec financement par prime fixe, l’autre avec contribution occasionnelle ex-post [RN5] [CN8] [TD1]. La majorité des pays avaient opté pour un système avec financement par prime fixe et certains, tels que le Royaume-Uni appliquait en plus le principe de coresponsabilité : les dépôts n’étaient assurés que jusqu’à concurrence de 75% de leur montant, ainsi même un petit déposant devait avoir sa part de perte dans la défaillance d’une banque, afin de le responsabiliser lors du choix de sa banque. Les États-Unis ont été le premier pays à adopter en 1993 un financement par prime variable. La France, les Pays-Bas, le Luxembourg et la Suisse bénéficiaient d’un pouvoir de décision plus étendu sur leur degré d’intervention en termes d’assurance des dépôts dans la mesure où leur système de garantie était axé sur une solidarité au cas par cas. Sans prélever de cotisation ni constituer un fonds spécial, les banques se garantissaient mutuellement leurs dépôts, c’était le principe de « mécanisme de solidarité ». Ce principe devait être appliqué par toutes les banques adhérentes, même si elles n’avaient aucune participation dans le capital de la banque défaillante. Ces systèmes de garantie étaient financés par les contributions occasionnelles, au coup par coup et ex-post des banques, variant en fonction des pertes à couvrir. Suite aux faillites bancaires américaines, cette adhésion volontaire à un système national de garantie des dépôts est devenue obligatoire dans la plupart des pays européens, notamment en France avec la Loi bancaire de 1984.

⁴³ De nombreux pays européens disposent d’un système de supervision et de contrôle bancaire national. Depuis le 1er janvier 2004, le secteur bancaire européen est contrôlé par le CEBS (*Committee of European Banking Supervisors*) et soumis à une surveillance prudentielle par le respect de directives européennes notamment la MiFID (*Markets in Financial Instruments Directive*) et la CRD (*Capital Requirements Directive*). Depuis le 1er janvier 2011, pour le compte des institutions politiques de l’UE, l’EBA, *European Banking Authority*, a pris en charge les responsabilités du CEBS, notamment les évaluations sur les risques et les défaillances.

Mais les disparités entre les normes nationales relatives à la garantie des dépôts bancaires, surtout concernant la limite de protection des dépôts, étaient telles que la Communauté Européenne a lancé un vaste projet d’harmonisation en 1994. En l’absence de consensus, ce projet s’est concrétisé le 1^{er} juillet 1995 seulement par une harmonisation minimale relative au montant unique de garantie des dépôts⁴⁴. Une nuance malgré tout, le caractère obligatoire de l’adhésion devenait facultatif pour les établissements bancaires liés entre eux par une « solidarité mutualiste » qui consistait en une garantie mutuelle de la solvabilité et de la liquidité des participants. Cette solidarité existait essentiellement en Allemagne (Caisses Raiffesen) et en France (Crédit Agricole, Crédit Mutuel, Caisse d’Epargne...).

Mais depuis 1995, année de soutenance de ma thèse, les systèmes de garanties des dépôts ont peu évolué en termes de modalités de financement mais se sont considérablement renforcés depuis l’automne 2008, suite à la crise des *subprimes*. Il subsiste toujours autant de disparités nationales mais avec une existence conjointe d’adoption volontaire et obligatoire des normes de garantie de dépôts. Les organisations bancaires sont contraintes d’adhérer à un fonds de garantie « commun », en parallèle d’une adhésion volontaire et/ou obligatoire à un fonds de garantie privé⁴⁵. Selon les pays, l’architecture des systèmes de garantie des dépôts varie considérablement, les primes d’assurance pouvant être des primes fixes ou des primes variables axées sur le risque (aussi bien le risque spécifique à une firme bancaire que le risque systémique), avec un paiement ex-ante ou ex-post d’une défaillance bancaire.

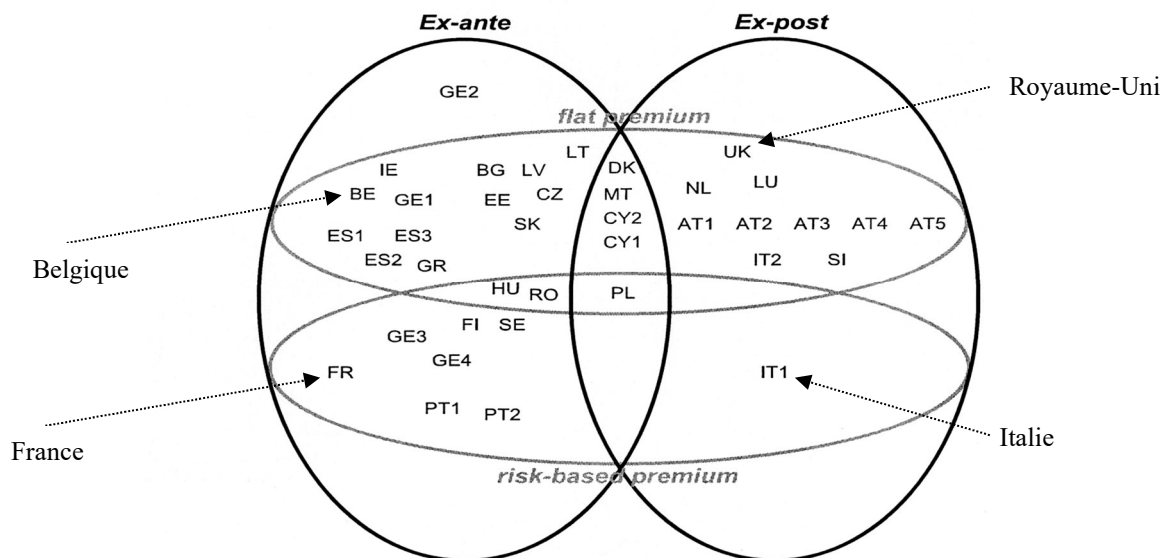
Une analyse des fonds d’assurance des dépôts présents dans les 27 pays de l’UE, à la fin de l’année 2008, démontre qu’un système de prime axée sur le risque a été introduit seulement dans onze pays européens, parmi lesquels sept pays uniquement ont opté pour un financement ex-ante du fonds de garantie, pourtant largement préférable à un financement ex-post (voir graphique 1).

Cette disparité entre les pays remonte à la Directive Européenne 94/19/EC relative aux systèmes de garantie des dépôts qui a laissé une totale liberté aux pays européens quant aux modalités de financement des fonds de garantie. La version révisée de cette Directive en 2009 recommande néanmoins l’introduction de modèles de primes axées sur le risque, sans pour autant orienter voire contraindre les organisations bancaires sur des aspects précis des modèles à appliquer. Si cette recommandation n’est pas suivie, aucune sanction contraignante n’est prévue par cette Directive européenne.

⁴⁴ Un minimum d’environ 21000 € (soit 20 000 écus à l’époque).

⁴⁵ Pour autant, seul l’Etat lui-même ou les banques centrales représente un garant ou un assureur crédible aux yeux des déposants. Les solutions avec des sociétés d’assurance ou de réassurance privées ont difficilement prouvé leur crédibilité surtout en situation de ruées bancaires (Etude de la FDIC, 2007)

Graphique 1 : les mécanismes de financement dans les 27 pays de l’UE⁴⁶



Ainsi, seule une harmonisation minimale relative au montant unique de garantie des dépôts subsiste. Les organisations bancaires des 27 pays de l’Union européenne ont eu jusqu’au 31 décembre 2010 pour se mettre en conformité avec la Directive européenne 2009/14/CE du 11/03/09 et ainsi garantir les dépôts de leurs clients à hauteur de 100 000 euros, au lieu de 50 000 euros minimum selon la norme européenne précédemment en vigueur et 70 000 € minimum selon la norme française.

Ce renouvellement du contenu des normes de garantie des dépôts auxquelles sont soumises les organisations bancaires est inextricablement lié aux évolutions régulières du contenu des normes de fonds propres. Des primes d’assurance des dépôts, exprimées en fonction de la prise de risques des banques, peuvent être assimilées à un complément appréciable des normes de fonds propres, pondérées selon le risque.

La transition d’une adoption volontaire des normes à une adoption obligatoire se retrouve également dans l’application des normes comptables internationales. La majorité des entreprises helvétiques, allemandes et autrichiennes ont adopté volontairement les normes comptables internationales depuis les années 90. L’adoption « complète » de ces normes IFRS est devenue obligatoire, plus d’une décennie plus tard, dès le 1^{er} janvier 2005, pour les sociétés cotées européennes, suite au règlement européen CE n°1606/2002. Certains pays tels que l’Inde et la Chine ont choisi une adoption partielle des IFRS.

⁴⁶ Source : Informations du FMI, de la Commission Européenne (2007 ; 2008 ; 2009) et de Bernet et Walter (2009)

Pour autant, les normes comptables internationales doivent être obligatoirement adoptées, non pas en respect du droit comptable international, mais suite à l’application de règlements européens et de règlements issus de droits comptables nationaux. Le droit comptable international, contrairement au droit comptable national de la plupart des pays européens, est de sources privées et de sanction juridique inexistante, ce qui laisse place à des marges d’interprétation nombreuses et d’application libre. Mais cette absence de sanctions associée au droit comptable international doit également être contrebalancée par les sanctions contraignantes des marchés financiers. Comme le précise Thibierge (2003), « *non sanctionné juridiquement ne signifie pas nécessairement non sanctionné du tout. La contrainte économique, sociale, internationale, parfois lourde de menaces d’exclusion peut se révéler largement aussi efficace que celle du droit* ». Cependant, la plupart des droits comptables nationaux, notamment le droit comptable français⁴⁷, semblent participer au durcissement du droit comptable international « souple » en rendant obligatoire l’application du référentiel IFRS pour les comptes consolidés des sociétés cotées.

2.2 La qualité de l’information comptable des organisations publiques et privées

L’information comptable contenue dans les états financiers doit revêtir deux qualités fondamentales : la pertinence et la fiabilité⁴⁸. Selon Evraert (2000), la pertinence est une notion subjective qui change avec l’utilisateur et les décisions à prendre alors que la fiabilité est davantage une notion objective dès lors qu’elle s’appuie sur la conformité aux normes, règles et procédures. La pertinence et la fiabilité constituent deux qualités qui doivent être mises en balance avec le facteur temporel : une information fiable peut ne plus être pertinente si elle est fournie trop tardivement et inversement une information pertinente n’est d’aucune utilité si elle est fondée sur des éléments non fiables.

Auparavant, les organisations publiques tenaient leurs comptes en partie simple (recette-dépense) où la reconnaissance d’un fait se faisait au moment du paiement et ceci sans tenir compte des engagements. Il s’agissait de la comptabilité de caisse. Lors de la mise en place progressive d’une comptabilité d’exercice (ou en droits constatés), dans l’objectif de se rapprocher des normes IPSAS, les organisations publiques françaises dont les caisses nationales de Sécurité sociale depuis 1996, ont dû tenir leurs comptes en partie double et prendre en considération tous leurs engagements, c’est-à-dire les obligations nées au cours de l’exercice et liquidées ultérieurement comme les dettes, les retraites futures des fonctionnaires...

⁴⁷ Le droit comptable au sens de Colasse (2004), p.2 : "Ensemble de textes hiérarchisés exclusivement consacrés à la comptabilité et, plus généralement à la production, à la présentation et à la diffusion de l'information comptable".

⁴⁸ Pour être pertinente, une information doit être une source de réduction de l’incertitude inhérente à une situation, doit être établie et divulguée en temps utile et doit avoir une valeur prédictive et une valeur de confirmation. Pour être fiable, une information doit être exempte d’erreurs et de biais significatifs et refléter une image fidèle, neutre et vérifiable de ce qu’elle est censée présenter. Pour plus de précisions sur ces définitions, voir [RN4] p.176.

Lorsque des droits sont constatés, le choix du fait générateur de « ces droits » est déterminant : faut-il choisir la date de naissance de ces droits (fait générateur primaire) ou la date de déclaration de ces droits (fait générateur secondaire) ?

Cette décomposition de la notion de fait générateur en fait générateur primaire et fait générateur secondaire constitue la valeur ajoutée de nos travaux de recherche en comptabilité publique, réalisés en collaboration avec Evelyne LANDE, professeur à l’IAE de Poitiers. Un changement dans le choix du fait générateur introduit-il une meilleure pertinence de l’information comptable et génère-t-il une meilleure réactivité ? Pour répondre à cette question, nous avons jugé utile de procéder à des simulations numériques, avec les données comptables et les estimations statistiques des données d’inventaire des caisses nationales de Sécurité Sociale, de 2003 à 2005, fournies par l’un des hauts responsables de l’agence comptable des organismes de Sécurité Sociale (ACOSS). Nos simulations démontrent effectivement que le choix du fait générateur aurait un impact sur le contenu des états financiers des organisations publiques et ainsi sur la pertinence et la fiabilité de l’information comptable [RN4] [CO1] [CI6] [CN7]. Les responsables de l’ACOSS étaient tout particulièrement intéressés par nos travaux dans la mesure où nous confirmions qu’un changement de méthode comptable renforçait la qualité de l’information comptable, changement de méthode qu’ils réclamaient eux-mêmes depuis quelques années auprès des autorités ministérielles. A leur grand regret, notre article a été publié dans la revue *Comptabilité Contrôle Audit*, revue rarement lue par les professionnels de l’ACOSS, contrairement à la *Revue Française de Comptabilité*.

Dans le cadre de la LOLF, Loi organique sur les Lois de Finances du 1^{er} août 2001, l’Etat français s’est engagé dans un processus de transparence conduisant à faire certifier ses comptes par la Cour des Comptes. La LOLF a pour objectif implicite de présenter les comptes de l’Etat de manière analogue à ceux des entreprises. Dès 2006, l’Etat français a commencé à introduire dans sa comptabilité publique des normes comptables, clairement définies en référence aux 21 normes IPSAS⁴⁹. Depuis, les organisations publiques dont les caisses nationales de la Sécurité sociale sont gérées comme des entreprises privées, sous réserve des adaptations rendues nécessaires par les spécificités du secteur public, mais avec les mêmes principes de base de la comptabilité d’exercice :

- l’obligation de présenter des états financiers (et non des budgets), notamment un bilan appelé « état de la situation financière », un compte de résultat surnommé « état de la performance financière » et un tableau des flux de trésorerie.
- le principe du patrimoine, qui veut que les immobilisations soient enregistrées à l’actif du bilan et amorties chaque année.
- le principe de prudence, qui impose que des provisions soient enregistrées, même pour les retraites à venir des fonctionnaires.

⁴⁹ Aujourd’hui, les normes IPSAS sont au nombre de 31.

Dans l’article et le chapitre d’ouvrage réalisés en collaboration avec Evelyne LANDE [RN4][CO1] durant l’année 2007-2008, nous évoquons l’exposé-sondage ED n°29 proposé par l’IPSAS Board relatif au projet d’une norme « *produits des opérations sans contrepartie directe* ». En effet, une organisation publique peut recevoir des ressources et ne fournir directement en retour qu’une contrepartie partielle, voire nulle ou symbolique.

A titre d’exemple, la Sécurité Sociale perçoit des cotisations obligatoires aux régimes de sécurité sociale qui sont des opérations sans contrepartie directe. Autre exemple, les contribuables paient des impôts dans la mesure où la législation fiscale ordonne le paiement de ces impôts, alors que l’Etat fournit aux contribuables divers services publics, mais il ne le fait pas en contrepartie directe du paiement des impôts.

Suite à cet exposé sondage, ce projet de normes s’est concrétisé par la norme IPSAS 23 « *Produit des opérations sans contrepartie directe* ». Elle est devenue une norme cruciale en comptabilité publique dans la mesure où elle fait partie des « adaptations rendues nécessaires par les spécificités du secteur public » : les produits sans contrepartie directe (impôts, cotisations, transferts) constituent la majorité des produits de la plupart des entités du secteur public.

En France, dans le cadre de la normalisation comptable de l’Etat, des collectivités territoriales et de la Sécurité sociale, le Conseil de normalisation des comptes publics (CNoCP) a été institué en 2009. Il participe au débat international en répondant aux exposés sondages de l’IPSAS Board notamment sur son projet de cadre conceptuel qui sera indépendant de celui des normes IFRS. Le CNoCP travaille également à une convergence toujours plus proche vers les normes IPSAS, avec pour objectif final d’adopter intégralement ces normes comptables internationales du secteur public dans la comptabilité publique française, dans la mesure où elles répondent à un besoin de gérer avec davantage de transparence et d’efficacité les organismes publics.

Les organisations privées ont du adopter des normes comptables internationales (IFRS) bien avant les organisations publiques. Les organisations privées ont connu une évolution de leur environnement économique et social, en parallèle de la globalisation des marchés financiers, du développement de l’économie des connaissances et du nombre grandissant de fusions et acquisitions. Ce contexte évolutif a contribué à l’accroissement des valeurs immatérielles des entreprises tels que les marques, brevets, frais de formation, frais de recherche et développement, compétences organisationnelles, écarts d’acquisition, etc.

Depuis plus de trois décennies, les chercheurs tentent de démontrer que les investissements immatériels, en particulier le goodwill, contribuent à la performance future de la firme. Contrairement à d’autres actifs, le goodwill⁵⁰ incorpore la valeur des gains futurs de la firme. Cette montée en puissance de ces actifs incorporels s’est confrontée à des difficultés de valorisation comptable.

⁵⁰ Le terme comptable de goodwill, survaleur en français, est apparu en Grande Bretagne au 16^{ième} siècle (Hughes, 1982).

Les normes comptables nationales ont vu leur contenu évolué pour remplir leur rôle informatif lors du processus de prise de décision, ce qui a généré une diversité des choix et des conditions de transcription comptable des investissements immatériels. La comparabilité de l’information comptable, notamment pour les actifs incorporels, demeurerait particulièrement difficile en Europe, surtout que les investisseurs et les analystes financiers utilisent ces données sur l’actif immatériel comme des indicateurs prédictifs de la valeur et de la performance des entreprises.

Les normes comptables internationales IFRS, obligatoires depuis le 1^{er} janvier 2005 pour les sociétés cotées européennes, ont pour objectif d’améliorer la qualité de l’information comptable. Sans rentrer dans un descriptif approfondi des normes comptables internationales relatives aux immobilisations incorporelles, il est essentiel de souligner que la norme IAS 38, relative à la définition et la valorisation des éléments immatériels, impose qu’un actif incorporel soit identifiable pour le distinguer clairement du goodwill, ainsi que ses avantages économiques futurs. De par cette définition restrictive de la norme IAS 38, les actifs incorporels ne doivent plus intégrer des intangibles non identifiables. Seuls les actifs séparables peuvent être qualifiés d’éléments incorporels.

Plusieurs auteurs ont étudié le lien entre la valeur de marché des organisations cotées et la valeur comptable des actifs incorporels tels que les frais de recherche et développement, les marques, etc. (Casavan-Jeny and Jeanjean, 2006), mettant en évidence l’existence de différences nationales en dépit de l’application de normes comptables internationales communes à tous les pays européens et ceci en raison des systèmes juridiques, politiques et fiscaux spécifiques à chaque pays européen (Ding *et al.*, 2005; Ding *et al.*, 2007 ; Sodestrom et Sun, 2007).

Dans la perspective de justifier une amélioration ou une détérioration de la qualité de l’information comptable véhiculée par les normes IFRS, l’année 2004 a été une année charnière pour de nombreux chercheurs. Les sociétés cotées européennes avaient pour obligation de présenter leurs états financiers simultanément selon deux référentiels comptables différents, en normes nationales (dont françaises) et en normes internationales, et ceci au 31 décembre 2004. Cette année offrait ainsi un « terrain » comptable propice pour réaliser de nombreuses études empiriques, mettre en évidence la qualité des données comptables de certaines catégories d’actif et en étudier l’impact sur le résultat et les capitaux propres des firmes. Toutefois, bien avant cette année là, quelques chercheurs dont Dumontier et Raffournier (1998) et Dumontier et Maghraoui (2006) ont pu réaliser des études comparatives entre les normes nationales et les normes IFRS dans la mesure où les firmes helvétiques⁵¹ avaient commencé à adopter volontairement les normes IFRS dans les années 90.

⁵¹ De même que les firmes allemandes et autrichiennes

Etudier les impacts de l’adoption de l’IAS 38 et de l’IFRS 3⁵² sur la qualité de l’information comptable des immatériels lors de la transition aux normes IFRS des entreprises françaises fut le début de plusieurs collaborations avec d’autres chercheurs [RN1] [CI4] [CN5]. Cette double présentation des états financiers, normes françaises et normes internationales, permettait ainsi de comparer et d’analyser la qualité des informations véhiculées par les données comptables du goodwill et des autres actifs incorporels. Toutefois, de par les résultats obtenus de notre étude, nous avons rapidement compris que nos résultats devaient être analysés avec prudence. En effet, les comptes consolidés 2004 de la plupart des sociétés cotées de notre échantillon avaient été publiés sans application anticipée des normes IAS 32 et 39 relatives aux instruments financiers. L’évolution des cours boursiers et des rentabilités n’étaient pas encore affectées par la juste valeur de ces instruments financiers, ce qui introduisait un biais supplémentaire dans la véracité de nos résultats. En outre, l’échantillon retenu était composé de seulement 120 sociétés cotées et reposait sur des données comptables et boursières d’une seule année, 2004.

Nous proposons alors de réaliser cette étude sur un échantillon européen après une prise de recul de trois années au moins, afin d’analyser avec plus de justesse les relations entre la valeur comptable du goodwill et des autres actifs intangibles et la valeur de marché des firmes européennes (cours et rentabilités boursières). L’extension de cette étude au niveau européen permettait également de déterminer si des différences nationales persistaient concernant les immatériels malgré l’application des normes communes IAS 38, IFRS 3 et IAS 36⁵³. Le prolongement de cet axe de recherche au niveau européen [RI1] [CI2] a nécessité la constitution d’un échantillon de 1855 firmes cotées, originaires de dix pays européens, sur une période de six années, de 2002 à 2004 en normes nationales (Local GAAP) et de 2005 à 2007 en normes internationales (IFRS), soit plus de 10 800 données.

Concernant la pertinence des données comptables sous IFRS relatives aux résultats et aux capitaux propres, les conclusions de notre analyse étaient comparables à celles de Devalle *et al.* (2010) dans leur étude portant sur cinq pays européens. Pour ce qui était de la qualité de l’information comptable relative aux immatériels, les résultats obtenus tendaient à rejoindre ceux de Aharony *et al.* (2010) sur le fait que cette pertinence est plus ou moins forte selon l’éloignement des normes comptables de chaque pays européen par rapport aux normes IFRS. En fait, des différences nationales persistent en dépit d’une utilisation de normes comptables communes, ce qui confirme les résultats de Ding *et al.*, (2005) et Ding *et al.*, (2007) et le pessimisme de certains auteurs, Sodestrom et Sun (2007), Bradshaw et Miller (2008) et Holthausen (2009), sur la possibilité que l’application d’un ensemble commun de normes puisse conduire à des effets similaires dans tous les pays qui les appliquent.

⁵² L’IFRS 3 concerne les regroupements d’entreprises.

⁵³ L’IAS 36 concerne les dépréciations d’actifs.

En ce qui concerne les organisations bancaires européennes, peu d’études ont été réalisées à ce jour sur la qualité de l’information comptable. Les principales recherches ont été réalisées sur le marché nord-américain et essentiellement axées sur la pertinence de la juste valeur en raison de l’application des normes comptables américaines, U.S. GAAP (Barth, 1994 ; Barth *et al.*, 1996 ; Beatty *et al.*, 1996 ; Nelson, 1996). Selon ces études, les données comptables valorisées à leur juste valeur sont pertinentes pour les investisseurs et suffisamment fiables pour être reflétées dans les prix des actions des banques américaines. Récemment, Agostino *et al.* (2011) ont analysé la qualité de l’information comptable des organisations bancaires de quinze pays européens avant et après l’adoption des normes comptables internationales. L’application des normes IFRS augmente le contenu informationnel des données comptables, essentiellement pour les banques italiennes et allemandes, beaucoup moins pour les banques du Royaume-Uni. Mais cette constatation ne se vérifie pas pour les organisations bancaires qu’ils qualifient de « peu transparentes » telles que les banques coopératives (exemple, le Crédit Agricole).

2.3 Procyclicité et volatilité : impacts des normes prudentielles et comptables

Aglietta et Rebérioux (2004) font partie des premiers chercheurs à mettre en évidence le caractère procyclique d’une évaluation en juste valeur de certains actifs. L’un des principaux changements générés par les normes IFRS est de concevoir la comptabilité axée sur la juste valeur (*Fair value*) et non plus uniquement sur le principe de la prudence qui impliquait une prépondérance des méthodes d’évaluation au coût historique.

La norme IFRS 13 définit la juste valeur comme « *le prix qui serait reçu pour la vente d’un actif ou payé pour le transfert d’un passif lors d’une transaction ordonnée entre des intervenants du marché à la date d’évaluation* »⁵⁴.

Selon Collasse (2011), « *la crise a donc apporté, s’il en était besoin, la preuve des effets procycliques de l’évaluation en juste valeur* », mais s’il nous est permis de compléter ses propos pour exposer notre point de vue, nous serions tentés de préciser, effectivement la procyclicité de ce mode d’évaluation semble en apparence s’être manifestée avec intensité, mais ces effets procycliques ont été générés uniquement par l’étroite connexion entre la norme IAS 39 et les normes prudentielles imposées aux organisations bancaires et non pas seulement par l’application de cette norme comptable (IAS 39).

⁵⁴ Suite à la crise financière de 2008 et aux critiques des pouvoirs politiques, l’IASB a proposé une nouvelle définition de la juste valeur dans la norme IFRS 13 publiée le 12 mai 2011, définition très proche de la norme américaine SFAS n°157 (*Fair Value Measurement*). Cette définition est ensuite déclinée en trois niveaux. Voir le site de l’IASB pour plus de précisions.

Les effets procycliques d’une évaluation en juste valeur ne doivent pas être généralisés à l’ensemble des normes comptables internationales, seule la norme IAS 39⁵⁵ est considérée comme le socle de l’évaluation à la juste valeur des actifs financiers. Elle distingue quatre catégories d’actifs financiers⁵⁶, deux de ces quatre catégories sont concernées par la juste valeur : « *les actifs détenus à des fins de transaction* » et les « *actifs disponibles à la vente* »⁵⁷.

Certes, plusieurs normes comptables utilisent ce concept de juste valeur pour déterminer des dépréciations (IAS 2, IAS 36), pour effectuer des réévaluations (IAS 16, IAS 38), ou certaines évaluations partielles (IFRS 2 : contrats de stock-options, IAS 19 : régimes de retraite, IAS 40 : immeubles de placement, IAS 41 : actifs biologiques) et dans le cadre des opérations de regroupements d’entreprises (IFRS 3). Mais l’impact de ces normes fondées sur le concept de juste valeur, est quasi marginal en comparaison avec celui de l’IAS 39, surtout pour les banques de financement et d’investissement. Lors de la comparaison entre l’évaluation et la comptabilisation des instruments financiers dans le PCG et les IFRS, l’impact essentiel sur le compte de résultat et les capitaux propres provient de la prise en compte, en norme IFRS, des plus-values latentes sur les actifs et passifs évalués à la juste valeur (Jeanjean, 2008)⁵⁸.

De même que Bernard Raffournier (2011), nous estimons que ces effets procycliques sont si souvent évoqués qu’ils méritent également d’être définis. Pour autant, nous proposons un raisonnement un peu plus décomposé de cette notion de procyclicité : lors d’une crise boursière, certains actifs financiers évalués à la juste valeur (*mark-to-market*), c’est-à-dire leur valeur de marché, génèrent des pertes et ainsi une diminution des fonds propres.

Mais ce raisonnement doit être nuancé selon le secteur d’activité des organisations. Ces pertes sont relativement modérées dans le cas d’une firme industrielle ou commerciale ayant investi dans des actifs financiers détenus à titre spéculatif, dans le mesure où ces actifs représentent un faible pourcentage du total de son bilan. La diminution des fonds propres en sera d’autant plus modérée. Au contraire, dans le cas d’un établissement bancaire et plus particulièrement d’une banque d’investissement et de financement, ces pertes sont relativement élevées puisque cette catégorie d’actifs financiers représente une part conséquente des actifs bancaires⁵⁹, généralement jusqu’à hauteur de 50%, voire plus (Laux et Leuz, 2010).

⁵⁵ L’IAS 39 indiquait comment la juste valeur devait être déterminée : S’il existe un marché actif, il y a lieu de retenir le cours de l’instrument financiers comme juste valeur. S’il n’existe pas de marché actif, il y a lieu de rechercher une technique de valorisation qui peut prendre en compte des cours d’instruments financiers ou faire appel à des modèles de valorisation (flux de trésorerie actualisés ou autres modèles mathématiques).

⁵⁶ En dehors des trois catégories d’actifs financiers dits de couverture

⁵⁷ Voir Barneto et Gruson (2007) p 15 à 18.

⁵⁸ En normes françaises, les plus-values latentes ne font pas l’objet d’enregistrement comptable, mais les moins-values latentes sont constatées sous forme de dépréciations.

⁵⁹ Les comptes consolidés au 31 décembre 2010 de Natixis, filiale du groupe PBCE (Banque Populaire Caisse d’épargne) à hauteur de 71,5 % du capital, en sont le parfait exemple dans le cadre de ses activités de financement et d’investissement.

La répercussion est ainsi une forte baisse des fonds propres bancaires, qui engendre ensuite une réduction des prêts accordés dans la mesure où les banques sont contraintes de respecter les normes prudentielles, ces dernières exigeant une adéquation entre le montant et la nature des fonds propres et le niveau de prise de risques générés par les prêts accordés. Ce respect des normes de fonds propres est d’autant plus crucial qu’il contribue à éviter des faillites bancaires et à faire appel aux systèmes de garantie des dépôts [RN5] [CN8] [TD1]. D’où les effets procycliques attribués à la juste valeur, puisque ce cycle ne cesse de se reproduire : cette diminution des prêts accordés génère à nouveau une baisse de l’activité économique et donc des marchés financiers.

Ainsi, l’application de la norme comptable IAS 39 essentiellement axée sur la juste valeur de certains actifs financiers ne peut être, à elle seule, à l’origine de ces effets procycliques. C’est davantage cette interdépendance entre l’IAS 39 et les normes internationales de capital auxquelles les banques doivent se soumettre qui est source de procyclicité⁶⁰.

Pour cette catégorie bien spécifique d’organisations bancaires, les banques de financement et d’investissement, le principe de juste valeur appliqué sans discernement pouvait susciter une importante volatilité de leurs fonds propres et de leurs résultats, ces deux éléments étant soumis à une volatilité distincte : les évolutions en juste valeur des « *actifs détenus à des fins de transactions* », constatées dans le compte de résultat, génèrent automatiquement une certaine volatilité du résultat. Les évolutions en juste valeur des « *actifs disponibles à la vente* » (*Available For Sale*), sont enregistrées en capitaux propres, ces derniers devenant également plus volatiles. Les firmes industrielles ou commerciales étaient beaucoup moins exposées à cette volatilité des capitaux propres et des résultats générée par le concept de juste de valeur, du fait d’une faible proportion de produits financiers détenus par rapport au total de leur actif.

Parmi les normes citées précédemment et concernées par ce principe de juste valeur, trois d’entre elles concernent particulièrement les actifs incorporels : l’IAS 38 relative à la définition et la valorisation des éléments incorporels, notamment le goodwill, l’IAS 36 concernant entre autre la dépréciation du goodwill et l’IFRS 3 pour l’enregistrement du goodwill lors de regroupements d’entreprises. Depuis l’application de la norme IAS 36, les organisations ont dorénavant l’obligation de procéder, non plus à des amortissements réguliers, mais à des tests de dépréciation du goodwill, à des intervalles de temps aléatoires, selon la conjoncture économique ou la nature de leur acquisition. Ce caractère aléatoire et subjectif des tests de dépréciation n’est-il pas source d’une certaine volatilité dans la valeur du goodwill, qui générerait à son tour une volatilité du résultat ? Les investisseurs européens perçoivent-ils le goodwill comme un actif incorporel plus risqué qu’un autre actif depuis l’application de la norme IAS 36 ? Dans l’affirmative, cette norme doit-elle être remise en cause et faire l’objet d’une mise à jour ?

⁶⁰ Ces effets procycliques seront sensiblement atténués lors de l’application de la nouvelle norme IFRS 9 relative aux actifs financiers, en janvier 2013.

Finalement, par le truchement de ces trois normes comptables, IAS 38, IAS 36 et IFRS 3, la valeur comptable du goodwill ainsi que sa volatilité éventuelle reflètent-elles avec pertinence son contenu informationnel ? Afin de tenter de répondre à l’ensemble de nos interrogations, nous avons souhaité procéder à une étude démontrant non seulement un lien éventuel entre la valeur de marché des firmes cotées européennes et la volatilité du goodwill, mais également entre cette même valeur de marché et la volatilité du résultat [CI1] [CN1].

L’impact de la volatilité des résultats sur la valeur de marché d’une organisation a régulièrement été étudié dans la littérature. A titre d’exemple, sur une période de trente années de données comptables et boursières, Mc Innis (2010) ne trouve aucune corrélation entre la volatilité des résultats par action et la valeur de marché des firmes américaines. Les travaux de Dontoh *et al.* (2004) complètent ceux de Lev and Zarowin (1999) : la perception du risque par les investisseurs n’est plus la même et les états financiers pour juger de la valeur d’une firme ne font plus preuve de la même pertinence, selon que l’organisation appartienne à un secteur qualifié de « haute technologie » ou de « faible technologie ».

Selon les résultats de notre étude, les organisations appartenant à une industrie qualifiée de « haute technologie »⁶¹ tendent à connaître une volatilité des résultats et du goodwill plus élevée que celles appartenant à une industrie de « faible technologie ». Cette volatilité des résultats et du goodwill semble s’être accentuée suite à la transition aux normes comptables internationales. Nous en déduisons que les investisseurs européens ont intégré le concept de risque dans l’information comptable véhiculée par la volatilité des résultats et la volatilité du goodwill lors de l’adoption d’un référentiel comptable commun. Plus particulièrement, les investisseurs européens considèrent le goodwill comme un actif plus risqué qu’un autre actif dans la mesure où ils perçoivent dans la valeur du goodwill deux facteurs générateurs d’incertitude.

- Le premier facteur est lié à la nature même du goodwill. En période de crise ou de difficultés conjoncturelles, le goodwill est le premier actif à être affecté et à voir sa valeur diminuée plus rapidement que celle des autres actifs. La définition très restrictive d’un actif incorporel proposée par la norme IAS 38 a généré un phénomène de glissement des éléments incorporels non identifiables et non homogènes vers le goodwill, ce qui contribue à ce que le goodwill soit l’un des actifs le plus « sensible » [RI1] [CI2]. Alors que les actifs corporels peuvent normalement être vendus lors de la liquidation d’une firme, les intangibles ne peuvent pas faire l’objet d’une telle cession. Le goodwill ne peut jamais être vendu séparément de la firme qui le génère parfois en interne.
- Le second facteur concerne la possibilité qu’ont les firmes de réaliser des tests de dépréciation du goodwill, soit de façon régulière, soit de façon aléatoire selon la conjoncture économique et même plusieurs fois par an en période de forte crise financière. Le recours aux tests de dépréciation du goodwill (IAS 36), affectés de ce caractère aléatoire, introduit de la subjectivité dans les comptes des organisations.

⁶¹ Selon la classification de l’OCDE, les industries à haute intensité technologique sont : l’industrie aérospatiale, informatique, électronique et télécommunications, pharmaceutiques, instruments scientifiques, industrie chimiques...

Ainsi, la valeur comptable du goodwill semble être plus volatile, ce qui induit une diminution plus grande dans la valeur de marché des 1777 firmes européennes cotées de notre échantillon et une plus forte volatilité dans le cours de leurs actions. Mais cette observation qui peut être généralisée aux dix pays européens étudiés sur une période de six années, de 2002 à 2007, ne peut l’être de manière uniforme. En effet, nous observons également dans cette étude que des différences nationales persistent en dépit d’une utilisation de normes comptables communes. Les normes IAS 38, IAS 36 et IFRS 3 semblent permettre de véhiculer une valeur comptable pertinente du goodwill et de mettre en évidence la volatilité de cet actif incorporel.

Les normes IAS 36 et IFRS 3 ne semblent pas être remises en cause malgré l’adoption de la nouvelle norme IFRS 13 « *Evaluation de la juste valeur* », si tant est que les hypothèses sur lesquelles le cadre conceptuel de l’IASB est fondé, soient acceptées : les marchés financiers sont efficaces et les apporteurs de capitaux sont les destinataires privilégiés de l’information comptable. Dans son projet du nouveau cadre conceptuel publié en 2008, l’IASB confirme en effet que l’objectif de la comptabilité est de fournir une information « *utile aux actionnaires actuels et potentiels, aux prêteurs et autres créanciers pour les décisions qu’ils ont à prendre en tant qu’apporteurs de capitaux* » (art 2).

2.4 La normalisation : performance et création de valeur des organisations

Un lien indirect apparaît entre la mesure de la performance financière des organisations bancaires et la combinaison des deux corps de normes auxquels elles sont soumises. En effet, les états financiers des organisations bancaires sont le résultat de choix comptables d’enregistrement et d’évaluation, imposés par les normes IFRS, mais également d’arbitrages entre la structure des fonds propres et la prise de risques, imposés par les normes prudentielles. Par un processus de rétroaction, les états financiers bancaires impactent non seulement l’information comptable mais également sa mesure par le truchement d’indicateurs de performance comme le ROE (*return on equity*) ou le ROA (*return on asset*) [TD2]⁶².

Les normes IAS 39 et IAS 36 sont celles qui ont le plus contribué à accentuer la volatilité des capitaux propres prudentiels et des résultats, de façon conséquente lors de la reconnaissance dans les fonds propres bancaires de gains latents en application de la comptabilité en juste valeur (IAS 39) et dans une moindre mesure lors de la substitution de l’amortissement du goodwill par des tests de dépréciation aléatoires (IAS 36).

⁶² La performance financière peut également se mesurer par des indicateurs de marché qui utilisent le cours de bourse (*Market to Book Ratio*, *Price Earning Ratio*, etc.) ou par d’autres indicateurs comptables comme le PNB (produit net bancaire) ou la marge nette d’intérêt. Dans [TD2], je propose une analyse de l’ensemble des risques supportés par les organisations bancaires européennes, ainsi que des différents indicateurs de rentabilité issus des états financiers.

En outre, la volatilité de ces deux postes comptables (capitaux propres et résultat) s’est manifestée avec une intensité plus ou moins forte selon l’importance des activités de marché des organisations bancaires, sachant que se sont tout particulièrement les banques de financement et d’investissement qui ont été le plus touchées. Cette volatilité des fonds propres et des résultats aurait véhiculé une hausse du risque de violation des minima réglementaires, issus des directives de Bâle. En conséquence, ce risque accru d’opérer à une distance très proche du point de défaut réglementaire aurait accentué la menace d’une intervention des normalisateurs nationaux.

Pour éviter de supporter des coûts réglementaires dus au non respect des normes de fonds propres et des normes IFRS, les organisations bancaires ont rehaussé ce ratio de capital du fait d’un renforcement de l’efficacité de la discipline de marché [RN5] [CN8]. En effet, si les organisations bancaires respectent les exigences du marché en termes de fonds propres, celles-ci étant supérieures aux exigences réglementaires actuelles, elles augmentent leurs opportunités d’investissements et leurs possibilités de financement dans de meilleures conditions. Même si les actionnaires s’estiment pénalisés d’un point de vue de la performance à court terme, les deux corps de normes internationales incitent au final les banques à améliorer leur performance à long terme.

Dans une perspective légèrement différente, ce point de vue est confirmé par les travaux de Nier et Baumann (2006) et de Flannery et Rangan (2008) : les banques les plus rentables ont tendance à accroître leur niveau de capital en raison d’une discipline de marché accrue qui les incitent à distribuer moins de dividendes et à constituer davantage de réserves. Mais comme le souligne Milburn (2008), si les marchés sont raisonnablement efficaces, au moins dans leur forme semi-forte, la mesure de la performance financière mesurée à partir des états financiers ne semble pas conditionnée par le concept de « juste valeur ». Selon les résultats des travaux de Barneto et Gregorio (2011) et ceux de Barth et Landsman (2010), la juste valeur n’aurait joué, globalement, aucun rôle dans les états financiers des organisations bancaires au moment de la crise financière et n’aurait eu aucune incidence sur la mesure de la performance financière des banques européennes. Les normalisations comptable et prudentielle ne semblent pas être un frein à la performance des organisations bancaires.

Aujourd’hui, il est peut être possible de réaliser des études empiriques (économétriques) sur la performance financière des banques européennes en utilisant des données boursières en raison d’un niveau raisonnable d’efficacité des marchés financiers. Pour autant, lors de la finalisation de ma thèse, en 1995, réaliser une étude empirique n’était pas envisageable dans la mesure où les données boursières, nécessaires à mes travaux de recherche, ne reflétaient pas la valeur de marché réelle des banques et ceci pour plusieurs raisons : une forte participation des Etats dans le capital des organisations bancaires européennes (excepté le Royaume-Uni), une vague de fusions et acquisitions réduisant d’autant plus la taille de l’échantillon européen pour lequel l’information boursière était disponible et par voie de conséquence, une faible efficacité des marchés financiers pour ce secteur d’activité.

A cette période, je disposais des données comptables de toutes les banques européennes dans la mesure où je travaillais sur une base données bancaires *Eura-cd*, appelée aujourd’hui *Bankscope*, aussi bien pour mes recherches que pour mes interventions sur la performance bancaire auprès des étudiants de DEA⁶³. Mais pour réaliser mon application empirique, ces données comptables devaient être couplées avec des données boursières soit indisponibles soit non pertinentes. Ces limites, dans la poursuite de mes travaux de recherche relatifs à la performance bancaire, ont d’ailleurs été confirmées par le professeur Alain GED, directeur de l’IAE d’Aix-en-Provence, qui était discutant de mon papier de recherche lors du congrès de l’AFFI en juin 1999. J’ai donc réalisé des simulations numériques, à partir des extensions des modèles d’évaluation des options de Merton (1977) et Merton (1978). Ces simulations m’ont permis de proposer une analyse approfondie du comportement des organisations bancaires, contraintes par les normes prudentielles, devant supportées des coûts réglementaires en cas de non respect de ces normes, avec intégration de la notion de valeur de franchise [RN5] [CN8] [TD1].

Un lien indirect existe également entre la mesure de la performance des organisations et les normes relatives au développement durable, normes qui sont, pour certaines d’entre elles, appliquées obligatoirement en respect d’une loi et pour d’autres, adoptées volontairement. Bien que le rapport Brundtland (1987)⁶⁴ soit considéré comme le point culminant de la reconnaissance de la responsabilité sociétale de l’entreprise (RSE)⁶⁵ aussi bien pour les firmes, les parties prenantes que pour les analystes financiers, c’est seulement au début des années 2000, que le développement durable s’est installé comme l’une des voies essentielles de la stratégie des organisations.

Face aux changements dans les valeurs sociales et à la prise de conscience grandissante des risques environnementaux, les concepts de RSE ont émergé comme une manifestation des principes de développement durable. La Commission européenne définit la RSE comme « un concept qui désigne l’intégration volontaire, par les entreprises, de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes »⁶⁶. La prise en considération de ces concepts dans la stratégie des organisations n’a pas modifié en profondeur les objectifs de performance des firmes, mais a ajouté un nombre de contraintes sur la façon de réaliser du profit (par exemple, en respectant les générations futures) et de les distribuer (notamment entre les employés et les actionnaires).

⁶³ A la faculté d’économie appliquée de l’Université d’Aix-Marseille III.

⁶⁴ Pour le compte de l’ONU, il a été créé une commission sur l’environnement et le développement dirigée par Gro Harlem Brundtland, à l’époque premier ministre en Norvège (World Commission on Environment and Development (WCED)). Cette commission a défini dans ce rapport (dit rapport Brundtland), le développement durable comme « un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs ».

⁶⁵ Les termes « responsabilité sociale de l’entreprise » proviennent de la Commission européenne. Dans l’acception européenne, le terme « social » est traduit de l’anglais et doit être, en français, plutôt rapproché du terme « sociétale » lequel inclut le volet environnementale. Source : http://www.ecologie.gouv.fr/rubrique.php3?id_rubrique=1018

⁶⁶ Livre vert, juillet 2001, p.8.

Barnett et Solomon (2006) soulignent qu’un nombre croissant d’investisseurs n’analysent pas seulement la performance financière des firmes mais aussi évaluent comment ces firmes font face à leurs responsabilités sociales. Une firme est tenue d’être « comptable » de sa performance sociale, en plus de sa performance financière selon Gössling (2003). Toutefois, l’adoption de contraintes additionnelles liées à la responsabilité sociale de l’entreprise a pour objectif soit d’améliorer la performance à long terme de la firme soit de la justifier. Dans ce dernier cas, puisque la RSE reflète une recherche de performance à long terme, elle peut être utilisée pour justifier, par exemple, des résultats financiers à court terme en dessous des attentes des investisseurs.

De nombreuses études empiriques ont tenté de trouver un lien entre la performance sociale de l’entreprise et sa performance financière. Les méta-analyses de Margolis *et al.* (2008)⁶⁷, et tout particulièrement celle de Van Beurden and Gössling (2008) se sont concentrées sur les études réalisées entre 1990 et 2007, prenant ainsi en considération ces changements de valeurs sociales. Elles montrent que la majorité des études trouve une relation positive, certes, avec une intensité plus ou moins forte, entre la performance sociale et la performance financière. Ces deux notions de la performance d’une organisation nous ont conduit à nous interroger sur le concept de performance à long terme des firmes, que la performance financière ne peut à elle seule capturer [RN3].

Nous avons estimé dans un premier temps qu’indépendamment de ces mesures de performance, l’industrie à laquelle appartient une firme doit être prise en considération dans l’intensité de la relation positive entre la performance et la durabilité (développement durable). Les firmes exercent dans des industries différentes et doivent faire face à des préoccupations sociales, environnementales et financières très différentes. Une banque n’aura pas les mêmes préoccupations en termes de développement durable qu’une firme pétrochimique. Ainsi, les études relatives à la relation entre la performance sociale et la performance financière, couvrant plusieurs industries, ont tendance à masquer les effets d’une industrie spécifique.

Dans un second temps, nous avons tenté d’appréhender l’impact des normes de RSE sur la performance à long terme des organisations. L’adoption volontaire de codes privés relatifs à la responsabilité sociale de l’entreprise est devenue une adoption obligatoire, pour les firmes cotées, avec la loi NRE (2001). L’application de cette loi a contribué à élargir la communication financière des organisations aux objectifs sociaux et environnementaux qui ont été intégrés dans leurs objectifs de performance à long terme. Nous en avons déduit que l’émergence de nouvelles lois, relatives à l’application de normes de développement durable, devrait accentuer la pertinence des prises de décisions et diminuer les tentations des organisations à réduire leurs implications dans la RSE, sous prétexte qu’elles ne sont pas directement productives et ne participeraient pas à leur performance à court terme.

⁶⁷ Leur méta-analyse comprend 167 études de 1972 à 2007.

La prise en compte de l’évolution des valeurs éthiques, sociales et environnementales des parties prenantes est tout à fait du domaine du possible pour les grandes organisations. Mais est-ce le cas pour les organisations de plus petite taille ? Une PME ne bénéficie pas des mêmes ressources financières qu’une multinationale pour prendre en considération dans sa stratégie, les mêmes objectifs de développement durable et pour communiquer sur ses valeurs éthiques, dans le but d’améliorer sa réputation et son image de marque. Les PME représentent 99% de la totalité des entreprises européennes, comptant pour 21 millions d’entités et fournissent les deux tiers des emplois du secteur privé.

Mes collaborations avec deux chercheuses canadiennes, Chantale ROY et Hélène BERGERON, respectivement de l’Université de Sherbrooke et de l’Université du Québec à Trois-Rivières, ont eu pour objet d’identifier quels étaient les enjeux « prioritaires » du développement durable, aux yeux des responsables de PME [CN2] [CN3]. L’AFNOR, par l’intermédiaire de son guide SD 21000, propose un outil d’autodiagnostic à l’attention des dirigeants d’entreprise pour intégrer le développement durable. Ce guide SD 21000 nous a semblé constituer un point d’ancrage pour développer des outils spécifiques pour les PME, notamment des indicateurs de développement durable intégrés au tableau de bord de gestion.

Lors d’un pré-test, réalisé à partir d’un questionnaire auprès d’une centaine de responsables de PME françaises⁶⁸, un certain nombre d’enjeux ont été identifiés : l’engagement formel de la direction, la prise en compte du développement durable dans la stratégie globale de la PME et l’identification des principales parties prenantes de l’entreprise.

Ces enjeux identifiés semblent comparables à ceux déterminés par d’autres études sur ce sujet (Murillo et Lozano, 2006 ; Russo et Tencati, 2009). Des enjeux comme intensifier les relations avec certaines parties prenantes, principalement les employés et la communauté locale dans laquelle opère la PME, permettraient de comprendre l’engagement des PME vers le développement durable. Ces liens très étroits entre l’environnement et la communauté contribuent à bâtir la réputation, la confiance et la légitimité qui sont à la base de la performance à long terme de la PME, en particulier pour celle fortement ancrée dans son milieu. Suite à l’identification de ces enjeux, sur la base de questionnaires retraités statiquement par une analyse factorielle en composantes principales, notre objectif est, lors de travaux de recherche futurs, d’établir un tableau de bord de gestion spécifique aux PME, qui servira de base à l’établissement d’indicateurs de performance pour le management de la responsabilité sociétale de cette catégorie d’entreprises. Ce projet d’établir un tableau de bord de gestion se poursuivra en collaboration avec mes deux collègues et chercheuses canadiennes.

⁶⁸ Dans la communication présentée au 31^{ième} congrès de l’AFC à Nice, l’étude portait sur 43 répondants et s’est ensuite élargie à une centaine de responsables de PME, lors du congrès de l’ISEOR.

Quelles que soient les raisons d’adopter les « meilleures pratiques » de gouvernance, la question de leur impact sur la création de valeur des organisations se pose régulièrement. Les codes de gouvernance des organisations font partie intégrante du processus de normalisation qui se caractérise par une influence croissante du droit souple (*Soft Law*) notamment au travers de codes de références (rapport Cadbury, 1992 ; rapports Viénot, 1995 et 1999 ; rapport Bouton, 2002), sous surveillance du droit dur (Loi NRE de 2001, LSF de 2003). Le *droit souple* n’est pas ignoré par le *droit dur*.

Ces codes de gouvernance qui exercent des pressions normatives sur les comportements des organisations, ont un caractère non contraignant puisque leur application est volontaire et fondée sur le principe *comply or explain* (conformez-vous ou justifiez-vous), mais sont-ils source de création de valeur ? La Directive Européenne 2006/46 impose aux firmes cotées de « *produire un rapport dans lequel il est précisé le code de gouvernement d’entreprise auquel elles se réfèrent et, à défaut, d’indiquer les raisons pour lesquelles elles ne le font pas* ». Si les organisations ne souhaitent pas adopter ces recommandations normatives de gouvernance, elles doivent justifier leur écart par rapport à la « normalité » pour éviter une sanction disciplinaire très puissante, celle des actionnaires/investisseurs. Dans les codes de gouvernance, une attention toute particulière a été portée à l’indépendance et la compétence des administrateurs, à la séparation des fonctions de président du conseil et du directeur général, à la taille du conseil d’administration, à la composition du comité d’audit, aux droits des actionnaires minoritaires et à la rémunération incitative des dirigeants⁶⁹.

Plusieurs collaborations ont permis de mettre en évidence que les preuves empiriques concernant la relation entre les « meilleures pratiques » de gouvernance et la création de valeur apportent peu de résultats significatifs et concluants. En l’occurrence, les organisations, y compris les organisations bancaires [RI2] [CI3], ayant une proportion élevée d’administrateurs indépendants, ne se distinguent pas de façon significative, en termes de création de valeur, des autres organisations dont le nombre d’administrateurs indépendants est relativement faible.

Les raisons essentielles de ce décalage entre les exigences implicites dans les pratiques de gouvernance et les faits constatés lors des études empiriques se regroupent en deux catégories :

- les études sont essentiellement axées sur un seul et unique mécanisme de gouvernance (par exemple, le conseil d’administration), ce qui introduit une opacité des effets de complémentarité et de substitution générés par un dispositif global des mécanismes de gouvernance au sein d’une organisation.

⁶⁹ Seuls ces thèmes seront évoqués sous l’angle des principes de gouvernance, même si plusieurs chercheurs en sciences de gestion estiment que les normes comptables sont également des normes de gouvernance (Colasse, 2009).

- La création de valeur fait l’objet de diverses mesures souvent réductrices : la valeur de marché et/ou comptable de la firme, la réduction des coûts d’agence due à une diminution des conflits d’intérêts, etc... Le lien entre la valeur de marché de l’organisation et des indices de gouvernance intégrant quatre ou cinq mécanismes de gouvernance est souvent utilisé.

Toutefois, les derniers scandales révélés en pleine crise des *subprimes* montrent que ces mécanismes de gouvernance ne fonctionnent que de façon imparfaite. Les sources d’inefficacité des mécanismes de gouvernance applicables aux sociétés par action se trouvent essentiellement dans le degré d’adhésion des dirigeants aux recommandations normatives de gouvernance. Certains d’entre eux seraient dans une démarche de respect formel plutôt que dans celle d’une adhésion réelle aux principes de gouvernance. Les organisations seraient inscrites dans une dynamique où la transparence se transformerait en apparence. Même si la transparence est l’une des exigences d’un gouvernement d’entreprise efficace, certains dirigeants seraient sceptiques à l’idée qu’une meilleure gouvernance soit créatrice de valeur. Ils considèrent que les mécanismes de gouvernance concernent plus la non-destruction de valeur qu’une véritable création de valeur [RN2] [CN4]. Les « meilleures pratiques » de gouvernance s’inscrivent dans un processus disciplinaire, ce dernier n’étant pas une résolution suffisante pour créer de la valeur (Peter Wirtz, 2008), mais une solution acceptable pour adhérer à une nouvelle culture d’entreprise génératrice d’une plus grande transparence.

Les résultats de l’ensemble de nos travaux de recherche dont je viens de faire la synthèse, me conduisent à plusieurs perspectives de recherche centrées, sur les normes sociales et environnementales et la création de valeur des organisations, ainsi que sur les normes comptables internationales et la discipline de marché des organisations bancaires.

CONCLUSION :

MES PERSPECTIVES DE RECHERCHE ET MA CONCEPTION DE L’ENCADREMENT DE LA RECHERCHE

Suite à cette synthèse de mes travaux de recherche, j’envisage de m’orienter vers deux axes de recherche exploratoires. La présentation de chacun de ces axes me permettra de mettre en évidence des questions de recherche qui pourront être analysées dans plusieurs études, voire projets de recherche. Après avoir présenté mes perspectives de recherche à moyen et long terme, je présenterai ma conception de l’encadrement de doctorants, de projets de recherche, voire d’équipe de recherche. Au préalable, j’évoquerai brièvement mes collaborations avec plusieurs enseignants chercheurs lors de la réalisation de différents travaux de recherche présentés dans ce mémoire, afin que ma perception de l’encadrement de la recherche soit mieux perçue.

Axe 1 : L’impact des normes sociales et environnementales sur la création de valeur des organisations

Cet axe de recherche s’inscrit dans une perspective pluraliste de l’organisation selon laquelle toutes les parties prenantes engagées dans des relations d’échange avec la firme ont des intérêts légitimes au partage de valeur, sans être toutefois égalitaires (Charreaux & Desbrières, 1998 ; Charreaux, 1999, 2004, 2007). Les intérêts des parties prenantes sont conditionnés par l’activité de la firme, sa longévité, mais aussi par sa capacité à créer de la valeur. Pour autant, la prise en compte des intérêts des parties prenantes traduit l’engagement sociétal d’une firme.

A l’appui des travaux de Hart et Ahuja (1996), Waddock et Graves (1997), McWilliams et Siegel (2000), Trébucq et d’Arcimoles (2004) et Clarkson et *al.* (2010), j’envisage d’analyser le lien entre la performance sociale et environnementale et la création de valeur des organisations. **La principale question de recherche relative à cet axe est la suivante : Existe-t-il une relation entre la performance sociétale d’une organisation et sa création de valeur?**

Répondre à cette question de recherche nécessite au préalable de déterminer quelles sont les organisations dont l’engagement dans une politique sociale et environnementale est assimilé à un outil marketing ou au contraire estimé comme une adhésion réelle. Cette étude préalable est nécessaire dans la mesure où les firmes peuvent être très persuasives sur leur politique sociale et environnementale auprès des parties prenantes grâce à une stratégie de communication efficace, mais peuvent faire preuve uniquement d’une adhésion superficielle. Cet axe de recherche s’oriente principalement vers les organisations qui intègrent réellement les préoccupations environnementales et sociales dans leurs activités et dans leurs relations avec les parties prenantes.

Toute organisation n’ayant aucunement intégré les concepts de développement durable dans sa stratégie aurait tendance à générer un biais important dans les résultats d’une étude. Ainsi, les organisations faisant appel à l’épargne publique, appartenant à l’un des cinq secteurs d’activités réputés comme étant les plus polluants d’Europe⁷⁰ et étant réellement engagées dans une politique sociétale, constituent des terrains privilégiés. La mise en œuvre de cette recherche nécessitera de disposer d’une base de données permettant d’extraire des données sociales et environnementales (données agrégées ou données individuelles) pour chaque organisation européenne, et ceci pour plusieurs centaines de sociétés.

La performance sociétale englobe des aspects non financiers, de nature sociale et environnementale, et conduit à envisager les relations vis-à-vis des principales parties prenantes que constituent les salariés, l’environnement, les clients, les fournisseurs, les actionnaires et la société civile. Les motivations des entreprises à s’engager dans une démarche sociale et environnementale sont essentiellement économiques, dans la mesure où elles cherchent, soit à éviter les pénalités et les sanctions financières en se conformant aux règlements, soit à maintenir leur légitimité auprès des parties prenantes pourvoyeuses de ressources, comme les clients et les actionnaires, ou soit à tirer profit des contraintes imposées par les parties prenantes en cherchant à obtenir un avantage concurrentiel et un savoir faire inimitable. Pour Charreaux et Debrières (1998), la prise en compte des intérêts des parties prenantes est nécessaire pour maximiser la valeur actionnariale, mais est surtout une condition de la performance économique et financière de l’entreprise selon Capron et Quairel (2007).

L’intérêt de prendre en considération les différentes parties prenantes afin de gérer l’entreprise dans une optique de développement durable, renvoie tout naturellement à des questions concrètes de mesure de la performance sociétale et de la création de valeur des organisations.

- La performance sociétale pourrait être mesurée à l’aide de deux indicateurs individuels, voire plus, et non avec un seul indicateur agrégé, comme le suggèrent Callan & Thomas (2009). A titre d’exemple, les indicateurs individuels pourraient être les émissions de certains polluants, la consommation d’énergie, la part des déchets, la dématérialisation, la fréquence des flux de transport, la création d’emplois par exercice, le taux d’absentéisme, le taux de rotation du personnel, etc. Un indicateur agrégé est un indice ou une notation élaboré par des organismes tiers. La notation Kinder, Lydenberg, Domini (KLD) ou l’indice *Domini 400 Social Index* (DSI) ou bien encore la propension à polluer communiquée par l’EPA (*Environmental Protection Agency*), pourraient être utilisés en tant que *proxi* de la performance sociétale des organisations. Déterminer les indicateurs qui puissent mesurer, suivre et relater chaque aspect de la performance environnementale et sociétale exige beaucoup de prudence dans la mesure où ce choix d’indicateurs ne sera pas sans conséquences sur la pertinence des résultats.

⁷⁰ Selon la même démarche que Clarkson & al. (2010).

- La création de valeur d’une organisation pourrait être mesurée soit par des indicateurs comptables soit par des variables de marché. Les indicateurs comptables pourraient être soit l’actualisation de la rente actionnariale SVA (*shareholder value added*), qui mesure la création de valeur actionnariale, soit l’actualisation de la rente économique EVA (*economic value added*), mesurant la création de valeur économique. En tant que variables de marché, le *market-to-book* ratio ou la rentabilité financière pourraient également être assimilés à des mesures de la création de valeur.

Cette question de recherche conduit à deux autres questions sous-jacentes : si une telle relation existe entre la performance sociétale d’une organisation et sa création de valeur, la performance sociétale et la création de valeur sont-elles associées positivement, négativement ou de façon neutre ? La performance sociétale induit-elle la création de valeur ou réciproquement ?

De nombreuses études empiriques ont tenté de trouver un lien entre la performance sociétale de l’entreprise et sa performance financière. La méta-analyse de Van Beurden and Gössling (2008), concentrée sur les études réalisées entre 1990 et 2007, traduit la diversité des mesures adoptées en ce qui concerne la performance sociétale. Malgré cette diversité, la majorité des études trouve, avec une intensité plus ou moins forte, une relation positive entre la performance sociale et la performance financière.

L’apport de cet axe de recherche serait double :

- L’étude porterait sur des organisations européennes appartenant à quelques secteurs d’activités réputés comme étant les plus polluants d’Europe. Ainsi, une analyse comparative pourrait être réalisée avec les nombreuses études américaines, notamment celle de Clarkson & al. (2010), mais aussi avec l’étude française de Trébucq et d’Arcimoles (2004) portant sur 56 entreprises cotées sur le SBF 120 durant la période 1995-2002.
- Réaliser cette étude sur les dix dernières années (2002-2011) permettrait de prendre en considération les changements de valeurs sociales relativement récents des parties prenantes, valeurs sociales qui n’étaient peut être pas aussi présentes dans l’état d’esprit des européens dans les années 90.

Cette recherche tenterait de proposer des éléments de réponse complémentaires au champ de recherche relatif à l’exploration du lien entre la performance sociétale et la performance financière des organisations.

Dans le prolongement de cet axe de recherche, une autre étude permettrait de déterminer si la performance sociétale est fortement corrélée aux investissements en recherche et développement (R&D), qui constituent eux-mêmes un déterminant majeur de la création de valeur d’une organisation.

Axe 2 : L’impact des normes IFRS sur la discipline de marché des organisations bancaires

Les organisations bancaires européennes sont contraintes de respecter trois corps de normes : les normes internationales de fonds propres, les normes comptables internationales mais également les normes nationales de garantie des dépôts.

Etudier l’impact des normes IFRS sur le comportement des organisations bancaires européennes, contraintes par deux corps de normes prudentielles, sera ma principale question de recherche.

J’envisage d’analyser si les normes IFRS tendent à accentuer la discipline de marché des organisations bancaires. Cette discipline de marché se traduirait notamment par une hausse du niveau de leurs fonds propres afin de respecter les exigences du marché, exigences bien supérieures aux normes règlementaires européennes. Je tenterai également de déterminer si des différences nationales existent du fait de l’adoption de normes nationales de garantie des dépôts bancaires, différentes d’un pays européen à l’autre. En l’absence de consensus, seule une harmonisation minimale européenne subsiste et consiste à imposer une limite forfaitaire par dépôt et déposant, limite d’ailleurs renforcée depuis la crise financière de 2008. Le plafond minimum règlementaire pour assurer le remboursement des dépôts est passé de 50 000 € à 100 000 € le 31 décembre 2010 selon la Directive européenne 2009/14/CE du 11/03/09.

L’architecture des systèmes de garantie des dépôts varie considérablement d’un pays à l’autre, les primes d’assurance pouvant être des primes fixes ou des primes variables axées sur le risque (risque spécifique à une firme bancaire et risque systémique), avec un paiement ex-ante ou ex-post d’une défaillance bancaire (Bernet et Walter, 2009).

- Une prime fixe d’assurance des dépôts est indépendante du risque pris par la banque. Elle correspond le plus souvent à un pourcentage fixe du montant des dépôts. Un système de garantie des dépôts bancaires, financé par le versement de primes fixes, pose alors un risque « d’aléa moral » ou de « hasard moral » (Bhuyan and Yan, 2007 ; Blair et *al.*, 2006). Il pourrait conduire à une dilution de la vigilance et de la responsabilité. Les dirigeants trop sécurisés par un système de garantie des dépôts pourraient faire preuve de moins de vigilance et favoriser des investissements plus risqués, et ainsi une inadéquation des fonds propres pondérés selon le risque. Avec un financement par prime fixe, adopté par 16 pays sur 27 de l’UE fin 2008, les systèmes de garanties des dépôts ne sont pas susceptibles d’enrayer la course aux guichets et de limiter le risque systémique. Le mécanisme est relativement méconnu par les déposants et le faible montant couvert laisse beaucoup de dépôts exposés. En conséquence, la stabilité du système bancaire repose en grande partie sur les pouvoirs publics.

- Les primes d’assurance variables, essentiellement exprimées en fonction du risque spécifique à chaque organisation bancaire, peuvent être un complément appréciable des normes de fonds propres pondérées selon le risque. Les premières déclenchent des incitations que les deuxièmes n’ont pas : une banque peut être financièrement récompensée, en choisissant d’exercer à des niveaux de fonds propres plus élevés que le minimum exigé. Avec des niveaux de fonds propres élevés, la banque amoindrit l’exposition au risque de l’assureur et peut être récompensée par le paiement d’une prime d’assurance plus faible. L’adoption d’une garantie des dépôts à prime variable réduirait le risque de « hasard moral » (Prescott, 2002 ; European commission, 2007 ; 2008 ; 2009).

Indépendamment de cette différence entre prime fixe et prime variable, des divergences subsistent également quant à la couverture des dépôts bancaires. Certains pays respectent la Directive européenne en appliquant une couverture forfaitaire des dépôts (100 000 €), d’autres optent pour une couverture complète des dépôts tel que le Danemark. Cette deuxième possibilité de garantie élimine toute incitation pour les déposants à exercer leur discipline sur le risque pris par les organisations bancaires. La surveillance des réglementaires se substitue à l’absence d’influence disciplinaire des déposants.

Même si les organisations bancaires respectent les différentes normes prudentielles auxquelles elles sont soumises, elles supportent néanmoins des coûts qui influent sur leur discipline de marché. Ces coûts qualifiés de « réglementaires »⁷¹ seraient le résultat d’une diminution dans la valeur des actifs de la banque, elle-même due à une réduction dans les opportunités d’investissement. En effet, la non-conformité du ratio de solvabilité aux exigences des actionnaires, analystes financiers et agences de rating, exigences souvent supérieures aux normes réglementaires (Bâle II et Bâle III en 2013), génère une restriction des opportunités d’investissement (Berger et *al.*, 2009). Ces coûts « réglementaires » peuvent être assimilés à une prime implicite imposée par le marché et serait un complément de la prime explicite, fixe ou variable, sous évaluée de la garantie des dépôts.

Les apports de cet axe de recherche seraient multiples. Mes travaux devraient contribuer à étendre aux banques la littérature empirique relative à la transition aux normes IFRS. Malgré le débat suscité par le passage aux normes IFRS dans les banques, un nombre limité de travaux empiriques s’est spécifiquement intéressé aux effets de l’adoption des normes comptables internationales dans l’industrie bancaire. Ces travaux de recherche permettraient d’identifier si des différences nationales subsistent quant à la discipline de marché des organisations bancaires européennes et si ces différences sont bien générées par les normes nationales de garantie des dépôts. J’envisage également d’analyser l’impact de ces coûts réglementaires sur le comportement des organisations bancaires, plus particulièrement sur leur discipline de marché.

⁷¹ Selon Buser, Chen and Kane (1981).

Toujours dans le contexte des normes IFRS, il est régulièrement mentionné dans la littérature professionnelle et académique que la valorisation de certaines catégories de portefeuilles titres à la juste valeur tend à augmenter la volatilité des capitaux propres prudentiels. Ainsi, le risque de non respect des normes internationales de fonds propres se serait accru. Mais cette volatilité des fonds propres générée par une valorisation à la juste valeur ne participerait-elle pas à augmenter la discipline de marché des banques, en maintenant des niveaux de fonds propres en adéquation avec les exigences du marché ? Répondre à cette autre question de recherche implique la réalisation d’une étude complémentaire dans un contexte européen.

Pour mener à bien ces travaux de recherche, l’utilisation de la base de données *bankscope* sera nécessaire pour obtenir des données comptables des organisations bancaires européennes sur une dizaine d’années. L’obtention de données boursières serait à envisager, mais la concentration du secteur bancaire européen est telle que ces données ne seraient peut être pas suffisamment pertinentes. A titre d’exemple, au cours des dix dernières années, l’effectif global des organisations bancaires françaises a diminué de plus de 40%⁷². La constitution de grands groupes s’est traduite par la présence de cinq groupes bancaires français parmi les cinquante premiers groupes mondiaux. Ces cinq groupes⁷³ détiennent environ la moitié des établissements de crédit actifs en France.

Dans le cadre d’un projet de recherche à plus long terme, je souhaiterais analyser l’impact conjugué des futures normes internationales de fonds propres (Bâle III) et des nouvelles normes comptables internationales, IFRS 13 « *Evaluation de la juste valeur* » et IFRS 9 « *Instruments financiers* », sur la performance des organisations bancaires européennes.

Cette analyse me permettrait ensuite de procéder à une étude comparative entre les organisations bancaires européennes et américaines, ces dernières étant soumises à des normes prudentielles moins strictes et des normes comptables différentes. L’application de Bâle II aux Etats-Unis a été retardée de plusieurs années, excepté pour une douzaine de grandes banques américaines de dimension internationale, et le basculement des normes comptables américaines (US GAAP) vers les normes IFRS, prévu pour 2014, a été reporté d’ici à 2016.

Suite à cette présentation de mes deux axes de recherche, j’évoque brièvement mes collaborations avec plusieurs enseignants chercheurs lors de la réalisation de différents travaux de recherche présentés dans ce mémoire, afin que ma perception de l’encadrement de la recherche soit mieux perçue.

⁷² Nombre d’établissements de crédit en France : 1209 en 1998 et 721 en 2008.

⁷³ Sur la base des fonds propres en 2009, il s’agit du Crédit Agricole, BNP Paribas, Société Générale, Crédit Mutuel et groupe BPCE (Banque Populaire Caisse d’épargne),

Ma collaboration avec plusieurs enseignants chercheurs

Suite à mon poste de professeur permanent à l’EDHEC de Lille et mon poste de Maître de conférences à l’Université de Bretagne Sud durant sept années, j’ai obtenu ma mutation à l’Université de Poitiers. Cette mutation était conditionnée par mon intégration au sein du centre de recherche en gestion, le CEREGE. Sur proposition d’Evelyne LANDE, j’ai intégré l’axe « Comptabilité Publique ». Notre collaboration fut enrichissante et fructueuse puisque notre premier article a fait l’objet d’une parution dans la revue *Comptabilité Contrôle Audit* en 2008. Toutefois, je n’éprouvais pas une réelle motivation à faire de la recherche en comptabilité publique, même si j’ai apprécié les nombreuses séances de travail avec Evelyne LANDE. Avant de renoncer à poursuivre dans cet axe de recherche, j’ai voulu connaître les autres « facettes » de la comptabilité publique qui m’étaient inconnues. Pour cela, j’ai assisté :

- à la soutenance de plusieurs thèses en comptabilité publique, notamment celle de Sébastien Rocher, dirigée par Evelyne LANDE, afin de prendre connaissance des autres orientations de la comptabilité publique.
- à plusieurs journées de recherche et journées doctorales organisées par le CEREGE durant lesquels les doctorants présentaient l’avancement de leurs travaux toujours en comptabilité publique.
- à la présentation de papiers de recherche au congrès international CIGAR organisé tous les deux ans et réunissant des chercheurs de toutes nationalités, spécialisés en comptabilité publique.

Malgré ce tour d’horizon sur l’axe « Comptabilité Publique », je souhaitais réorienter mes recherches vers un autre axe.

En tant que membre du comité d’organisation du Congrès de l’AFC à POITIERS, en 2007, sous la direction du professeur Nicolas BERLAND, j’ai eu l’occasion de travailler au pôle « Communication » avec Jean-Michel SAHUT, chercheur également du CEREGE, mais dont les travaux de recherche sont davantage orientés vers la Finance de marché. Notre collaboration a commencé dès cette année là. Je lui ai fait part de reprendre mon ancien papier de recherche, commencé en 2004, sur la comptabilité privée et plus particulièrement sur les IFRS. En parallèle de la Finance de marché, il souhaitait également s’engager dans des travaux de recherche en comptabilité financière. Cette coopération fut enrichissante et fructueuse puisque notre article a fait l’objet d’une parution dans la revue *Comptabilité Contrôle Audit* en 2010.

Suite à ma mutation à l’Université de TOURS, j’ai intégré immédiatement le centre de recherche de l’IAE, le CERMAT. Les chercheurs du CERMAT travaillent en étroite collaboration avec ceux du LOG (laboratoire orléanais de gestion) de l’IAE d’ORLEANS, mais également ceux du CRESCHEM, centre de recherche de l’ESCEM, école de management de TOURS-POITIERS. Les chercheurs de ces trois centres de recherche se réunissent une à deux fois par an dans le cadre de la Fédération GASTON BERGER.

Parmi les axes de recherche vers lesquels les travaux des chercheurs de ces trois centres s’orientaient régulièrement, deux d’entre eux m’intéressaient tout particulièrement, l’axe « gouvernance d’entreprise » et l’axe « Ethique et responsabilité sociale de l’entreprise ». En parallèle de mes recherches sur les normes comptables, il me paraissait essentiel d’élargir mes perspectives de recherche vers d’autres thèmes et de m’investir notamment dans ces deux axes de recherche.

Concernant l’axe « gouvernance », en concertation avec mon co-auteur, nous décidions de nous intéresser aux mécanismes de gouvernance et à leurs défaillances aussi bien dans le cadre des sociétés cotées, que dans le secteur plus particulier des organisations bancaires. Nous avons donc répondu à un appel à communication proposé par Georges PARIENTE, directeur de recherche de l’ISC PARIS en juin 2009. Tout d’abord, nous avons voulu identifier les mécanismes de gouvernance applicables aux sociétés par action. Par la suite, nous avons tenté de mettre en évidence certaines défaillances de ces mécanismes de gouvernance en France, en avançant comme principal argument que les dirigeants considèrent les mécanismes de gouvernance plus comme des processus non-destructeurs de valeur que créateurs de valeur. Ce papier de recherche a fait l’objet d’une publication dans la revue *Management et Avenir* en avril 2010. Afin de rapprocher la gouvernance bancaire à l’actualité économique et financière, nous avons voulu mettre en exergue les principaux mécanismes de gouvernance des institutions financières présentant une certaine défaillance et ayant contribué à accentuer les conséquences de la crise des *subprimes*. Les procédures de contrôles interne et externe n’étaient pas suffisamment pertinentes pour identifier les risques encourus par les banques. En outre, nous avons voulu démontrer que l’indépendance et la compétence des membres du conseil d’administration peut être remise en cause au sein de plusieurs établissements bancaires. Ce second papier de recherche sur la gouvernance a fait l’objet d’une publication dans la revue *International Journal of Business* en 2010.

Pour l’axe « Ethique et responsabilité sociale de l’entreprise », en collaboration avec notamment Jean-Sébastien LANTZ, Maitre de conférences à l’IAE d’Aix-en-Provence, nous avons travaillé sur le lien entre la performance sociale et la performance financière des firmes. La préparation de ce papier de recherche nous a demandé un investissement conséquent en raison du champ très étendu du thème de la RSE et totalement nouveau pour nous. Il nous a paru pertinent de mettre en évidence le lien entre la longévité et la durabilité des firmes ainsi que les facteurs explicatifs de ce lien dont les principes de la responsabilité sociale de l’entreprise sont à l’origine. Ce papier de recherche a été publié dans la revue *Gestion 2000* en décembre 2009.

Parallèlement à cette collaboration, lors du colloque de l’EAA (*European Accounting Association*) en mai 2009, j’ai fait la connaissance de chercheuses canadiennes spécialisées dans les normes du développement durable, dont Sylvie BERTHELOT, professeur à l’Université de Sherbrooke et actuellement responsable de la Chaire « développement durable ». Elle m’a proposé de travailler, dans un premier temps, avec deux de ses collègues, Chantale ROY, également chercheuse à l’Université de Sherbrooke et Hélène BERGERON chercheuse à l’Université du Québec à Trois-Rivières, sur la norme internationale ISO 26000 et le guide français SD21000 de l’AFNOR. Notre collaboration s’est concrétisée actuellement par un papier de recherche, présenté dans deux colloques, et se poursuit actuellement en vue d’établir un tableau de bord de gestion pour les responsables de PME.

Ma conception de l’encadrement de la recherche

Obtenir mon habilitation à diriger des recherches s’inscrit dans le prolongement de mon activité de recherche actuelle. Cette habilitation me donnerait la possibilité d’encadrer des chercheurs doctorants, des projets de recherche et ultérieurement une équipe de recherche.

Les propos tenus ci-dessous sont le fruit de ma propre réflexion issue de mon observation de différents collègues enseignants chercheurs, chargés d’encadrer un ou plusieurs chercheurs doctorants, une équipe de recherche dans le cadre d’un projet de recherche ou de l’organisation d’un colloque.

Encadrer un chercheur doctorant

Encadrer un chercheur doctorant est une démarche naturelle pour un enseignant-chercheur. Mais encadrer un chercheur doctorant implique d’une part de structurer son projet de recherche doctorale sur trois ans et d’autre part d’accompagner le développement de ses compétences qui faciliteront son insertion dans la communauté scientifique ou dans le monde de l’entreprise.

Dans une optique pragmatique, je conçois l’encadrement des activités de recherche d’un doctorant comme un processus de formation à la recherche en plusieurs phases :

- Au préalable, il est fondamental de permettre au chercheur doctorant de travailler dans les meilleures conditions en l’informant des différentes possibilités de financement dont il peut bénéficier, ce qui permettra d’éviter que la durée de son doctorat soit supérieure à trois ans et que sa réinscription soit éventuellement refusée. Les principaux financements de travaux doctoraux sont l’allocation de recherche, les bourses régionales, les bourses de la FNEGE, les contrats CIFRE. Ces financements peuvent être complétés par d’autres financements ponctuels tels que la participation financière des centres de recherche pour des congrès, la participation à la formation de logiciels pour le traitement des données, l’obtention de financement pour la traduction d’articles, etc.... En tant qu’encadrant, il est crucial de se tenir informé de tous les modes de financement existants.

- en l’absence de définition initiale du projet de recherche doctorale, ce qui est très rare mais possible, il s’agit de définir, avec le chercheur doctorant, un cadre de recherche qui lui permettra d’aborder sa recherche sur des bases suffisamment solides. Cette situation peut se révéler lorsque le chercheur doctorant souhaite orienter ses recherches vers un axe totalement différent de celui de son mémoire de recherche réalisé durant son Master.
- par la suite, il s’agit d’examiner régulièrement avec le doctorant les questions et les problèmes qui se posent et lui indiquer certaines voies de recherche prometteuses afin de lui éviter des impasses.
- l’étape suivante consiste à mettre en place des stratégies de publication et de valorisation des résultats et élaborer d’un plan de poursuite de carrière intra- ou extra-universitaire.

Parallèlement à ces différentes étapes, il est crucial d’intégrer un chercheur doctorant à une équipe de recherche qui jouerait le rôle de référent et de conseiller à la fois sur les questions de recherche et celles ayant trait à la vie académique, facilitant ainsi l’insertion du nouveau doctorant dans la communauté scientifique. Son intégration dans une équipe de recherche ne doit donc pas se concrétiser uniquement par une inscription administrative à un centre de recherche ou une équipe d’accueil. Elle doit lui permettre de bénéficier des regards de différents chercheurs expérimentés au cours de son travail de recherche, notamment lors de séminaires d’équipe de recherche ou séminaires doctoraux. Il pourra ainsi confronter son travail de doctorant à divers interlocuteurs et aborder des questions concernant le travail de terrain, l’écriture de ses recherches, la gestion du temps mais également des questions générales relatives au fonctionnement du monde de la recherche. De tels échanges permettent de rompre l’isolement du chercheur doctorant. Les conditions d’une telle insertion d’un chercheur doctorant au sein d’une équipe sont possibles dans la mesure où ce chercheur doctorant est relativement proche géographiquement.

La formation à la recherche n’est pas seulement axée sur une relation « directeur-chercheur doctorant » mais également sur une relation « d’accompagnement ». Planifier et prévoir le déroulement du projet de recherche doctorale sur trois années, c’est aussi rendre autonome le chercheur doctorant au bon moment.

Cependant, je suis tout à fait consciente que le respect de ces différentes étapes du processus d’une formation doctorale ne garantit pas la qualité des travaux du chercheur doctorant.

Encadrer une équipe dans le cadre d’un projet de recherche ou de l’organisation d’une journée de recherche ou d’un colloque

J’ai eu l’occasion d’observer plusieurs directeurs de recherche durant mon parcours d’enseignant chercheur, mais celui que je considère comme « exemplaire » est Nicolas BERLAND. En tant directeur du CEREGE de l’IAE de POITIERS de 2003 à 2007, il a su gérer avec dynamisme et diplomatie les membres du comité d’organisation du 28^{ième} congrès de l’AFC qui a eu lieu à Poitiers en mai 2007. J’ai pu observer la façon dont il a motivé chacun d’entre nous puisque je faisais partie de ce comité d’organisation. En tant que chercheur au CEREGE durant trois ans, j’ai également apprécié sa façon de contourner les difficultés rencontrées lors de l’organisation des journées doctorales à l’IAE de POITIERS.

Encadrer une équipe de recherche, c’est être capable de :

- planifier un projet dans le temps,
- motiver des enseignants chercheurs afin qu’ils adhèrent à un projet de recherche ou à l’organisation d’un colloque,
- constituer des binômes ou des équipes de 3 ou 4 chercheurs en prenant en considération leur personnalité mais aussi leurs domaines de compétences,
- prendre en compte le caractère très individualiste de certains enseignants chercheurs qui préfèrent travailler seuls. Il est essentiel de prendre en compte cette particularité. Un enseignant chercheur sera beaucoup plus efficace et performant s’il souhaite vraiment travailler seul sur une partie précise d’un projet de recherche, tout en faisant partie de l’équipe, que si une collaboration non souhaitée lui est imposée.
- attribuer des responsabilités à chacun de ces binômes ou équipes d’enseignants chercheurs tout en leur laissant une grande autonomie.
- et surtout cerner avec pertinence les axes de recherche susceptibles d’intéresser la majorité des enseignants chercheurs de l’équipe dans le cadre d’un projet de recherche.

D’autres aspects d’ordre psychologique et financier doivent être pris en considération, mais mon objectif est uniquement de faire une synthèse de ma conception de l’encadrement d’une équipe de recherche.

J’ai pu observer qu’encadrer une équipe de recherche et motiver les membres de cette équipe est un exercice difficile mais gratifiant lorsque le projet de recherche est mené à son terme ou lorsque l’organisation du congrès se traduit par des félicitations de la part des participants.

De par mes différents axes de recherche et mon parcours en tant enseignant chercheur depuis plus d’une quinzaine d’années dans diverses institutions universitaires, l’encadrement de recherches s’inscrirait dans mes orientations.

Références bibliographiques :

- Aglietta, M., Rebérioux, A. (2004). *Dérives du capitalisme*. Albin Michel. Paris.
- Agostino, M., Drago, D., Silipo, D.B. (2011). The Value Relevance of IFRS in the European Banking Industry. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, forthcoming.
- Aguilera, R., Cuervo-Cazurra, A. (2004). Codes of Good Governance Worldwide: What is the Trigger ?. *Organization Studies* 25 (3): 415-443.
- Aharony, J., Barniv R., Falk H. (2010). The impact of mandatory IFRS adoption on equity valuation of accounting numbers for security investors in the EU. *European Accounting Review* 19 (3) : 535-578.
- Apel, K. (1994). *Ethique de la discussion*. Les éditions du Cerf. collection “Humanités”, Paris.
- Barnett, Mr. L and Solomon R. M. (2006). Beyond Dichotomy: The Curvilinear Relationship Between Social Responsibility and Financial Performance. *Strategic Management Newspaper Flight* 27, n°11: 1101 –1156.
- Barneto, P., Gruson P. (2007). *Instruments financiers et IFRS : évaluation et comptabilisation en IAS 32, 39 et IFRS 7*. Editions Dunod, Paris.
- Barneto, P., Gregorio G. (2011). *Normes IFRS et mesure de la performance : Etude comparative auprès des établissements bancaires européens*. Communication lors du 32^{ième} congrès de l’AFC à Montpellier.
- Barth, M.E. (1994). Fair value accounting: evidence from investment securities and the market valuation of banks. *The Accounting Review* 69 (4): 1-25.
- Barth, M.E., Beaver, W.H. and Landsman, W.R. (1996). Value-relevance of Banks’ Fair Value Disclosures under SFAS No.107. *The Accounting Review*. 71 (4): 513–537.
- Barth, M.E., Landsman, W.R. (2010). How did Financial Reporting Contribute to the Financial Crisis?. *European Accounting Review* 19 (3): 399-423.
- Beatty, A., Chamberlain, A.S. and Magliolo, J. (1996). An empirical analysis of the economic implications of fair value accounting for investment securities. *Journal of Accounting and Economics* 2 (1-3): 43-77.
- Belot, L. (2003). Les multinationales reconnaissent une responsabilité morale. *Le Monde* 26 septembre.
- Berger, A., DeYoung, R., Flannery, M., Lee, D., Öztekin, Ö. (2009). How do large banking organizations manage their capital ratios ?. *Journal of Financial Services Research* 34 (2-3): 123-149.
- Bernet, B., Walter S. (2009). *Design, structure and implementation of a modern deposit insurance scheme*. SUERF studies 2009/5. The European Money and Finance Forum. Vienna.
- Bessire, D. (2010). Comptabilité financière, managements des risques bancaires et gouvernance d’entreprise : la colonisation par les normes. in *Normes : Origines et conséquences des crises*. Editions Economica. Paris : 55-62.

- Bhuyan, R., Yan Y. (2007). Designing deposit insurance scheme under asymmetric information with double liability option. *Applied Financial Economics* 11 : 855-870.
- Blair, C.E., Carns F., Kushmeider R.M. (2006). Instituting a deposit insurance system: Why? How?. *Journal of Banking Regulation* 8 : 4-19.
- Boulin, P. (1990). Normalisation : la contrainte et l’outil. *Revue française de Gestion* n°81: 97-102
- Bradshaw, M.T., Miller, G.S. (2008). Will harmonizing accounting standards really harmonize accounting? Evidence from non-U.S. firms adopting U.S. GAAP. *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 23 (2): 33-63
- Brewer III, E., Kaufman, G., Wall, L. (2008). Bank Capital Ratios across Countries: Why do they Vary?. *Journal of Financial Services Research*. 34 (2): 177-201.
- Burlaud, A., Colasse B. (2010). Normalisation comptable internationale : le retour du politique ?. *Comptabilité , Contrôle, Audit* 16(3) :153-176.
- Buser, S.A., Chen, A.H., Kane E.J. (1981). Federal deposit Insurance, Regulatory Policy and Optimal Bank Capital. *Journal of Finance* 35 (1): 51-60.
- Callan, S.J., Thomas, J.M. (2009). Corporate financial performance and corporate social performance: an update and reinvestigation. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management* 16: 61–78.
- Capron, M., Quairel-Lanoizelee, F. (2007). *La responsabilité sociale d’entreprise*. Editions la Découverte. Collection Repère. Paris.
- Cazavan-Jeny, A., Jeanjean, T. (2006). The Negative Impact of R&D Capitalization: A Value Relevance Approach. *European Accounting Review*. 15 (1): 37-61.
- Charreaux, G., Desbrières, P. (1998). Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale. *Finance Contrôle Stratégie*. 1 (2) : 57-88.
- Charreaux, G. (1999). Gouvernement d’entreprise et comptabilité, in Colasse B., *Encyclopédie de comptabilité, de contrôle de gestion et d’audit*. Ed. Economica. Paris.
- Charreaux, G. (2004). Les théories de la gouvernance: de la gouvernance des entreprises à la gouvernance des systèmes nationaux. *Cahier du FARGO* n°1040101.
- Charreaux, G. (2007). La valeur partenariale: vers une mesure opérationnelle. *Comptabilité, Contrôle, Audit* 13(1): 7-46.
- Clarkson, P.M., Li, Y., Richardson, G.D., Vasvari, F.P. (2010). Does it really pay to be green ? Determinants and consequences of proactive environmental strategies. *Journal of Accounting and Public Policy*. 30: 122-144
- Colasse, B. (2002). La guerre des normes n’aura pas lieu. *Sociétal* n°37: 89-93
- Colasse, B. (2004). L’évolution récente du droit comptable. *L’actualité comptable 2004*. ENS Cachan. jeudi 16 septembre : 14.
- Colasse, B. (2009). *Encyclopédie de la comptabilité, contrôle de gestion et audit*. Economica. 2^{ème} édition. Paris.
- Colasse, B. (2011). La crise de la normalisation comptable internationale, une crise intellectuelle, *Comptabilité, contrôle, audit* 17 (1): 157-174.

- Déjean, F., Martinez, I. (2009). Communication environnementale des entreprises du SBF120 : déterminants et conséquences sur le coût du capital actions. *Comptabilité, Contrôle, Audit* 15 (1) : 55-78.
- Devalle, A., Magarini, R., Onali, E. (2010). Assessing the value relevance of accounting data after the introduction of IFRS in Europe. *Journal of International Financial Management and Accounting* 21 (2): 85-119.
- Ding, Y., Jeanjean, T., Stolowy, H. (2005). Why do national GAAP differ from IAS? The role of culture. *The International Journal of Accounting* 40 (4): 325-350.
- Ding, Y., Stolowy, H., Tenenhaus, M. (2007). R&D productivity: an exploratory international study. *Review of Accounting and Finance* 6 (1): 86-101.
- Dontoh, A., Radhakrishnan S., Ronen, J. (2004). The declining value relevance of accounting information and non-information-based trading: an empirical analysis. *Working paper*. Available at: <http://ssrn.com/abstract=230826>.
- Dumontier, P., Raffournier, B. (1998). Why firms Comply Voluntarily with IAS: an Empirical Analysis with Swiss Data, *Journal of International Financial Management and Accounting* 9 (3): 216-245.
- Dumontier, P., Maghraoui, R. (2006). Adoption volontaire des IFRS, asymétrie d’information et fourchettes de prix : l’impact du contexte informationnel, *Comptabilité, Contrôle, Audit* 12 (2): 1-21.
- European Commission, Joint Research Centre. (2009). *Possible Models for Risk- Based Contributions to DGS*.
- European Commission, Joint Research Centre. (2008). *Risk-Based Contributions in EU Deposit Guarantee Schemes: Current Practices*.
- European Commission, Joint Research Centre. (2007). *Scenario Analysis: Estimating the Effects of Changing the Funding Mechanisms of EU Deposit Guarantee Schemes*.
- Evraert, S. (2000). Confiance et comptabilité, in Colasse B. *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*. Economica. Paris : 461-471.
- FDIC, (2007). Establishing Voluntary Excess Deposit Insurance: Results of the 2006 FDIC Study. *FDIC Quarterly* 1 (3).
- Finnemore, M. (1996). *National interests in International Society*. Ithaca et Londres. Cornell University Press.
- Finnemore, M., Sikkink, K. (1998). International Norm Dynamics and Political Change. *International Organization*. 52 (4): 887-917.
- Flannery, M., Rangan, K. (2008). What caused the Bank Capital Build-up of the 1990s?. *Review of Finance* 12 (2): 391-429.
- Franck, P. (1981). *La normalisation des produits industriels*. Presses Universitaires de France. Collection « Que sais-je ? ».
- Gössling, T. (2003). The Price of Morality. Year Analysis of Personality, Moral Behavior, and Social Rules in Economic Terms. *Newspaper of Business Ethics*. 45 (1-2): 121 –131

- Grignou, T. (2002). Les structures de la normalisation aux niveaux national, européen et international. *Annales des Mines*. Novembre: 5-10.
- Harbermas, J. (1996). *Morale et communication. Conscience morale et activité communicationnelle*. Les éditions du Cerf. Paris.
- Hart, S. L., Ahuja, G. (1996). Does it pay to be green ? An empirical examination of the relationship between emission reduction and firm performance. *Business Strategy and the Environment* 5: 30–37.
- Holthausen, R.W. (2009). Accounting standards, financial reporting outcomes, and enforcement. *Journal of Accounting Research* 47: 447-458
- Hughes, H.P. (1982). *Goodwill in Accounting : A History of the issues and problems*. Business Publishing Division. College of Business Administration. Georgia State University.
- Hyenne, J. (2002). Les enjeux contemporains et les acteurs de la normalisation. *Annales des Mines*. Novembre: 17-21.
- Jeanjean, T. (2008). La juste valeur. In *Encyclopédie de la comptabilité, du contrôle de gestion et de l’audit* : B. Colasse. Economica. Paris.
- Laux, C., Leuz, C. (2010). Did Fair Value Accounting Contribute to the Financial Crisis?. *Journal of Economic Perspective* 24 (1): 93-118.
- Legro, J.W. (1997). Which norms matter? Revisiting the “failure” of internationalism. *International Organization* 51 (1), 31-63.
- Le Man-Bena, A. (2009). Le processus de normalisation comptable par l’IASB. Le cas du résultat. *Doctorat en sciences de gestion*. Paris. CNAM.
- Lev, B., Zarowin, P. (1999). The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them. *Journal of Accounting Research*. 37(2): 353-385
- Margolis, J. D., Elfenbein, H.A., Walsh., J.P. (2008). Do Well by Doing Good? Don't Count on It. Social Responsibility. Special Issue on HBS Centennial. *Harvard Business Review*. 86(1): 19-20.
- McInnis, J. (2010). Earnings smoothness, Average return and implied cost of capital. *The Accounting Review* 85: 315-341.
- McWilliams, A., Siegel, D. (2000). Corporate social responsibility and financial performance: correlation or misspecification?. *Strategic Management Journal*. 21 (5): 603-609.
- Merton, R.C. (1977). An analytic derivation of the cost of deposit insurance and loan guarantees: an application of model option pricing theory. *Journal of Banking and Finance* 1: 3-11.
- Merton, R.C. (1978). On the cost of deposit insurance when there are surveillance costs. *Journal of Business*. 51: 439-452
- Milburn, A. (2008). The relationship between fair value, market value, and efficient markets. *Accounting Perspectives* 7 (4): 293-316.
- Murillo, D., Lozano, J.M. (2006). SMEs and CSR: An approach to CSR in their own words. *Journal of Business Ethics* 67: 227-240.
- Nelson, K. K. (1996). Fair value accounting for commercial banks: an empirical analysis of SFAS No.107. *The Accounting Review* 71 (2): 161–182.

- Nier, E., Baumann, U. (2006). Market Discipline, Disclosure and Moral Hazard in Banking. *Journal of Financial Intermediation* 15 (3): 332-361.
- Prescott, E.S. (2002). Can risk-based deposit insurance premiums control moral Hazard?. *Federal Reserve Bank of Richmond, Economic Quarterly* 88 (2): 87-100.
- Raffournier, B. (2011). Discussion de « La crise de la normalisation comptable internationale, une crise intellectuelle ». *Comptabilité, Contrôle, Audit* 17 (1): 157-174.
- Rich, A. (1994). *Ethique économique*. Editions Labor et Fides.
- Russo, A., Tencati, A. (2009). Formal vs. Informal CSR strategies: Evidence from Italian micro, small, medium-sized, and large firms. *Journal of Business Ethics* 85: 339-353.
- Savall, H., Zardet, V. (2005). *Tétranormalisation, défis et dynamiques*. Economica. Paris.
- Soderstrom, N.S., Sun, K.J. (2007). IFRS adoption and accounting quality: A review. *European Accounting Review* 16: 675-702.
- Thibierge, C. (2003). Le droit souple, réflexion sur les textures du droit. *Revue trimestrielle de droit civil* 4: 599-628.
- Trébucq, S., d’Arcimoles, C.H. (2004). Etude de l’influence de la performance sociétale sur la performance financière et le risque des sociétés françaises cotées (1995-2002). *Semaine sociale Lamy*. 18 octobre. n°1186.
- Van Beurden, P., Gössling, T. (2008). The worth of values – A literature review on the relation between corporate social and financial performance. *Journal of Business Ethics* 82 (2): 407-424.
- Waddock, S.A., Graves, S.B. (1997). The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal* 18: 303-319.
- Wirtz, P. (2005). « Meilleures pratiques » de gouvernance et création de valeur : une appréciation critique des codes de bonne conduite. *Comptabilité, Contrôle, Audit* 11(1) : 141-159.
- Wirtz, P. (2008). *Les meilleures pratiques de gouvernance d’entreprise*. Editions La Découverte. Paris.

ANNEXE 1 : LISTE DES PUBLICATIONS ET COMMUNICATIONS

Chapitre d’ouvrage

[CO1] E. LANDE, S. BOULERNE et F. JAOUAN, 2008, « The impact of date of recognition on the consolidated accounts: from reliability to relevance », in *Implementing Reforms in Public Sector Accounting*, 459-478.

Articles de revue internationale avec comité de lecture

[RI1] S. BOULERNE, J.M. SAHUT and F. TEULON, 2011, « Do IFRS provide better information about intangibles in Europe ? », *Review of Accounting and Finance*, 10 (3), *Forthcoming*, (Niveau 3 CNRS).

[RI2] S. BOULERNE, and J.M. SAHUT, 2010, « Flaws in Banking Governance », *International Journal of Business*, Volume 15, Number 3, 319-332 (Niveau 3 CNRS).

Articles de revues nationales avec comité de lecture

[RN1] S. BOULERNE et J.M. SAHUT, 2010, « Les normes IFRS ont-elles amélioré le contenu informationnel des immatériels ? : le cas des entreprises françaises cotées », *Revue Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 16, Volume 1, 7-32. (Niveau 2 CNRS).

[RN2] S. BOULERNE et J.M. SAHUT, 2010, « Les sources d’inefficacité des mécanismes de gouvernance d’entreprise », *Management et Avenir*, n°32, 374-387 (Niveau 4 CNRS)

[RN3] S. BOULERNE, J.S. LANTZ et J.M. SAHUT, 2009, « Crise, Longévité et durabilité des entreprises », *Revue Gestion 2000*, n°6, 99-110. (Niveau 4 CNRS)

[RN4] E. LANDE, S. BOULERNE et F. JAOUAN, 2008, « L’incidence du choix du fait générateur sur la combinaison des comptes de la sécurité sociale », *Revue Comptabilité, Contrôle, Audit*, 14 (2), 173-188. (Niveau 2 CNRS).

[RN5] S. BOULERNE, 2000, « La prise de risques des banques sous contrainte d’une réglementation des fonds propres », *Revue Banque et Marchés*, 46, (Niveau 3 CNRS).

Conférences internationales avec comité de lecture et actes

- [CI1] S. BOULERNE, J.M. SAHUT, 2011, « Is value relevance of earnings and goodwill higher under IFRS? », *34th annual congress of European Accounting Association (EAA)*, Roma (Italy).
- [CI2] S. BOULERNE, J.M. SAHUT, 2010, « Do IFRS provide better information about intangibles in Europe », *33rd annual congress of European Accounting Association (EAA)*, Istanbul (Turkey).
- [CI3] S. BOULERNE, J.M. SAHUT, 2010, « Flaws in Banking Governance. In: IFSAM (International Federation of Scholarly Associations of Management). *10th IFSAM World Congress: Justice and Sustainability in the Global Economy*, Paris, France.
- [CI4] S. BOULERNE, J.M. SAHUT, 2009, « Have IFRS improved the information content of intangibles for French Listed Companies », *32nd annual congress of European Accounting Association (EAA)*, Tampere (Finland).
- [CI5] S. BOULERNE, J.M. SAHUT, 2009, « Have IFRS improved the information content of intangibles for French Listed Companies », *11th International Conference of the Society for Global Business & Economic development*, Bratislava (Slovak Republic).
- [CI6] E. LANDE, S. BOULERNE et F. JAOUAN, 2007, « The Matching Principle in the Social Health Insurance: the difficult balance between reliability and relevance », *CIGAR 11th Congress*, Coimbra, Portugal.

Conférences nationales avec comité de lecture et actes

- [CN1] S. BOULERNE, J.M. SAHUT, 2011, « Impact of Mandatory IFRS adoption on book values in the EU », *32^{ième} Congrès de l’Association Francophone de comptabilité (AFC)*, Montpellier, France.
- [CN2] H. BERGERON, S. BOULERNE, C. ROY, D. WOLFF, 2010, « Identification des enjeux prioritaires des PME dans le but d’établir un tableau de bord pour leur gestion du développement durable », *31^{ième} Congrès de l’Association Francophone de comptabilité (AFC)*, Nice, France.

- [CN3] H. BERGERON, S. BOULERNE, C. ROY, D. WOLFF, 2010, « Les enjeux prioritaires des PME et la gestion du développement durable ». In : *ISEOR, AAA. 2ème congrès transatlantique : "Comptabilité, contrôle, audit et gestion des coûts dans la globalisation et la normalisation"*, Lyon, France.
- [CN4] S. BOULERNE, J.M. SAHUT, 2009, « Les sources d’inefficacité des mécanismes de gouvernance d’entreprise », *Colloque de l’ISC Paris*.
- [CN5] S. BOULERNE, J.M. SAHUT, 2008, « Les normes IFRS ont-elles améliorées le contenu informationnel des immatériels ? : le cas des entreprises françaises cotées », *29ème congrès de l’Association Francophone de comptabilité (AFC)*, ESSEC-PARIS.
- [CN6] S. BOULERNE, J.M. SAHUT, 2008, « Les normes IFRS ont-elles amélioré le contenu informationnel des immatériels ? : le cas des entreprises françaises cotées » In : *2ème Journée Internationale de Recherche sur les IFRS : "Les normes internationales IAS-IFRS et les PME"*, Paris, France. *CNAM*.
- [CN7] E. LANDE, S. BOULERNE et F. JAOUAN, 2007, « L’incidence du choix du fait générateur sur la combinaison des comptes de la sécurité sociale » *28ème congrès de l’Association Francophone de comptabilité (AFC)*, Poitiers.
- [CN8] S. BOULERNE, 1999, « La prise de risques des banques sous contrainte d’une réglementation des fonds propres », *congrès de l’Association Française de Finance Internationale, (AFFI)*, Aix-en-Provence.

Travaux Doctoraux

- [TD1] S. BOULERNE, 1995, « Réglementation des fonds propres et processus de décision bancaire : influence de la garantie des dépôts et de la valeur de franchise », *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion de l’Université de droit, d’économie et des sciences d’Aix-Marseille III*, soutenue le 20 décembre.
- [TD2] S. BOULERNE, 1991, « L’internationalisation bancaire, évolution de l’environnement et de la performance des banques des pays de l’OCDE », *DEA Monnaie, Banque, Finance de l’Université de droit, d’économie et des sciences d’Aix-Marseille III*, soutenu en octobre.

ANNEXE 2 : UNE SELECTION DES PUBLICATIONS

DO IFRS PROVIDE BETTER INFORMATION ABOUT INTANGIBLES IN EUROPE ?

Sandrine BOULERNE
University François Rabelais & ESCEM, Tours, France

Jean-Michel SAHUT,
University of Applied Sciences – Geneva School of Business Administration

Frédéric TEULON
Dean of Research - IPAG

Abstract

Purpose - The purpose of this paper is to study the information content of intangible assets under IAS/IFRS when compared to Local GAAP for European listed companies.

Design/methodology/approach – The paper employs multivariate regression models for a sample of 1855 European listed firms in a six-year period, from 2002 to 2004 in Local GAAP and from 2005 to 2007 in IAS/IFRS to investigate the empirical relationships between market value of European firms and book value of their intangible assets.

Findings - The results suggest that the book value of other intangible assets of European listed firms is higher under IFRS than Local GAAP and has more informative value for explaining the price of the share and stock market returns. European investors, however, consider the financial information conveyed by capitalized goodwill to be less relevant under IFRS than with Local GAAP. Thus, identified intangible assets capitalized on European company balance sheets provide more value-relevant information for shareholders than unidentified intangible assets that have been transferred into goodwill, with the exception of Italian and Finnish investors.

Originality/Value - The paper adds to the existing literature on IFRS by documenting the association between the market value of European listed firms and the book value of their goodwill and other intangibles assets. The study complements prior studies by demonstrating that country differences persist despite the use of common accounting standards and that Legal and regulatory country characteristics as well as market forces could still have a significant impact on the value relevance of accounting data.

Key words: IFRS, accounting standards, intangible assets, goodwill, prices, returns.

Paper type : Research paper

1- Introduction

This study looks at the transition to IAS/IFRS by European firms and, in particular, the impact of the adoption of IAS 38 and IFRS 3 on the quality of financial information on intangibles. The IAS/IFRS, mandatory for European listed companies since 1st January 2005, aimed to standardize the information provided, making it more relevant and reflecting the situation regarding a firm’s financial assets more clearly than the local standards previously used[1]. This aim was also emphasized by the European Commission[2].

Based on studies of Swiss, German and Austrian firms which adopted these standards in advance of the new law (Dumontier and Raffournier, 1998; Gray and Street, 2002; Moya and Oliveras, 2006), some researchers have also suggested that they improve the informative content of accounting data (Schipper, 2005; Barth *et al.*, 2006). But recent studies have shown the difficulty of forecasting the impact that changing certain accounting rules will have on the quality of financial data, due to the fact that the latter is influenced by several complex institutional factors (Ball *et al.*, 2003). Accounting regulations exist within a mosaic of other institutional rules. Changing one element of this mosaic is not always the best solution when the other elements remain invariable (Hope *et al.*, 2006; Ding *et al.*, 2008). Until now, studies conducted in Europe to identify the impact of IAS/IFRS have focused on firms that adopted IAS in advance, before it became mandatory in 2005, mainly because this data was already available (Cuijpers and Buijink, 2005). Given their predominance, German firms have been studied most frequently. In effect, they began adopting these standards voluntarily in the 1990s, and by 2001, they represented 64% of firms using them in Europe (Renders and Gaeremynck, 2005, Tarca, 2004). Another interesting factor was that the German GAAP are stakeholder-focused and advocate a more prudent approach to financial reporting, unlike IAS. The differences in the principles between these standards therefore increased the significance of empirical studies. However, the conclusions reached by the different studies are mitigated. In particular, the most recent results by Hung and Subramanyam (2007), contradict those of Bartov *et al.* (2005). Hung and Subramanyam (2007) who compared the German financial results from GAAP and IAS reports of the same year, indicated that IAS adoption increased the net income and book value of equity, on the one hand, and that book value (net income), has a greater (lesser), valuation role under IAS than under German GAAP, on the other. In particular, asset revaluation and fair value reporting under IAS boost the value of property, inventory, receivables, financial instruments and intangibles. On the other hand, Bartov *et al.* (2005) found the yield and the result more relevant under IAS. An explanation for this divergence may be due to the samples used. While Hung and Subramanyam (2007) limited the study to the year that the firms changed standards, Bartov *et al.* (2005) used a larger sample that included all the firms listed on the German market between 1990 and 2000.

⁷⁴ Preliminary Views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-useful Financial Reporting Information, July 2006. http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/4651ADFC-AB83-4619-A75A-4F279C175006/0/DP_ConceptualFramework.pdf

⁷⁵ “The new organizational structure should be operational next year, and is driven by a strong desire to turn the IAS into a comprehensive set of accounting norms of the highest quality, to be implemented in the capital markets across the globe.” Source: Communication from the Commission to the Council and European Parliament, The EU Strategy on financial information: The procedure to follow, final document dated 13.6.2000, COM (2000), 359.

More recently, Gjerde *et al.* (2008), found little evidence of increased value-relevance of accounting figures on the Oslo Stock Exchange in Norway after IAS/IFRS adoption. On the other hand, Horton and Serafeim (2009) report results in the opposite direction in the UK, namely, the value relevance of earnings increases post-IFRS, but they find no evidence that IFRS improves the value relevance of book value of equity. Devalle *et al.* (2010) examine whether the value relevance of accounting information increased following the introduction of IFRS for listed companies in five EU countries (Germany, Spain, France, the UK and Italy) for the period starting in 2002. For all companies in their sample, they report an increase in the value relevance of earnings and a decrease in the value relevance of book value of equity. Thus, many questions remain unanswered about the real impact of IFRS on accounting figures, particularly with respect to intangible assets which determine both the performance and the valuation of companies. Moreover, the small size of the samples investigated in these studies that generally cover one national market^[3] limits the scope of their conclusions.

In this study, we first look at the impact of the transition to IFRS on net income, equity capital and different sorts of intangible assets from a sample of 1855 European firms listed, and we then analyze the impact of these standards on the share price and returns of the firms concerned. Accounting data are expressed under Local GAAP from 2002 to 2004 and under IFRS from 2005 to 2007, across the whole of our sample. The impact of IAS 38 on intangibles appears more pronounced on this extended sample, even if there are divergences depending on the country. During the changeover to IFRS, goodwill (GW) and other intangible assets (INT) increased on average by over 21% across the whole European sample. Thus, most of the firms carried out an additional intangible assets readjustment in order to comply with IAS 38 and IFRS 3.

Test results suggest that the book value of other intangible assets of the European listed firms is higher under IFRS than Local GAAP and has more informative value in terms of explaining the price of the share and stock market returns. On the other hand, European investors consider the financial information conveyed by capitalized goodwill to be less relevant with IFRS than with Local GAAP. Therefore, identified intangible assets capitalized on European firms’ balance sheets provide more value-relevant information for shareholders than unidentified intangible assets which have been transferred into goodwill, with the exception of Italian and Finnish investors. So, the results show that low national differences persist despite the use of common accounting standards. These findings highlight the fact that most investors have fully understood the advantage of capitalizing intangible assets with IFRS, rather than recording them as expenditures, which is a principle of the US GAAP system. Therefore, American listed firms should not be apprehensive of the reaction of stakeholders regarding the future adoption of IFRS beginning in 2014, in place and stead of US GAAP.

The contribution of this study is threefold:

- First, it examines the changes in the value of accounting data resulting from mandatory switching to IFRS on a 6 years period, from 2002 to 2007 (2002-2004 period in Local GAAP and 2005-2007 period in IFRS).
- Second, we analyze the changes in the value relevance of goodwill and other intangible assets on a large sample of European listed firms (the 10 major EU member states) with a comparison country by country.
- Third, we show that some national differences persist after the adoption of common accounting standards. Legal and regulatory country characteristics as well as market forces could still have a significant impact on the value relevance of accounting data

⁷⁶ expect Devalle *et al.* (2010),

The remainder of the paper is organized as follows. The next section discusses prior research on the information content of intangibles. Our research hypotheses concerning the issues involved when first applying the standards are set out in Section 3. In section 4, we test our empirical models on a sample of 1855 listed European firms. Section 5 concludes with suggestions for further research.

2- Information content of intangibles

Over the last three decades, researchers have attempted to show that intangible investments contribute to a company’s future performance and that they should therefore be considered as assets, necessitating some information content. Most studies focus either on R&D expenditure or on goodwill.

2.1 Recognition of Intangibles

Significant differences between countries were observed in the treatment of intangible assets that could seriously limit the comparability of financial statements before 2005 in an international context. Given the diversity of choices and conditions of financial reporting of intangible investments offered by the different accounting systems, it was unclear as to whether intangibles should be capitalized or expensed. It is therefore interesting to study the points of convergence and divergence between Local GAAP and IFRS. In their study, Stolowy and Casavan-Jeny (2001) show that all the countries and the IASB recognize purchased intangibles. So, when there is a reference to the market, the question of recognition is no longer an issue. However, this is not true for the recognition of internally generated intangibles. In Austria and Germany, a firm cannot recognize them as assets under any circumstances. Neither the Local GAAP of the 17 countries (15 European countries, Switzerland and USA) nor the IFRS recognize internally generated goodwill. 14 of the 17 countries and the IASB allow recognition of other internally generated intangible assets^[4], borne by the firm.

In the international system of reference, intangible assets are governed by IAS 38^[5] and IFRS 3 in the event of a business combination. The IAS 38 defines an intangible asset as “an identifiable non monetary asset without physical substance. An asset is identifiable as an intangible asset when it is separable^[6], or if it arises from a contractual or other legal right, regardless of whether these rights are transferable or separable from the entity or from other rights and obligations” (IAS 38, § 12). It imposes the reporting of all intangible expenditure as intangible assets if, and only if, (IAS 38, § 22):

- (a), *it is probable that future economic benefits attributable to the asset will flow to the entity,*
- (b), *the cost of this asset can be measured reliably.*

⁷⁷ subject to certain conditions

⁷⁸ This standard was approved in July 1998 and revised in March 2004. It prescribes the accounting treatment of intangible assets which are not specifically treated by other standards, and applies to expenditure on R&D, advertising, training, etc.

⁷⁹ An asset could be sold without giving up other company assets.

An intangible expenditure must therefore be either expensed or capitalized. Optional treatments no longer exist. If an intangible expense results from a business combination and cannot be reported as an intangible asset, then it is incorporated into the amount attributed to goodwill on the date of acquisition. Thus, several intangible expenses (such as advertising, research costs, staff training costs, etc.), that provide companies with future economic benefits cannot be activated due to the restrictions on capitalization (characteristics which identify the asset and control procedures...), unless they are acquired as part of a business combination. After initial recognition, IAS 38 specifies that amortizable intangible assets must be depreciated over their useful lifespan with the amortization method reflecting the pattern of consumption of future economic benefits.

By comparison, some standard national accounting practices (e.g. UK, Spain, France) do not expand significantly on the criteria for capitalizing intangible items or their accounting treatment after their initial recognition. Generally speaking, they are treated on a case-by-case basis. Their method of reporting varies between expensing, optional capitalization and obligatory capitalization. For amortizable assets, the duration and the method of amortization are not strictly defined, and allow for a margin of discretion in how the accounting rules are applied. In the majority of cases, business combinations highlight a difference between the cost of acquisition and the acquirer’s proportionate interest in the fair value^[7] of identifiable assets and liabilities at the date of taking control (Wong and Wong, 2001). Governed by IFRS 3, the accounting treatment of goodwill is one of the most complex issues in accounting due to the difficulty in knowing how best to identify and measure it. Indeed, goodwill is an asset which, in practice, encompasses factors that do not possess the essential characteristics of an asset (Johnson and Kimberley, 1998), such as overvaluing the company purchased. On the other hand, goodwill generated in-house is not capitalized due to the fact that costs incurred during its creation are not, in practice, identifiable from regular expenses or those which are needed to maintain its value. This creates a distortion in the comparability of companies which have different growth methods. The accounting treatment of goodwill that has been acquired after its initial recognition complicates the situation yet further. The majority of national GAAP systems consider that it should be amortized, whereas IFRS recommends carrying out impairment tests.

Amortization allows companies to both apportion the cost of purchasing the goodwill over its useful lifespan (reflecting consumption of future economic benefits), and to make its value progressively disappear from the balance sheet. This results in a value which is identical to that of internally generated goodwill. However, the amortization of goodwill entails, in particular:

- A systematic depreciation of goodwill as well as a finite lifespan.
- A book value for goodwill which has no relation to the economic value of the company (Jennings *et al.*, 1996),
- Goodwill depreciation, which does not really represent the loss of value of the latter (Henning *et al.*, 2000).

Non-amortization of goodwill avoids these problems, but impairment testing obliges managers to make choices about numerous parameters that create possible sources of manipulation. Finally, having considered the difficulties encountered when trying to define or assess intangibles, the ability of IAS/IFRS to provide all stakeholders with the most relevant information about intangibles in general, and goodwill in particular, is open to question.

⁸⁰ Fair value is the amount for which the asset could be exchanged, or a liability extinguished, between well-informed consenting parties within the frame of normal competitive conditions (NC 38, § 8),.

2.2 The impact of the change in standards on goodwill

The adoption of IFRS 3 and IAS 36 (for the depreciation tests), impacts on goodwill in two ways: possible re-evaluation, and the institution of depreciation tests instead of systematic amortization. The re-evaluation of goodwill (whether upwards or downwards), should impact on stock exchange profitability depending on its informative value. There are two conflicting positions in this regard. Hirschey, *et al.* (2002) maintains that the higher the value of goodwill, the lower the firms’ stock market profitability. Jennings *et al.* (1996) and Vance (2006), however, argue the contrary in the US context. Vance’s (2006) most recent study supports the implicit assumption underlying the FASB 141 standard (published in 2001), according to which goodwill is a rent-generating asset, even though disparities may arise depending on the line of business. Moreover, in 84% of cases, companies with strong goodwill generate higher rent on total assets than companies without goodwill. Finally, the study by Cazavan-Jeny (2004), reached similar conclusions in a French context, identifying a positive relationship between goodwill and *book-to-market* ratio. Thus, the link between goodwill and the stock market valuation of firms reflects the inclusion of this accounting information in stock prices, even if the portrayal of future cash flow is not always perfect. With regard to goodwill depreciation, USA-focused studies dominate as changes to reporting methods far precede those observed in Europe. For many authors, the impairment of goodwill (according to SFAS 142, which are consistent with IFRS 3 and IAS 36 in the IAS/IFRS), should provide better information than systematic amortization as the latter can underestimate loss of goodwill in real value (Vance, 2008). He points out that not all companies that have implemented SFAS 142 depreciated their goodwill. In companies that did record a depreciation of their goodwill, this was higher than the amortization that they had previously used. Recent studies by Henning *et al.* (2000), Hirschey and Richardson (2002), Duangploy *et al.* (2005), and Schultze (2005), also show the relevance of impairment tests on capitalized goodwill when it is not amortized. The use of impairment tests enables goodwill paid without consideration to be written off as a loss. Thus, equity capital and the income statement respectively convey better information on the value of the company and its fluctuating value. Similarly, if a company announces the depreciation of its goodwill, this will result in a fall in its trading price as investors interpret it as negative information about the future economic benefits that this asset was supposed to bring.

However, the implementation of these impairment tests does have limitations. Indeed, it obliges corporate executives to make discretionary choices such as the rate of discounting, the evaluation of future cash flows, etc. (Massoud and Raiborn, 2003). In particular, it allows ‘revaluation reserves’ to be produced against reporting loss of value to acquired goodwill. These reserves enable the capitalization of internally generated goodwill up to the level of initially recognized goodwill. Inversely, the tests can be used for big bath accounting following a strategic error or a change of management (Sevin and Schroeder, 2005). To summarize, these studies indicate that, overall, IAS 38 and IFRS 3 have increased the information content of intangibles, despite substantial sectorial and geographic differences. It is therefore important to see whether their information content is more value-relevant in the European context given the contrasting results observed for these countries.

3- Hypotheses and data collection

3.1 Hypotheses

The conditions for entering intangible items under assets on the balance as defined by the IAS 38 standard are stricter than those under French GAAP, in particular regulation 99-02[8]. The IAS 38 standard dictates that an intangible asset must be identifiable to clearly distinguish it from goodwill, as well as defining its future economic benefits[9].

These more restrictive conditions for capitalization as defined by this international standard should, on the one hand, incite companies who adopt them to minimize the intangible assets on the balance sheet and on another hand, generate a shift of unidentifiable intangible items towards goodwill. According to these authors, some intangible assets such as market shares and business assets are listed as goodwill insofar as they do not match the criteria for separate capitalization required by the international frame of reference. Consequently, measuring goodwill from an accounting standpoint would not only reflect standard notions of goodwill, but also a set of heterogeneous elements that cannot be considered separately and are viewed as intangible, such as those identified by Cros and Sabah (2008)[10], notably synergies, staff, their know-how and the firm’s ability to pursue a long-term business strategy. These considerations lead us to formulate the following hypotheses:

Hypothesis 1a: IAS 38 incites companies to minimize intangible assets, other than goodwill, on their balance sheet.

Hypothesis 1b: The transition to IFRS increases goodwill under the combined effect of IFRS 3 and IAS 38. In particular, IAS 38 prompts companies to include unidentifiable intangible elements as goodwill.

Hypothesis 1c: The transition to IFRS has not resulted in a significant variation in the overall amount of intangible assets (effect of substitution between goodwill and other intangible assets) [11].

Moreover, data on intangible assets is often used by investors and financial analysts as forecast indicators of a firm’s value and performance. Therefore, the financial statements under IAS/IFRS present detailed information about all the intangible expenditure capitalized or expensed in the footnotes, unlike those under French GAAP. Moreover, the exclusion of optional treatments and of derogation methods in the IAS/IFRS system of reference should not only reduce the risks of manipulative accounting practices but, by increasing the transparency and comparability of financial data between firms, should make such behavior more easily detectable. This should reduce information asymmetry between corporate executives and investors, consequently relieve the problem of undervaluing R&D-intensive companies, and thus increase the correlation between a company’s accounting and stock market data.

Hypothesis 2a: Detailed data on the informational content regarding intangible assets under IFRS is more pertinent than more general information. In other words, dissociating goodwill from other intangible elements will convey more meaningful information under IFRS than an aggregate amount of intangible assets.

⁸¹ Regulation concerning accounting regulations and methods applicable to consolidated accounts.

⁸² This excludes fundamental research costs, training and advertising as well as brands.

⁸³ Cros and Sabah (2008) accurately identified these heterogeneous elements in their study of 2007 financial statements of CAC 40-listed companies. These authors belong to the Evaluation & Strategy Department at PricewaterhouseCoopers.

⁸⁴ In the rest of the article, ‘other intangible assets’ will be defined as total intangible assets less goodwill.

However, some researchers have suggested that international standards offer a wide margin of discretion which allows corporate executives to appreciate capitalizable intangible expenditure, and define the useful life of intangible assets in order to carry out goodwill impairment tests. This discretion makes it easier for corporate executives to ‘manage’ the profit and loss statement (Stolowy and Breton, 2004; Cazavan-Jeny and Jeanjean, 2006). It should be noted that managerial latitude has not been curtailed, at least for intangibles, under French GAAP. Firstly, optional treatment for several intangible costs offers corporate executives the choice as to whether or not to capitalize the expenditure. Secondly, in choosing capitalization, they can manipulate the amount to capitalize. In particular, the propensity to capitalize R&D expenditure is higher for companies with low profitability. Finally, the amortization expense can also be manipulated by under-estimating or over-estimating the useful life of assets, as French GAAP gives no guidelines for determining the length of amortization of R&D expenditure capitalized. It only stipulates a maximum delay of 5 years. Moreover, the restrictive conditions for capitalization specified under IAS/IFRS create a certain discrepancy in the treatment of some expenses (such as brands, market share and research costs), if they have been acquired or have been produced internally. Thus, companies which are experiencing internal growth must expense these costs, and their accounting data becomes less value-relevant in comparison to companies which are growing through mergers and acquisition operations. This situation does little to improve the transparency and comparability of financial data. Despite these different contrary effects, we anticipate that the changes brought about by IAS/IFRS will improve the information content of intangible assets.

Hypothesis 2b: Goodwill and other intangible items under IFRS are positively associated with trading prices.

Hypothesis 2c: Goodwill and other intangible items under IFRS are positively associated with higher returns.

3.2 Data collection and selection of sample group

Our sample consists of publicly traded European firms in a six-year period, from 2002 to 2007. The accounting data in Local GAAP and IFRS as well as the stock market information were extracted from the FACTSET database. As regards the matter of reliability of the information obtained, only the European firms which published their consolidated accounts without interruption from 2002 to 2007 and which were listed on the stock market without interruption during this period were retained in the sample[12]. Our sample includes ten European countries where early adoption of IFRS was not allowed. For this reason, we do not take countries such as Germany, Switzerland and Austria which already applied IFRS into account. Since 1998, German and Austrian accounting rules have permitted companies listed on the Anglo-Saxon stock markets to apply IAS or US GAAP[13] only (Bessieux-Ollier, 2006, and Mazars, 2005). This authorization was also extended to Swiss companies in 1994 (Dumontier and Raffournier, 1998).

⁸⁵ We excluded all financial firms (banks, insurance, trust investment, etc.),

⁸⁶ This last point was confirmed in the study conducted by Bessieux-Ollier (2006), and also in the IFRS European survey published by Mazars in April 2005. Furthermore, according to this survey, German companies listed in the Prime Standard, that is less than half of the companies listed, have been legally bound to publish their accounts in IFRS or US GAAP since 2003.

Table I shows the distribution of the sample of 1855 firms, with breakdown by country.

Table I : Sample of European listed firms that adopted IFRS, breakdown by country

	Number of firms	%
United Kingdom	757	40.81%
France	432	23.29%
Sweden	177	9.54%
Italy	122	6.58%
Finland	100	5.39%
Spain	78	4.20%
Norway	78	4.20%
Belgium & Luxembourg	78	4.20%
Ireland	33	1.78%
Total	1 855	100.00%

Note : We excluded from the final sample the companies that interrupted the publication of their consolidated accounts from 2002 through 2007 for at least a year, or those that were not continuously listed on the stock market during this period.

British firms represent 40.81% of our sample, followed by French (23.29%), Swedish (9.54%), Italian (6.58%), and Finnish (5.39%), firms. Less than 15% of the sample consists of firms from the remaining five countries (Spain, Norway, Belgium, Luxembourg and Ireland).

4. Methodology and results

4.1 Univariate tests

Before testing our research hypothesis 2 to determine the degree of relevance of accounting data under IAS/IFRS, it is essential to study eventual changes to the value of this data, expressed under Local GAAP from 2002 to 2004 and under IFRS from 2005 to 2007[14], across the whole of our sample (hypotheses 1a, b and c). The descriptive analysis and the univariate results for all of the firms included in the study are indicated in table II and table III.

The adoption of IAS/IFRS for drawing up financial statements has led to real changes in the value of accounting data. Over the whole sample, the net income (NI), has increased on average by -7.98% of total assets using Local GAAP[15] and 0.417% of total assets using IFRS (the median rising from 2.38% to 4.21%). This 9.5% rise is statistically significant. The breakdown of the data by country, presented in table III, highlights the rise of over 79% in Net Income for the UK and Belgium, and over 100% for France, Sweden, Italy, Finland and Norway. The impact of IAS 38 on intangibles appears more pronounced in the overall sample, even though divergences may be observed between countries.

⁸⁷ Some companies continued to use Local GAAP in 2005, following the end of the fiscal year, which could introduce a slight bias in our results.

⁸⁸ The net income was negative on average by -7.98% of total assets because of financial crisis of this period (2002-2004), during which European firms have experienced a collapse results.

Table II : Descriptive statistics and univariate analysis of impact of IFRS adoption of European listed firms

Variable (% of total Assets)	n	Local GAAP 2002-2004 period			IFRS 2005-2007 period			T test		Wilcoxon test (Local GAAP versus IFRS)			
		Mean	St. Dev.	Médian	Mean	St. Dev.	Médian	T test	P value	Rank	N	Z test	P value
GW	5558	10.668%	16.132%	3.441%	13.183%	16.623%	6.073%	13.693	0.000	-	^a 2040	-13.584	0.000
INT	5553	4.442%	11.956%	0.290%	5.410%	11.317%	0.978%	6.221	0.000	-	^b 1742	-16.437	0.000
INT TOT	5554	15.110%	18.844%	7.797%	18.594%	19.839%	11.531%	17.336	0.000	-	^c 2158	-17.845	0.000
NI	5555	-7.987%	93.272%	2.379%	0.417%	28.266%	4.212%	6.645	0.000	-	^d 2007	-21.919	0.000
SHE	5559	40.507%	87.921%	42.931%	41.693%	39.905%	42.086%	0.987	0.324	+	^e 2661	-3.881	0.000

Notes : *Variable definitions (data source)* : Sample consists of listed European firms that adopted Local GAAP in the 2002-2004 period and IFRS in the 2005-2007 period. GW is goodwill, INT are other intangible assets, INT TOT are total intangible assets, NI est net income and SHE is shareholders Equity. All data were collected from the FACTSET database.

a. GW IFRS < GW Local GAAP, b. INT IFRS < INT Local GAAP, c. INT TOT IFRS < INT TOT Local GAAP, d. NI IFRS < NI Local GAAP, e. SHE IFRS > SHE Local GAAP

Table III : Descriptive statistics and univariate analysis of impact of IFRS adoption of European listed firms,
breakdown by country

Variable (% of total Assets)	Country	n	Local GAAP			IFRS			T test	P value
			Mean	St. Dev.	Médian	Mean	St. Dev.	Médian		
GW	United-Kingdom	2271	13.489	20.216	3.383	16.184	19.667	7.642	7.290	0.000
	France	1289	10.342	13.125	4.829	12.408	13.988	6.827	7.151	0.000
	Sweden	531	11.135	15.277	3.709	14.016	16.224	7.749	6.038	0.000
	Italy	366	6.742	9.558	2.882	9.020	12.153	3.623	5.054	0.000
	Finland	300	7.869	10.231	3.905	10.772	13.710	5.750	4.358	0.000
	Spain	234	4.502	7.424	1.337	7.446	10.400	2.843	5.333	0.000
	Norway	234	5.32	8.499	0.872	9.865	13.243	3.796	5.811	0.000
	Belgium-Luxembourg	234	7.609	11.227	2.770	7.390	11.334	45.811	-0.492	0.623
	Ireland	99	6.344	7.943	2.476	7.716	9.647	1.808	2.281	0.025
INT	United-Kingdom	2268	4.547	14.48	0.000	5.957	13.499	0.516	4.809	0.000
	France	1287	5.606	10.741	1.247	5.376	10.108	1.422	-0.767	0.443
	Sweden	531	1.946	6.217	0.116	4.049	7.368	0.997	7.037	0.000
	Italy	366	6.374	11.136	1.986	5.934	9.243	1.560	-0.945	0.345
	Finland	300	2.204	4.344	0.919	4.063	5.209	2.195	5.721	0.000
	Spain	234	3.623	7.893	1.076	3.748	6.821	1.404	0.242	0.809
	Norway	234	2.292	7.391	0.000	4.699	9.239	0.478	4.403	0.000
	Belgium-Luxembourg	234	2.399	5.477	0.495	4.354	8.035	4.761	4.399	0.000
	Ireland	99	10.807	23.358	0.000	10.497	21.628	0.749	-0.165	0.869
INT TOT	United-Kingdom	2268	17.859	22.854	7.925	22.120	22.809	14.349	10.914	0.000
	France	1288	15.929	15.772	10.699	17.760	16.589	13.290	6.197	0.000
	Sweden	531	13.071	16.412	5.769	18.066	19.259	11.350	8.679	0.000
	Italy	366	13.116	14.437	8.060	14.955	15.943	8.750	3.778	0.000
	Finland	300	10.073	11.137	7.082	14.835	16.656	8.405	5.923	0.000
	Spain	234	8.119	10.71	4.198	11.194	12.619	5.842	4.290	0.000
	Norway	234	7.603	10.872	3.693	14.565	17.121	6.208	7.433	0.000
	Belgium-Luxembourg	234	9.995	13.175	5.305	11.744	15.585	4.883	2.875	0.004
	Ireland	99	17.151	22.529	10.933	28.213	21.459	13.589	0.568	0.571
NI	United-Kingdom	2267	-16.795	137.71	2.017	-3.403	41.159	4.123	4.565	0.000
	France	1290	-1.564	20.652	2.258	2.987	10.884	3.695	7.678	0.000
	Sweden	531	-8.531	42.269	2.825	1.311	19.325	5.770	5.502	0.000
	Italy	366	-1.612	15.266	1.480	1.656	8.102	2.430	3.980	0.000
	Finland	300	-0.848	29.582	3.580	3.904	15.771	6.352	2.809	0.005
	Spain	234	3.608	8.537	3.524	4.668	6.471	4.154	1.774	0.077
	Norway	234	-4.414	22.722	1.871	3.643	13.000	5.184	5.876	0.000
	Belgium-Luxembourg	234	3.140	8.668	2.724	6.065	10.905	0.951	4.929	0.000
	Ireland	99	5.504	175.865	4.361	3.433	11.181	5.288	-0.117	0.907
SHE	United-Kingdom	2271	41.494	127.847	48.584	42.629	1.158	46.611	0.411	0.681
	France	1290	34.292	34.742	34.725	36.302	27.145	36.408	2.315	0.021
	Sweden	531	49.204	23.662	46.298	49.504	20.140	45.989	0.369	0.713
	Italy	366	39.744	19.051	36.735	37.300	17.656	35.195	3.071	0.002
	Finland	300	45.876	26.261	46.518	44.929	25.356	45.302	0.604	0.546
	Spain	234	37.307	19.039	34.691	36.158	17.602	34.734	-1.256	0.210
	Norway	234	43.403	21.248	41.258	44.422	20.051	40.639	0.803	0.423
	Belgium-Luxembourg	234	42.487	22.646	40.324	46.514	21.341	2.432	4.903	0.000
	Ireland	99	34.748	182.153	46.881	50.247	28.886	46.839	0.835	0.406

In fact, total intangible assets[16] (INTTOT), increased by an average of almost 23% during the transition to the new accounting standards. More specifically [17], goodwill (GW), increased from 10.67% to 13.18% of total assets (the median increased from 3.44% to 6.07%), in other words a difference of 23.6%, which is statistically significant. As indicated in table III, the difference is over 25% for Sweden, Italy and Finland, over 65% for Spain and Norway, but less than 20% for France and the UK. At the same time, the average of other intangible assets (INT) rose from 4.44% to 5.41% of total assets (the median from 0.29% to 0.98%). This 21.79% increase for the sample overall is also statistically significant. The data breakdown by country indicates that the increase in other intangible assets is 31.01% for the UK, 84.35% for Finland, and over 100% for Sweden and Norway. On the other hand, these other intangible assets decrease for France, Italy, Spain and Ireland, but this difference is not statistically significant.

According to the Wilcoxon test[18], over 63.3% of the firms in our sample (3518 firms out of 5558), saw an increase in the value of goodwill with the changeover to IFRS (2005-2007 period), and more than 68.63% of them (3811 firms out of 5553), also increased the book value of other intangible assets. The Wilcoxon test has a significance threshold of 1%. These modifications in the value of accounting data are statistically significant even if, in 2005, the majority of European companies opted not to apply IFRS 3 and IAS 38, as permitted by IFRS 1[19].

An initial interpretation of these results suggests that companies transferred non-separable intangible assets towards goodwill, particularly in 2005, and also that there was an additional revaluation of goodwill and other intangible assets, in accordance with IFRS 3 and IAS 38. Under the more restrictive IFRS reporting conditions, intangible assets should no longer include unidentifiable intangibles. Only separable assets can be qualified as intangible items. Thus, in this initial analysis of the results, the book values of intangible assets which are not individualized appear to have been integrated into goodwill. We specify that when applying the revised IFRS 3 and IAS 38 standards, goodwill and intangible assets with an indefinite useful life also undergo a supplementary revaluation because of the suppression of obligatory amortization which applied to them.

⁸⁹ Once again, total intangible assets are made up of goodwill and other intangibles.

⁹⁰ The interpretation of this analysis is identical if the accounting data is shown per share and not as a percentage of total assets.

⁹¹ When the rank-sum of positive differences is higher than the rank-sum of negative differences, the values of financial data such as net income, total intangible assets and goodwill, expressed as the percentage of total assets and valued according to international standards, are higher than those evaluated using French standards.

⁹² In order to ease the transition to the application of the new international standards, the IASB published the IFRS 1 “*First-time Adoption of International Financial Reporting Standards*”, which simplifies certain retroactive restatements of accounting data. IFRS 1 offers the possibility to benefit from certain exemptions with respect to other standards in the frame of reference. Concerning the possible exemption to applying IFRS 3, “a first-time adopter can elect not to apply IFRS 3 Business Combinations retrospectively” (IFRS 1, §15 and B1). As for the exemption to IAS 38, “an entity can choose to value an intangible asset at the time of transition to IFRS at its fair value and refer to said value as estimated cost” (IFRS 1, § 16 to 19). Given the complexity of evaluating intangible assets, the IASB did not encourage their revaluation according to IAS 38.

This supplementary revaluation of goodwill and other intangible assets justifies an average rise of 23% in total intangible assets (INTTOT), in our sample and confirms our hypotheses 1b and 1c, but disproves hypothesis 1a. In addition to noting the revaluation of intangible assets and goodwill, it is important to understand how investors perceive this practice: what impact does such a revalorization have on the firm’s share price and returns? Under international standards, the accounting measurement of goodwill reflects not only the value of first consolidation spread, but also the value of unidentified intangible assets in a more consistent way. Do investors see it as providing them with more value-relevant information? A multivariate analysis can be used to test hypothesis 2 and put forward some answers.

4.2 Multivariate tests

4.2.1 Association between intangibles and share prices

To establish the relevance of accounting information on intangibles by examining their impact on the financial market, we adopted a first model, frequently used in empirical research, which studies the relationship between the price of securities (P), and the book value of equity capital per ordinary share and the net income per share (NIPS)[20]. The book value of equity capital is broken down into book value per adjusted share of capitalized intangible assets (SHEAJPS), and into book value per action of total intangible assets (INTTOTPS). Moreover, to isolate the relevance of the book value of goodwill and other intangibles, the book value per share of total intangible assets (INTTOTPS), is broken down into book value per goodwill share (GWPS), and into book value per share of other intangibles (INTPS). Firms whose total intangible assets is higher than the average of the sample[21] are regarded as having a high density of total intangible assets (HDTI). Models (1), and (2), are as follows:

$$P_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 NIPS_{i,t} + \beta_2 SHEAJPS_{i,t} + \beta_3 INTTOTPS_{i,t} + \beta_4 HDTI_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

$$P_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 NIPS_{i,t} + \beta_2 SHEAJPS_{i,t} + \beta_3 GWPS_{i,t} + \beta_4 INTPS_{i,t} + \beta_5 HDTI_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

$P_{i,t}$ = the share price for firm i 4 months after fiscal year-end t.

$NIPS_{i,t}$ = the net income per share for firm i at time t.

$SHEAJPS_{i,t}$ = the book value of shareholders’ equity per share, adjusted for total intangible assets, for firm i at time t.

$INTTOT_{i,t}$ = the book value of total intangible assets per share for firm i at time t.

$GWPS_{i,t}$ = the book value of goodwill per share for firm i at time t.

$INTPS_{i,t}$ = the book value of other intangible assets per share for firm i at time t.

⁹³ This model was inspired by theoretical work on evaluation models (Ohlson, 2001),.

⁹⁴ The total intangible assets, as a percentage of total assets, are on average 15.11 % in Local GAAP (2002-2004 period), and 18.59 % in IFRS (2005-2007 period), for all European firms of the sample (Table II).

$HDTI_{i,t}$ = high density of total intangible assets for firm i at time t : dummy variable equal to 1 if firm i has total intangible assets above the average of the sample (average = 15.11% in Local GAAP and 18.59% in IFRS across the whole European sample as shown in Table II), and 0 otherwise.

Information on the book value of goodwill and other intangibles is available only when the financial statements have been published, in other words three months after the end date of the fiscal period. Like Aboody and Lev (1998), we consider that the dependant variable will be the share price three months after the end date of the fiscal period.

For our multivariate analysis, the data has to be available for period t of the three last financial statements under Local GAAP (years 2002-2003-2004), as well as the three last financial statements under IFRS (2005-2006-2007). In addition, the share price has to be available four months after each fiscal year-end. In order to obtain data that complies with the model in question, a preliminary study of standardized residual[22] enabled us to extirpate 137 observations for which the residual more than tripled the estimated standard deviation for the random variable in absolute value. These constraints reduce the number of observations to 5428 in Model (1) and Model (2) under Local GAAP (2002-2004 period), and to 5428 in Model (1) and Model (2) under IFRS (2005-2007 period). This assessment model has the advantage of using the accounting data as an approximation of the discounted future cash flow hoped for by investors and of the firm’s market value. Models (1) and (2) will be subjected to two regressions: firstly with the accounting data using Local GAAP from 2002 to 2004, and secondly with the accounting data using IFRS from 2005 to 2007. According to hypothesis 2b, valuing goodwill and other intangibles under the new accounting standards should facilitate the forecasting of the price of securities. If the overall quality of the model with accounting data using IFRS, measured by the R^2 , is better than the same model with accounting data using Local GAAP, hypothesis 2b will be validated. The coefficient associated with INTPS should be positive if the amount of intangible items capitalized using IFRS has a higher predictive value for investors. The coefficient associated with GWPS would also be positive if investors perceive that, under IFRS, goodwill can integrate unidentifiable intangibles which have future economic benefits[23]. On the contrary, it would not be significant if they perceive these unidentifiable intangible items as a source of information which has little relevance.

4.2.2 Results of models (1) and (2)

The statistical results of the linear regressions of models (1) and (2) are presented in table IV for the sample of all the European organizations and by country (Great Britain, France, Sweden, Italy and Finland). The quality of the adjustment and the overall significance of the model using IFRS are higher than that of the model using Local GAAP (adjusted R^2 is 74.5% in Local GAAP and 81.6% in IFRS). Thus, a F -test of the difference in R^2 between the first and second models is statistically significant, so the model using IFRS is more explanatory than the model using Local GAAP. Moreover, across all models the statistical significance of the Chow test indicates that changing accounting standards significantly affects the value relevance of accounting values[24].

⁹⁵ This process which diagnoses observations to identify atypical points was complemented by the study of diagrams of standardized residual.

⁹⁶ Unidentifiable intangibles such as brands, market share, etc.

⁹⁷ Chow test confirms the explanatory power of the model 2 when the regression is performed on two sub-periods (2002-2004 et 2005-2007), rather than on a single period (2002-2007).

The results of the model show the existence of a positive and significant relationship at the threshold of 1% between goodwill per share and the price of the share, both in Local GAAP and IFRS. Thus, the financial information conveyed by capitalized goodwill appears to be as relevant using IFRS as with Local GAAP. Indeed, the coefficient associated with GWPS is positive and statistically significant under both accounting standards, although the value of the coefficient is lower for IFRS. Even if unidentifiable intangible items are lost within the heterogeneous whole which makes up goodwill, the accounting measurement of the latter under international standards is no longer a relevant source of information for investors. When valued according to international standards, other intangible assets provide investors with more value-relevant information.

The coefficient associated with INTPS is positive and significant but the value of that same coefficient is greater for IFRS (1.140), than with the national accounting norms (0.795). We find a statistical difference (at the 0.01 level), between the two coefficients[25]. Therefore, identified intangible assets capitalized on the European firms’ balance sheets provide more value-relevant information for shareholders than unidentified intangible assets that have been transferred into goodwill. These results confirm hypothesis 2b. We should also point out that European shareholders consider the informational content of total intangible assets (INTTOTPS), as being value-relevant, without making a distinction between goodwill and other intangible items. The coefficient associated with INTTOTPS is positive and significant ($p > 0.01$), regardless of the primary accounting basis. Hypothesis 2a is disproved as the explanatory power of the models (1) and (2) is the same when intangible assets are dissociated and when the total amount of intangibles is considered.

According to d’Arcy (2001), the distance of local GAAPs to IFRS varies significantly across European countries. The distance between local GAAP and IFRS is smaller for some countries and larger for others. For this reason, we repeat the analysis by estimating the model per country which presents more than 300 observations: Great Britain, France, Sweden, Italy and Finland. However, since the variable HDTI is not statistically significant on the whole European sample, it will not be taken into account in the analysis country by country.

⁹⁸ To verify that the difference in coefficients of Local GAAP and IFRS is statistically significant, a test was performed on the effects of interaction between a dummy variable for the period 2002-2007 and the set of explanatory variables. This variable = 0 for the period 2002-2004 and 1 for the period 2005-2007. For example, $NIPS_{i,t}^{DUMMY}$ corresponds to $NIPS_{i,t} * DUMMY$ or $GWPS_{i,t}^{DUMMY}$ corresponds to $GWPS_{i,t} * DUMMY$. The results of this test confirm that the difference in coefficients associated with variables GWPS and INTPS in Local GAAP and IFRS, is statistically significant at the threshold of 1%. This test is to conduct multiple regression equations [1’] et [2’] below :

$$\begin{aligned}
 P_{i,t} &= \beta_0 + \beta_1 NIPS_{i,t} + \beta_2 SHEAJPS_{i,t} + \beta_3 INTTOTPS_{i,t} + \beta_4 HDTI_{i,t} + \beta_0' D_{i,t} \\
 &+ \beta_1' NIPS_{i,t}^{DUMMY} + \beta_2' SHEAJPS_{i,t}^{DUMMY} + \beta_3' INTTOTPS_{i,t}^{DUMMY} + \beta_4' HDTI_{i,t}^{DUMMY} + \varepsilon_{i,t} \quad [1'] \\
 P_{i,t} &= \beta_0 + \beta_1 NIPS_{i,t} + \beta_2 SHEAJPS_{i,t} + \beta_3 GWPS_{i,t} + \beta_4 INTPS_{i,t} + \beta_5 HDTI_{i,t} + \beta_0' D_{i,t} \\
 &+ \beta_1' NIPS_{i,t}^{DUMMY} + \beta_2' SHEAJPS_{i,t}^{DUMMY} + \beta_3' GWPS_{i,t}^{DUMMY} + \beta_4' INTPS_{i,t}^{DUMMY} + \beta_5' HDTI_{i,t}^{DUMMY} + \varepsilon_{i,t} \quad [2']
 \end{aligned}$$

Table IV : Multivariate analysis of impact of IFRS adoption of European listed firms (Price $P_{i,t}$) in Local GAAP (2002-2004 period) and in IFRS (2005-2007 period)

	Price ($P_{i,t}$)				Price ($P_{i,t}$)									
	Europe				UK		France		Sweden		Italy		Finland	
	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS
	Model 1		Model 2		Model 2		Model 2		Model 2		Model 2		Model 2	
NIPS _{i,t}	1.77*** (34.46)	4.51*** (56.51)	1.82*** (35.64)	4.51*** (56.58)	0.26*** (11.44)	3.87*** (26.77)	1.10*** (6.79)	2.18*** (8.57)	0.62*** (7.52)	2.10*** (6.62)	1.26*** (8.23)	0.73*** (3.31)	2.24*** (6.86)	5.72*** (11.63)
SHEAJPS _{i,t}	0.72*** (79.22)	0.73*** (71.38)	0.72*** (79.91)	0.74*** (71.41)	0.78*** (37.91)	0.81*** (26.02)	1.12*** (65.33)	0.82*** (50.67)	1.08*** (30.78)	0.74*** (12.88)	1.13*** (25.39)	1.60*** (24.39)	0.60*** (9.24)	0.64*** (5.99)
INTTOTPS _{i,t}	1.02*** (76.35)	1.06*** (69.24)												
GWPS _{i,t}			1.16*** (61.01)	0.99*** (44.23)	1.44*** (46.97)	1.22*** (26.16)	1.23*** (33.87)	0.54*** (19.03)	1.46*** (18.76)	1.31*** (10.78)	1.79*** (12.96)	1.86*** (20.59)	1.35*** (7.84)	1.23*** (4.57)
INTPS _{i,t}			0.79*** (30.97)	1.14*** (41.18)	1.03*** (7.95)	2.79*** (21.66)	1.19*** (28.18)	1.64*** (15.14)	2.13*** (4.85)	1.83*** (5.04)	1.19*** (23.91)	1.51*** (8.27)	-0.67 (-0.72)	0.94 (1.27)
HDTI _{i,t}	0.07 (0.29)	-0.13 (-0.38)	0.02 (0.10)	-0.07 (-0.21)										
Intercept	3.58*** (25.02)	4.36*** (19.48)	3.54*** (24.98)	4.36*** (19.49)	0.76*** (20.37)	0.79*** (16.69)	7.06*** (4.93)	17.46*** (9.98)	1.27*** (10.41)	3.21*** (13.70)	0.82*** (4.17)	1.40*** (4.32)	2.49*** (8.17)	3.25*** (6.30)
N	5428	5428	5428	5428	2031	2029	1289	1290	502	502	347	347	300	300
Adjusted R ²	0.741	0.815	0.745	0.816	0.650	0.754	0.808	0.908	0.738	0.630	0.793	0.717	0.535	0.671
F-test	3872.96***	5995.75***	3179.87***	4811.09***	944.65***	1551.80***	1352.08***	3174.28***	353.02***	213.90***	331.65***	220.32***	87.14***	153.74***
Chow Test	196.265***		210.368***											
Increment in R ² (1 vs. 2 model)	2.247***		2.285***											

Notes: *, ** and *** represent significance at 10%, 5% and 1% levels respectively. All data were collected from the FACTSET database.

Two regression models with $P_{i,t}$ as the dependent variable. $P_{i,t}$ is the share price for firm i , 4 months after fiscal year-end t . The sample consists of listed European firms that adopted Local GAAP in the 2002-2004 period and IFRS in the 2005-2007 period. NIPS _{i,t} is the net income per share for firm i at time t . SHEAJPS _{i,t} is the shareholders equity per share, adjusted of total intangible assets, for firm i at time t . INTTOTPS _{i,t} are total intangible assets per share for firm i at time t . GWPS _{i,t} is the goodwill per share for firm i at time t . INTPS _{i,t} are other intangible assets per share for firm i at time t . HDTI _{i,t} is the high density in total intangible assets for firm i at time t . N is number of firm-years.

Consistent with prior studies (Basu and Waymire, 2008; Stark, 2008; Wyatt, 2008 and Oswald, and Zarowin, 2007), British and French investors consider the financial information conveyed by the capitalized goodwill less relevant with IFRS than with Local GAAP. With IFRS, the coefficient of goodwill is both positive and significant (1.224 and 0.539 for the UK and France, respectively), but is substantially lower for other intangible assets (2.790 and 1.636 for the UK and France, respectively). In Sweden, regardless of the primary basis of accounting, intangible assets other than goodwill are considered to be a more reliable information source. Conversely, Italian investors are of the opinion that goodwill conveys more pertinent information than other intangibles. Lourenço and Curto (2008) report similar results. Unexpectedly, the informational value of goodwill is markedly elevated for Finnish investors, but the latter do not regard identifiable intangibles as drivers of value for the company (low coefficients), either with IFRS or Local GAAP. To conclude, the adoption of IAS 38 in Sweden, Italy and Finland failed to have an impact on the way investors view the information provided by goodwill and other intangible assets. The results show that small country differences persist despite the use of common accounting standards and confirm the pessimism of authors about the possibility that a common set of accounting standards can lead to similar effects in all countries that apply them (Ball *et al.*, 2003; Soderstrom and Sun, 2007; Bradshaw and Miller, 2008). Legal and regulatory country characteristics as well as market forces could still have a significant impact on the value relevance of accounting data (Ball, 2006; Holthausen, 2009).

4.2.3 Association between intangibles and stock returns

In the continuity of this research and to confirm the robustness of our results, as Easton (1999), suggests, we tested a second model which linked the stock returns (R), to the variations of book value of unidentifiable intangibles by share (Δ INTPS), and of goodwill by share (Δ GWPS), in addition to those of Net Income per share (Δ NIPS), and adjusted equity capital per share (Δ SHEAJPS). Firms whose total intangible assets is higher than the average of the sample [26] are regarded as having a high density of total intangible assets (HDTI). Models (3), and (4), are as follows:

$$R_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \Delta NIPS_{i,t} + \beta_2 \Delta SHEAJPS_{i,t} + \beta_3 \Delta INTTOTPS_{i,t} + \beta_4 HDTI_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

$$R_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \Delta NIPS_{i,t} + \beta_2 \Delta SHEAJPS_{i,t} + \beta_3 \Delta GWPS_{i,t} + \beta_4 \Delta INTPS_{i,t} + \beta_5 HDTI_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

$R_{i,t}$ = the rent for firm i 4 months after fiscal year-end t.

$R_{i,t} = [(P_{i,t} + Dividend_{i,t}) / P_{i,t-1}] - 1$ where $P_{i,t}$ is the share price for firm i 4 months after fiscal year-end t.

⁹⁹ The total intangible assets, as a percentage of total assets, are on average 15.11 % in Local GAAP (2002-2004 period), and 18.59 % in IFRS (2005-2007 period), for all European firms of the sample (*cf* Table II).

$\Delta NIPS_{i,t}$ = the variation of the net income per share for firm i at time t .

$\Delta SHEAJPS_{i,t}$ = the variation of the book value of shareholders’ equity per share, adjusted for total intangible assets, for firm i at time t .

$\Delta INTTOT_{i,t}$ = the variation of the book value of total intangible assets per share for firm i at time t .

$\Delta GWPS_{i,t}$ = the variation of the book value of goodwill per share for firm i at time t .

$\Delta INTPS_{i,t}$ = the variation of the book value of other intangible assets per share for firm i at time t .

$HDTI_{i,t}$ = high density of total intangible assets for firm i at time t : dummy variable equal to 1 if firm i has total intangible assets above the average of the sample (average = 15.11% in Local GAAP and 18.59% in IFRS across the whole European sample as shown in Table II), and 0 otherwise.

In order to obtain data which complies with the model to be evaluated, a preliminary analysis of the residuals[27] enabled us to delete 363 observations for the 2002-2004 period and 350 observations for the 2005-2007 period, whose residuals exceeded two and a half times the standard deviation estimated for the unknown factor as an absolute value. These constraints reduce the number of observations to 5202 in Model (3) and Model (4) under Local GAAP (2002-2004 period), and to 5215 in Model (3) and Model (4) respectively under IFRS (2005-2007 period).

4.2.4 Results of models (3) and (4)

The results of models (3) and (4) set out on table V, enabled us to corroborate hypothesis 2c. The improvement in the book value of other intangible assets under international standards has informative value for explaining stock market returns. European investors thus perceive identifiable intangibles as a source of value for the firm. The coefficient associated with $\square INTPS$ is positive and significant ($p < 0.01$), but the value of that same coefficient is greater for IFRS (0.065), than with the national accounting standard (0.026). We find a statistical difference (at the 0.05 level), between the two coefficients[28]. On the other hand, these same investors consider the financial information conveyed by capitalized goodwill to be less relevant with IFRS than with Local GAAP. The overall quality of the model using IFRS is greater than that of the model using Local GAAP (the adjusted R-squared increases from 6.8% to 19.2%) for all European companies and the statistical significance of the Chow test indicates that changing accounting standards significantly affects the value relevance of accounting values.

¹⁰⁰ This procedure which diagnoses observations to identify atypical points was complemented by the study of diagrams of standardized residual.

Table V : Multivariate analysis of impact of IFRS adoption of European listed firms (Return $R_{i,t}$)
in Local GAAP (2002-2004 period) and in IFRS (2005-2007 period)

	Return ($R_{i,t}$)				Return ($R_{i,t}$)									
	Europe				UK		France		Sweden		Italy		Finland	
	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS	Local GAAP	IFRS
	Model 3		Model 4		Model 4		Model 4		Model 4		Model 4		Model 4	
$\Delta NIPS_{i,t}$	0.08*** (11.84)	0.09*** (12.16)	0.08*** (11.91)	0.09*** (12.36)	0.07*** (2.62)	0.19*** (6.45)	0.02*** (3.35)	0.03*** (4.46)	0.08*** (3.03)	0.11*** (3.13)	0.10*** (3.02)	0.14*** (3.89)	0.13*** (3.04)	0.14*** (3.06)
$\Delta SHEAJPS_{i,t}$	0.06*** (10.49)	0.07*** (24.45)	0.06*** (10.29)	0.07*** (25.14)	0.11*** (6.41)	0.05*** (2.57)	0.01*** (2.86)	0.01*** (2.61)	0.08*** (2.92)	0.07*** (3.65)	0.10*** (3.81)	0.09*** (3.97)	0.10*** (3.01)	0.10*** (3.03)
$\Delta INTTOTPS_{i,t}$	0.03*** (4.83)	0.03*** (6.65)												
$\Delta GWPS_{i,t}$			0.04*** (5.22)	0.02*** (4.07)	0.11*** (3.03)	0.10*** (4.55)	0.16*** (2.72)	0.01** (2.07)	0.21*** (4.02)	0.09*** (2.64)	0.06** (2.21)	0.11*** (4.16)	-0.16 (-1.40)	0.18*** (2.82)
$\Delta INTPS_{i,t}$			0.02*** (3.23)	0.06*** (9.76)	0.04** (1.97)	0.15*** (3.80)	0.01 (0.38)	0.01*** (2.53)	0.06 (0.65)	0.14*** (2.67)	0.08*** (2.62)	0.07** (2.14)	0.14*** (1.69)	0.08* (1.68)
$HDTI_{i,t}$	0.04 (0.44)	-0.04 (-0.38)	0.02 (0.26)	-0.03 (-0.28)										
Intercept	0.12*** (12.36)	0.05*** (4.56)	0.12*** (12.32)	0.04*** (4.35)	0.17*** (11.09)	-0.03*** (-4.02)	0.17*** (9.90)	0.08*** (5.25)	0.16*** (6.56)	0.09*** (4.06)	0.09** (4.11)	0.00 (-0.02)	0.19*** (6.96)	0.08*** (3.31)
Number of firm-	5202	5215	5202	5215	2186	2116	1235	1234	505	516	356	343	282	282
Adjusted R^2	0.067	0.184	0.068	0.192	0.025	0.048	0.028	0.036	0.054	0.076	0.082	0.096	0.108	0.132
F-test	94.48***	294.62***	76.54***	248.44***	14.98***	27.51***	9.99***	12.47***	8.15***	11.65***	8.96***	10.02***	9.54***	11.71***
Chow Test	14.737***		26.737***											
Increment in R^2 (3 vs. 4 model)	1.352***		1.567***											

Notes: *, ** and *** represent significance at 10%, 5% and 1% levels respectively. All data were collected from the FACTSET database.

Two regression models with $R_{i,t}$ as the dependent variable. $R_{i,t}$ is return for firm i , 4 months after fiscal year-end t . The sample consists of listed European firms that adopted Local GAAP in the 2002-2004 period and IFRS in the 2005-2007 period. $\Delta NIPS_{i,t}$ is the variation of the net income per share for firm i at time t . $\Delta SHEAJPS_{i,t}$ is the variation of the shareholders equity per share, adjusted of total intangible assets, for firm i at time t . $\Delta INTTOTPS_{i,t}$ are the variation of total intangible assets per share for firm i at time t . $\Delta GWPS_{i,t}$ is the variation of the goodwill per share for firm i at time t . $\Delta INTPS_{i,t}$ is the variation of other intangible assets per share for firm i at time t . $HDTI_{i,t}$ is the high density in total intangible assets for firm i at time t . N is number of firm-years.

Considering the results of table V, the low inflation factors of the variance ($VIF < 2.5$), associated with low standard deviations from estimates of parameters indicates an absence of problems of colinearity[29]. For each European country, the accuracy of the model under IFRS is greater than that of Local GAAP. With respect to the way British, Swedish and French investors are concerned by the adoption of IAS 38 and IFRS 3, the results obtained using models (3) and (4) confirm that the information conveyed by other intangible assets is more relevant than goodwill when using international accounting standards. However, these investors don’t share the same view as Italian and Finnish investors concerning the reliability of accounting data on intangibles. So, the ability of IAS 38, IFRS3 and IAS 36 to impose a uniform quality of accounting information in a geographical area composed of countries with different legal and economic environments is not fully confirmed.

5- Conclusion

The purpose of this study was to analyze the degree of relevance of the accounting data conveyed by intangibles during the changeover to international standards, in particular that of goodwill and other intangible assets. The results suggest that the adoption of IAS/IFRS standards has indeed generated modifications in the value of accounting data for the 1855 European companies that make up our sample. Specifically, this paper find that :

- Numerous companies have reclassified as goodwill their intangible assets which no longer fit in with the definition given by IAS 38, but have also conducted an additional revaluation of intangible assets in order to comply with IAS 38 and IFRS 3. Empirical tests demonstrate the paramount reliability of the information conveyed by the accounting data of intangible assets when measured with IFRS for the majority of European investors in our sample, with the exception of Italian and Finnish investors,

- Under IFRS, intangibles are more telling on stock exchange prices and yield than goodwill, owing to the tougher criteria for registering assets under the category of intangible assets (IAS 38). Consequently, investors appear to pay less attention to goodwill than to other intangible assets, which are perceived as rent-generating assets, except Italian and Finnish investors,

- Low country differences persist despite the use of common accounting standards and Legal and regulatory country characteristics as well as market forces could still have a significant impact on the value relevance of accounting data.

We can consider that the standard-setters seem to have achieved their aims with the application of IAS 38, giving more importance to the reliability of information by banning the capitalization of several unidentifiable intangible items.

It is widely acknowledged that IFRS are heavily influenced by US GAAP in the area of intangible assets. American listed companies should not be apprehensive of the reaction of stakeholders regarding the future adoption of IFRS in 2014, in place and instead of US GAAP. In fact, the Securities and Exchange Commission (SEC) has announced that the United States is considering adopting IFRS as of 2014, a move that would entail abandoning the currently applicable US GAAP. A natural extension of this paper is to explore whether international accounting standards have changed how European investors perceive the risk in accounting information conveyed not only by expected future abnormal earnings but also by earnings volatility and goodwill volatility.

References

- Aboody, D., and Lev, B. (1998), “The value relevance of intangibles: the case of software capitalization”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 36, pp. 161-191.
- Ball, R., Robin, A., and Wu, J.S. (2003), “Incentives versus Standards: Properties of Accounting Income in Four East Asian Countries and Implications for Acceptance of IAS”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 36 N°1, pp. 235-270.
- Ball, R. (2006), “International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and cons for investors”, *Accounting and Business Research*, International Accounting Policy Forum, pp. 5-27.
- Barth, M., Landsman, W., and Lang, M. (2006), “International accounting standards and accounting quality”, Working Paper (Stanford University and University of North Carolina at Chapel Hill).
- Bartov, E., Goldberg, S., and Kim, M. (2005), “Comparative value relevance among German, U.S., and International Accounting Standards: a German stock market perspective”, *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 20 N°2, pp. 95–119.
- Basu, S., and Waymire, G. (2008), “Has the importance of intangibles really grown? And if so, why?”, *Accounting and Business Research*, Vol. 38 N°3, pp. 171–190.
- Besley D., Kuh, E., and Welsch, R. (1980), *Regression diagnostic: Identifying influential data and sources of collinearity*, New York: Wiley.
- Bessieux-Ollier, C. (2006), “Les pratiques d’évaluation et de publication des entreprises françaises, allemandes et américaines: le cas des éléments incorporels”, *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol. 12 N°2, pp 167-189.
- Bessieux-Ollier, C., and Walliser, E. (2007), “La transition et le bilan de la première application en France des normes IFRS: le cas des incorporels”, *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol.13 (special edition), pp 219-246.
- Bradshaw, M.T., and Miller, G.S. (2008), “Will harmonizing accounting standards really harmonize accounting ? Evidence from non-U.S. firms adopting U.S. GAAP”, *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 23 No.2, pp.233-63.
- Cazavan-Jeny, A. (2004), “Le ratio market-to-book et la reconnaissance des immatériels- une étude du marché français”, *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol. 10 N°2, pp 99-24.
- Cazavan-Jeny, A., and Jeanjean, T. (2006), “The Negative Impact of R&D Capitalisation: A Value Relevance Approach”, *European Accounting Review*, Vol. 15 N°1, pp. 37-61.
- Cuijpers, R., and Buijink, W. (2005), “Voluntary Adoption of Non-local GAAP in the European Union: A study of Determinants and Consequences”, *European Accounting Review*, Vol. 14 N°3, pp.487-524.
- Cros, I., and Sabah, D. (2008), “Comptabilisation et suivi des acquisitions: la communication financière sur l’application d’IFRS 3 et IAS 36”, in *Etudes des états financiers 2007 des sociétés du CAC 40*, PricewaterhouseCoopers.
- D’Arcy, A. (2001), “Accounting classification and the international harmonisation debate – an empirical investigation”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 26, pp. 327-349.
- Devalle, A., Magarini, R., and Onali, E. (2010), “Assessing the value relevance of accounting data after the introduction of IFRS in Europe”, *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 21 N°2, pp. 85-119.

- Ding, Y., Jeanjean, T., and Stolowy, H. (2008), “The impact of firms’ internationalization on financial statement presentation: Some French evidence”, *Advances in International Accounting*, Vol. 24 N°1, pp. 145-156.
- Duangploy, O., Shelton, M., and Omer, K. (2005), “The value relevance of goodwill impairment loss”, *Bank Accounting & Finance*, 1st August, pp. 23-28.
- Dumontier, P., and 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, pp. 216-245.
- Easton, P.D. (1999), “Commentary on security returns and the value relevance of accounting data”, *Accounting Horizons*, Vol. 13 N°4, pp. 399-412.
- Gjerde, Ø., Knivsflå, K., and Sættem, F. (2008), “The value-relevance of adopting IFRS: Evidence from 145 NGAAP restatements”, *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, Vol. 17 N°2, pp. 92-112.
- Gray, S.J., and Street, D.L., (2002), “Factors influencing the extent of corporate compliance with international accounting standards: summary of a research monograph”, *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, Vol. 11 N°1, pp. 51-76
- Henning, S.L., Lewis, B.L., and Shaw, W.H. (2000), “Valuation of the components of purchased goodwill”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 38, pp. 375-386.
- Hirschey, M., and Richardson, V.J. (2002), “Information content of accounting goodwill numbers”, *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 21 N°3, pp. 173-191.
- Holthausen, R.W., (2009), “Accounting standards, financial reporting outcomes, and enforcement”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 47, pp. 447-458.
- Hope, O.K., Jin, J., and Kang, T. (2006), “Empirical evidence on jurisdictions that adopt IFRS”, *Journal of International Accounting Research*, Vol. 5 N°2, pp. 1-20.
- Horton, J., and Serafeim, G. (2009), “Market reaction to and valuation of IFRS reconciliation adjustments: first evidence from the UK”, *Review of Accounting Studies*, Vol. 15 N°4, pp. 725-751.
- Hung, M., and Subramanyam, K.R. (2007), “Financial statement effects of adopting International Accounting Standards: the case of Germany”, *Review of Accounting Studies*, Vol. 12 N°4, pp. 623–657.
- Jennings, R., Robinson J., Thompson, R.B., and Duvall, L. (1996), “The relation between accounting goodwill numbers and equity values”, *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 23, June, pp. 513-533.
- Johnson, L.T, and Kimberley, R.P. (1998), “Is Goodwill an Asset?”, *Accounting Horizons*, Vol. 12, pp.293-303.
- Lourenço, I.C., and Curto J.D. (2008), “The level of shareholder protection and the value relevance of accounting numbers: Evidence from the European Union before and after IFRS”, *Working paper available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=966080*
- Massoud, M.F. and Raiborn, C.A. (2003), “Accounting for Goodwill: Are We Better Off?”, *Review of Business*, Vol. 24 N°2, pp. 26-32.
- Mazars (2005), “FRS 2005: European Survey”, *Mazars*, pp. 1-52.
- Moya, S., and Oliveras, E. (2006), “Voluntary adoption of IFRS in Germany: a regulatory impact study”, *Corporate Ownership & Control*, Vol. 3 N°3, pp. 138-147.
- Ohlson, J.A. (2001), “Earnings, Book Values, and Dividends in Equity Valuation”, *Contemporary Accounting Research*, Vol.18 No.1, pp. 107-120.

- Oswald, D., and Zarowin, P. (2007), “Capitalization of R&D and the Informativeness of Stock Prices”, *European Accounting Review*, Vol. 16 N°4, pp. 703-726.
- Renders, A., and Gaeremynck, A. (2005), “The Impact of Legal and Voluntary Investor Protection on the Early Adoption of IFRS”, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=74453>.
- Schipper, K. (2005), “The Introduction of International Accounting Standards in Europe: Implications for International Convergence”, *European Accounting Review*, Vol. 14 N°1, pp. 101-126.
- Schultze, W. (2005), “The information Content of Goodwill-Impairments under FAS 142: Implications for External Analysis and internal control”, *Schmalenbach Business Review*, Vol. 57, pp. 276-297.
- Sevin, S., and Schroeder, R. (2005), “Earning management: evidence from SFAS n°142 reporting”, *Management Auditing Journal*, Vol. 20 N°1, pp. 47–54.
- Soderstrom, N.S., and Sun, K.J. (2007), “IFRS adoption and accounting quality: A review”, *European Accounting Review*, Vol. 16 N°4, pp. 675-702.
- Stark, A.W. (2008), “Intangibles and research – an overview with a specific focus on the UK”, *Accounting and Business Research*, Vol. 38 N°3, pp. 171–190.
- Stolowy, H., and Cazavan-Jeny, A., (2001), “International Accounting Disharmony: The Case of Intangibles”, Working Paper, Eighth draft: 06-06, HEC School of Management.
- Stolowy, H., and Breton, G. (2004), “A framework for the classification of Accounts Manipulation”, *Review of Accounting and Finance*, Vol. 3 N°1, pp. 5-66.
- Tarca, A., (2004), “International Convergence of Accounting Practices: Choosing between IAS and US GAAP”, *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 15 N°1, pp.153–174.
- Vance, D.E. (2006), “Is Goodwill Really an Asset?”, Working Paper Series WCRFS: 06-11, Rutgers Business School.
- Vance, D.E. (2008), “Evidence that Companies are not Analyzing Goodwill for Impairment as Required by SFAS142”, Working Paper Series WCRFS: 08-08, Rutgers Business School.
- Wong, J., and Wong, N. (2001), “The Investment Opportunity Set and Acquired Goodwill”, *Contemporary Accounting Research*, Vol. 18 N°1, pp. 173-196.
- Wyatt, A. (2008), “What Financial and Non-Financial Information on Intangibles is Value-Relevant? A Review of the Evidence”, *Accounting and Business Research*, Vol. 38 N°3, pp. 217–256.

***L’INCIDENCE DU CHOIX DU FAIT GENERATEUR
SUR LA PERTINENCE ET LA FIABILITE DES COMPTES PUBLICS :
LE CAS DE LA SECURITE SOCIALE***

Evelyne LANDE, Sandrine BOULERNE et Fatima JAOUAN

RESUME

Cet article a pour objet d’étudier l’impact du choix du fait générateur sur la pertinence de l’information financière, plus particulièrement celle relative aux comptes combinés des organismes de sécurité sociale. Une analyse théorique et pragmatique des faits générateurs s’est traduite par l’émergence de notions de fait générateur primaire et fait générateur secondaire dont le choix ne déroge pas aux principes des droits constatés. A l’appui de simulations numériques réalisées sur 3 ans, de 2003 à 2005, sur les comptes combinés des caisses nationales et du régime général, les auteurs démontrent que l’application du fait générateur secondaire d’une part, élimine certains travaux d’inventaire, essentiellement fondés sur des estimations et d’autre part, assure une fiabilité et une pertinence entières des données comptables.

Mots clés : fait générateur, pertinence, fiabilité, information comptable, sécurité sociale, comptes combinés.

ABSTRACT :

***THE IMPACT OF THE CHOICE OF GENERATING EVENT ON
THE CONSOLIDATED ACCOUNTS OF THE SOCIAL
SECURITY FUNDS***

This paper aims to study the impact of choice of generating event on the relevance of financial information, particularly information on consolidated accounts of the social security funds. A theoretical and pragmatcal approach of generating events lead to the adoption of two notions : “primary generating event” and “secondary generating event”. The choice between these events doesn’t go against the principles of accrual accounting. Numerical simulations realised from 2003 to 2005, on consolidated accounts of social security funds, demonstrate that the “secondary generating event” eliminate period-end accrual, essentially estimated, and provide relevant accounting data.

Key words : generating event, reliability, relevance, accounting information, social security funds.

Correspondance :

Evelyne LANDE

Professeur des Universités, Université de POITIERS, IAE de POITIERS
CEREGE, Centre de Recherche en Gestion
20 Rue Guillaume VII Le Troubadour - BP639 86020 Poitiers Cedex – France
Tel : 05 49 45 44 79 Courriel : elande@iae.univ-poitiers.fr

Sandrine BOULERNE

Maître de conférences, Université de POITIERS, IUT de POITIERS
CEREGE, Centre de Recherche en Gestion
20 Rue Guillaume VII Le Troubadour - BP639 –
86020 Poitiers Cedex – France Courriel : sandrine.boulerne@univ-poitiers.fr

Fatima JAOUAN – Master Gestion Financière et Fiscale européenne – stagiaire à l’ACOSS

Introduction

La volonté d'améliorer la qualité et la pertinence de l'information comptable et d'unifier la tenue de la comptabilité a conduit les pouvoirs publics à imposer aux différents acteurs de la sécurité sociale, en 1996, un nouveau référentiel comptable : la comptabilité en droits constatés (appelé aussi comptabilité d'exercice ou d'engagement). L'adoption de ce nouveau référentiel comptable dans les organismes sociaux s'est traduite par l'émergence de la notion de fait générateur des opérations comptables. Le fait générateur d'une opération est l'événement qui provoque, de manière immédiate ou différée, une transaction monétaire¹ ; c'est donc la date de naissance d'une opération qui se dénouera financièrement ultérieurement. Si la définition d'un fait générateur est relativement bien établie dans le cadre d'une activité lucrative, elle apparaît plus complexe pour un organisme de sécurité sociale où plusieurs dates ou faits générateurs peuvent être valablement retenus.

Or, le choix du fait générateur d'une opération aura de facto des conséquences sur le rattachement des charges et des produits à l'exercice comptable et donc sur le résultat. En effet, en fin d'exercice, les opérations qui ont pris naissance au cours de l'exercice comptable mais qui n'ont pas donné lieu à encaissement ou paiement, sont rattachées à l'exercice comptable sous forme de produits à recevoir (créances), de provisions ou de charges à payer (dettes). Ainsi, le passage aux droits constatés implique de rattacher à un exercice les dépenses et les recettes dès la naissance du fait générateur. Ces opérations d'inventaire sont, par conséquent, différentes selon le fait générateur choisi et cela peut avoir une incidence significative sur l'information financière diffusée.

L'objectif de cet article est **d'évaluer et d'analyser** l'impact du choix du fait générateur sur l'information comptable et en particulier sur sa fiabilité et sa pertinence pour la prise de décision. En vue de définir le cadre conceptuel de notre étude, les différents faits générateurs envisageables pour la sécurité sociale, leur impact sur la qualité de l'information diffusée et l'analyse de la pertinence des solutions préconisées seront présentés en première partie. Les différentes pratiques des caisses nationales de la sécurité sociale seront également recensées et démontreront que la date de comptabilisation des opérations n'est pas uniforme d'une caisse à une autre, introduisant des biais dans l'information diffusée. La seconde partie présente les hypothèses retenues et la méthodologie adoptée. Une simulation numérique sur trois ans sera proposée afin de mesurer l'impact d'un changement de fait générateur sur l'information comptable diffusée, plus précisément sur le montant des produits et charges de la sécurité sociale et par conséquent sur le résultat qui en découle. Le coût politique induit par un changement de fait générateur sera également mis en évidence.

¹ A titre d'exemple, dans le cadre de l'assurance maladie, le fait générateur d'une charge technique est la délivrance des soins. En matière de famille ou de retraite, le fait générateur est constitué par la naissance d'un droit.

I. L’EMERGENCE DES FAITS GENERATEURS PRIMAIRE ET SECONDAIRE

1. De l’utilité de l’information comptable au fait générateur

Parmi les travaux traitant de l’utilité de l’information comptable durant cette dernière décennie, certains se sont focalisés sur les caractéristiques qu’elle doit posséder en vue d’être utilisable. Selon Bruns et McKinnon (1993)², l’information comptable se définit comme étant une donnée chiffrée relative à un phénomène économique passé, présent ou futur d’une entité, ceci à partir d’une observation selon des règles établies. Dès lors, l’information comptable est une information quantitative, générée suivant des normes précises. Même si l’information comptable tend à être restreinte à des flux de trésorerie (comptabilité de caisse) de par cette définition, elle doit également être comprise en termes de flux fondés sur la comptabilité d’engagement afin de déterminer la valeur économique d’une firme, comme le suggère Bierman (1992). Les états financiers ont pour vocation de communiquer l’information comptable. Ils constituent une reddition de comptes et présentent des informations comptables destinées à permettre à des tiers de porter des jugements sur les activités et la gestion financières de la firme. En outre, l’établissement des états financiers réalisés dans le respect de normes proposera une représentation utile de la firme si l’uniformisation dans la présentation de l’information comptable est respectée (Caillaud, 1996).

Pour vraiment avoir un maximum d’utilité pour les décideurs, l’information comptable contenue dans les états financiers doit revêtir deux qualités fondamentales : la pertinence et la fiabilité³. Si l’un de ces deux aspects qualitatifs de l’information comptable sont remis en cause, ce qui peut être le cas par exemple en présence d’une crise de confiance, alors l’information n’est plus utile aux décideurs, comme le précisent Evraert & Trebucq (2003) et Haddad & Khater (2007).

-Pour être pertinente⁴, une information doit permettre d’améliorer la décision en aidant l’utilisateur des états financiers dans son jugement des actions passées, présentes et futures et en confirmant ou en corrigeant ses attentes. Dès lors, l’information doit être une source de réduction de l’incertitude inhérente à une situation, doit être établie et divulguée en temps utile et doit avoir une valeur prédictive et une valeur de confirmation. Selon Evraert (2000), la pertinence est une notion subjective qui change avec l’utilisateur et les décisions à prendre.

-Pour être fiable, une information doit être exempte d’erreurs et de biais significatifs et refléter une image fidèle, neutre et vérifiable de ce qu’elle est censée présenter. Evraert (2000) souligne la nature objective de la fiabilité dès lors qu’elle s’appuie sur la conformité aux normes, règles et procédures.

² Comme le précisent Bruns et McKinnon, l’association américaine de comptabilité est à l’origine de cette définition.

³ FASB (Financial Accounting Standards Board) : « *Qualitative Characteristics of Accounting Information* », Statement of Financial Accounting Concepts n°2, 1980, p 21.

⁴ Cette définition de l’IASB (International Accounting Standards Board) a été discutée en juillet 2006 dans « *Preliminary Views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting : The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-useful Financial Reporting Information* », Discussion paper, July 2006. Cette définition ne diffère pas de celle proposée par le FASB (Financial Accounting Standards Board) en 1980.

La pertinence et la fiabilité constituent deux paramètres qui doivent être mis en balance avec le facteur temporel : une information fiable peut ne plus être pertinente si elle est fournie trop tardivement et inversement quelle est l’utilité d’une information pertinente mais se fondant sur des éléments non fiabilisés ? (voir en ce sens, le cadre conceptuel de l’IASB).

Ces deux paramètres n’ont pas toujours été mis en avant lors des différentes études préalables à la mise en place d’une comptabilité en droits constatés au sein des organismes publics (plus particulièrement au sein de la sécurité sociale), ce qui pose à présent quelques difficultés dans la mise en œuvre opérationnelle des faits générateurs.

La mise en place des droits constatés (ou comptabilité d’engagement) en 1996 a introduit la notion de fait générateur pour la sécurité sociale : avec une comptabilité de caisse la reconnaissance se faisait au moment du paiement, mais lorsque des droits sont constatés, se pose alors la question de la date de naissance de ces droits et de la date qui sera retenue pour la comptabilisation des opérations. Le choix du fait générateur aura un impact sur le contenu des états financiers ce qui amène à intégrer deux paramètres : le fait générateur retenu permet-il de fournir une information pertinente ? Le fait générateur retenu permet-il de présenter une information fiable ?

Une revue de la littérature sur la notion du « fait générateur » en comptabilité publique ne peut être réalisée dans la mesure où les travaux de recherche sur cette notion sont quasi-inexistants, seules quelques définitions du fait générateur ont été proposées par différents organismes nationaux et internationaux. Les différentes études comparatives au niveau international n’abordent pas cette question très technique et pourtant essentielle quant au contenu de l’information diffusée. Ces études comparatives se focalisent sur les items composants les états financiers (nature des actifs et passifs par exemple) et non sur leur date de reconnaissance.

2. L’impact du fait générateur sur la fiabilité de l’information comptable

En 1996, la commission des comptes de la sécurité sociale (CCSS) diligente un nouveau rapport sur « les méthodes de comptabilisation en droits constatés »⁵. Le rapport indique que la constitution de provisions pour charges et de produits à recevoir relatifs aux opérations connaissant un dénouement au-delà de la fin de l’année implique l’élaboration de méthodes statistiques-

Suite à ce rapport, les organismes de Sécurité sociale ont été amenés à comptabiliser les opérations comptables en fonction de la date de naissance des droits, ce que nous appellerons le fait générateur primaire. Toutefois, n’aurait-il pas été envisageable de retenir un autre fait générateur, que nous appellerons le fait générateur secondaire, correspondant à la date de déclaration des cotisations ou des prestations reçues ?

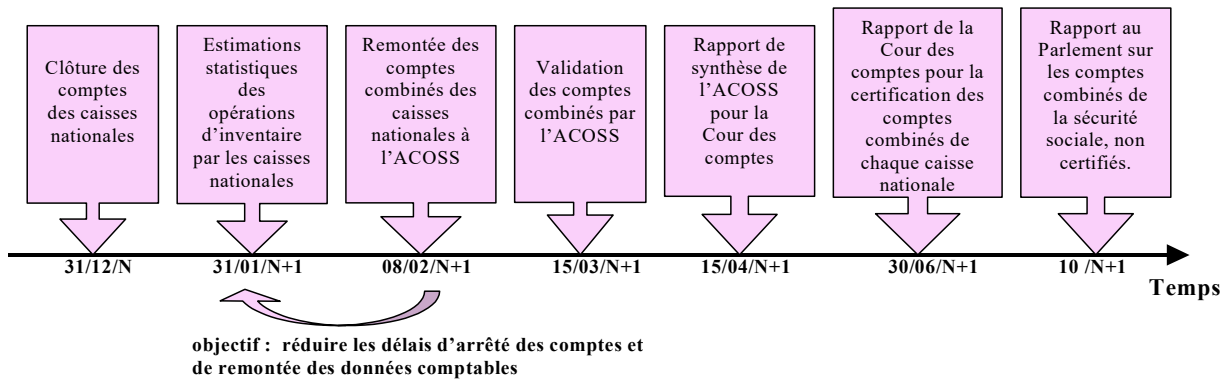
⁵ Rapport final du groupe de travail présidé par Alain Deniel, conseiller maître à la Cour des comptes, rapporteur Laurent Gratieux, février 1997

En effet, le cycle de production de la sécurité sociale est totalement dépendant de l’activité de ses cotisants et de ses assurés : la sécurité sociale n’est pas à l’initiative de ses opérations tant en recettes qu’en dépenses, elle est dès lors dépendante de son environnement. La comptabilisation des opérations de la sécurité sociale peut alors faire référence à la date de naissance du droit (soins, situations ou revenu), ce qui correspond au fait générateur primaire, ou bien à la date d’exigibilité qui correspond à la déclaration des cotisations (demande de prestation ou réception du bordereau récapitulatif de cotisations) ou de liquidation des prestations (traitement des bordereaux et des demandes de prestation), ce qui correspond au fait générateur secondaire. Deux faits générateurs sont alors envisageables :

1. Si la date d’exigibilité est retenue (fait générateur secondaire), on se place à l’intérieur du cycle de production de la sécurité sociale : les cotisations déclarées d’un exercice servent à payer les remboursements et les prestations demandées ou liquidées dans cet exercice. La sécurité sociale est en mesure d’appréhender toutes les informations dont elle est destinataire avec certitude puisque les produits seront comptabilisés en fonction des cotisations déclarées et les charges en fonction des demandes de remboursement ou de prestations des assurés reçues et liquidées. Les opérations d’inventaire sont limitées et les données inscrites en comptabilité sont plus fiables dans la mesure où elles se fondent sur des éléments tangibles, les déclarations.
2. Si la date de naissance du droit est retenue (fait générateur primaire), la sécurité sociale retient un fait générateur symétrique à celui des entreprises qui constatent les dépenses de cotisations par exemple en fonction de la période travaillée et pour les prestations le fait générateur correspondrait à la date de réalisation des soins ou serait fonction de la situation des individus. Néanmoins, les délais de déclaration des cotisations ou de demande de prestations entraînent des écritures d’inventaire lourdes (charges à payer, produits à recevoir, provisions pour risques et charges) et dès lors que la sécurité sociale souhaite éditer ses comptes rapidement, ces écritures se fondent sur des estimations statistiques des bases de cotisations ou des prestations réalisées. Ces difficultés sont toutefois levées dès l’instant où les enregistrements comptables sont établis en tenant compte des délais de déclaration, et qu’en conséquence les calculs statistiques intègrent les déclarations des cotisants et assurés. Toutefois, la fiabilisation des données statistiques par l’intégration des déclarations aurait pour conséquence que les comptes de la sécurité sociale ne pourraient être publiés qu’avec des délais incompatibles avec le processus budgétaire et le vote de la loi de sécurité sociale.

Ainsi, pour conserver le fait générateur primaire tout en publiant une information fiable, les délais devraient être allongés, ce qui est incompatible avec le processus budgétaire, mais également avec les contraintes d’arrêtés des comptes induits par la certification des comptes de la sécurité sociale (Loi organique n° 2005-881 du 2 août 2005 relative aux lois de financement de la sécurité sociale). En effet, les opérations d’inventaires (estimation statistique des charges et produits à rattacher à l’exercice) d’un exercice clos au 31/12/N, doivent être terminées le 31 janvier N+1 pour que l’ensemble des caisses nationales remontent leurs comptes combinés à l’ACOSS le 8 février N+1. Ce processus laisse un peu plus d’un mois à l’ACOSS pour valider les comptes combinés afin qu’elle les transmette le 15 mars N+1 à la Cour des comptes pour certification (le rapport de la cour des comptes est remis le 30 juin N+1) (figure 2).

Figure 2 : Processus de transmission des informations à l’ACOSS



Les contraintes de délai dans l’arrêté des comptes et de remontée de l’information n’induisent-elles pas le choix du fait générateur dès lors que l’on souhaite limiter l’incertitude qui y est rattachée ? Ainsi, n’aurait-il pas été plus opportun pour la sécurité sociale d’opter pour le fait générateur secondaire permettant d’obtenir une information plus fiable en raison des contraintes de délais qu’elle subit et non le fait générateur primaire ? C’est en tout cas ce choix pragmatique qui a été privilégié dans le cadre de l’Etat français.

L’Etat français a en effet conditionné le choix du fait générateur à la fiabilité de l’information obtenue. Ainsi, la norme comptable n°3 de l’Etat relative aux produits régaliens⁶ indique que « Les produits régaliens sont rattachés à l’exercice au cours duquel ils sont acquis à l’État sous réserve qu’ils puissent être mesurés de manière fiable » (recueil des normes comptables de l’Etat, 2004, Ministère de l’économie, des finances et de l’industrie). Le fait générateur serait ainsi, à titre d’exemple, la réalisation de la matière imposable (impositions). C’est donc le fait générateur primaire qui est à privilégier. Toutefois, dès l’instant où la condition de l’évaluation fiable des produits ne peut pas être respectée, la date d’exigibilité (fait générateur secondaire) est à privilégier si elle permet d’obtenir des données comptables plus fiables. Le fait générateur serait alors, par exemple, la déclaration de la matière imposable. Par conséquent, selon le fait générateur choisi, la comptabilisation est réalisée soit à la date de naissance des droits, soit à la date de déclaration de la matière imposable.

⁶ Les principes normatifs applicables aux produits régaliens visent à assurer une comptabilisation des produits de l’État conformément aux principes généraux de la comptabilité d’exercice. La nature des produits régaliens perçus sans contrepartie directe pour les tiers constitue en ce sens une spécificité de l’État et de manière générale de l’ensemble des collectivités publiques et n’a pas d’équivalent dans la comptabilité des entreprises. Elle s’illustre principalement par les impôts, taxes assimilées ainsi que les amendes.

Dans quelle mesure, les organismes sociaux ne pourraient-ils pas appliquer le principe de la norme n°3 de l’Etat, ce qui leur permettrait de limiter les travaux d’inventaire, essentiellement fondés sur des estimations, et aurait un double avantage : permette le raccourcissement des délais de remontée des comptes combinés (remontée au 31 janvier au lieu du 8 février) et de transmettre des informations comptables plus fiables.

Cette question des produits régaliens est également en cours de discussion au sein de l’IPSASB⁷ qui reconnaît, fin 2005, la nécessité d’un complément de réflexion sur la notion de fait générateur pour les organismes sociaux⁸ : le fait générateur survient-il lorsque l’individu répond aux critères d’admissibilité à une prestation ou apparaît-il à un stade antérieur ? Cette question reprend notre analyse précédente relative à l’impact du facteur temporel sur le choix du fait générateur.

De même, le projet de norme⁹ relatif aux « produits des opérations sans contrepartie directe »¹⁰, élaboré par l’IPSASB, concerne tout particulièrement les entités composantes de la sécurité sociale. Ce projet semble adopter les normes conceptuelles américaines selon lesquelles « un revenu sans contrepartie (contribution obligatoire) doit être enregistré lorsque le droit de l’administration existe dans la mesure où la collecte est probable et le montant mesurable ». Cette approche tend vers les normes conceptuelles adoptées par la France et la Nouvelle-Zélande. Si ce projet de norme venait à être validé, les entités adoptant le référentiel de l’IPSASB auraient un délai de 5 ans pour se mettre en conformité.

Il apparaît donc que le débat est loin d’être tranché sur le plan des normes ; le poids des contraintes d’ordre technique (remontée des informations) et temporel (date d’arrêté des comptes) induisant des choix pragmatiques de la part des organismes de sécurité sociale.

⁷ IPSASB (International Public Sector Accounting Standards Board) : Le Conseil des normes comptables internationales du secteur public, sous la tutelle de la Fédération Internationale des Comptables (IFAC), élabore des normes (IPSAS) selon la méthode de la comptabilité d’exercice qui convergent avec les IFRS en les adaptant au contexte du secteur public.

⁸ Ou une contrepartie dont la valeur ne correspond pas approximativement à la valeur des biens et services fournis. Pour les mêmes raisons, le champ d’application de l’IPSAS 15 « *instruments financiers : information à fournir et présentation* » exclut les organismes sociaux. De même pour l’IPSAS 19 « *provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* », qui ne peut, en aucun cas, s’appliquer aux provisions pour prestations sociales fournies par un organisme pour lesquelles celui-ci ne reçoit en retour, directement de la part des bénéficiaires de ces prestations, aucune contrepartie.

⁹ Un projet de norme, également intitulé « exposé-sondage », est un document contenant des propositions relatives à l’application future d’une norme. Ces propositions sont élaborées sur la base des éléments de réponse obtenus suite à des appels à commentaires.

¹⁰ Selon l’exposé-sondage 29 (exposure draft 29 ou ED 29) « Revenue from Non-exchange Transactions (Including Taxes and Transfers) », commentaire de Johan Christiaens, Ghent University, 8th February 2006.

II. ETUDE DE L’IMPACT DU FAIT GENERATEUR SECONDAIRE SUR LES COMPTES COMBINES DE LA SECURITE SOCIALE

1. Les faits générateurs retenus en pratique et l’arbitrage entre exigibilité et naissance du droit

1) Les préconisations du plan comptable unique (PCUOSS)

Pour la branche maladie, le fait générateur est la liquidation : « *réception, instruction et validation du dossier par le service gestionnaire, des feuilles de soins. Le rattachement est réalisé par rapport à la date des soins avec provisions en fin d’année* ». Dans la première partie de cette affirmation, le traitement de la feuille de soins devrait être le fait générateur (soit un fait générateur secondaire) mais dans la seconde partie, le fait générateur serait la date des soins (fait générateur primaire) : un manque de cohérence apparaît dans cette affirmation. Les branches famille et vieillesse ne comptabilisent que les prestations pour lesquelles elles reçoivent une demande, il s’agit bien de la « *réception, instruction et validation du dossier par le service gestionnaire* ». Or tous les dossiers ne sont pas liquidés dans l’exercice (calcul de charges à payer par les CAF et provision pour rappel par la CNAVTS). Le tableau des faits générateurs tiré du Journal Officiel peut présenter des différences avec les pratiques des organismes. Ce document est synthétique et général, la branche recouvrement et ses agents ayant à disposition des tableaux beaucoup plus détaillés. Ceci pose le problème de la compréhension par les acteurs de la notion de fait générateur.

2) L’éventualité de comptabiliser les cotisations déclarées et les prestations demandées

Le choix du fait générateur implique une méthode de comptabilisation différente des demandes de prestations et des déclarations de cotisations des organismes sociaux. Si le choix du fait générateur se porte sur la naissance du droit des assurés et de la dette des cotisants, des évaluations de produits à recevoir et de provisions sur prestations de la branche maladie doivent être réalisées. Toutefois, sachant que les phénomènes macro-économiques influencent les comportements des agents, ces évaluations risquent de s’écarter amplement de la réalité. Si le fait générateur choisi devenait l’exigibilité, l’estimation de provisions et de produits à recevoir n’aurait plus lieu d’être. Les deux exemples suivants vont permettre d’étayer cette hypothèse.

- Pour les prestations des caisses nationales, notamment de la CNAF et de la CNAVTS, le fait générateur est la réception du dossier. Un problème se pose par rapport aux provisions pour rappels, à savoir les évaluations des revalorisations de l’exercice pour la branche famille et les dossiers non liquidés à la clôture de la branche vieillesse. De plus, le système d’information de la branche famille ne permet pas de faire ressortir en N+1 les montants correspondants à des dossiers N non traités avant le 31 décembre. La fiabilité de la méthode de comptabilisation des charges à payer de la branche famille n’est pas absolue, en raison de contraintes rencontrées lors

des comparaisons avec les charges réelles. Ces charges à payer sont simplement contre-passées début N+1. Même constat avec les prestations à régler de la CNAMTS pour lesquelles l’estimation des provisions entraîne toujours une marge d’incertitude. Une comptabilisation, dans les comptes, de montants correspondant aux droits demandés sur un exercice est alors plus fiable. En appliquant le fait générateur « exigibilité », seules les demandes de cet exercice seraient comptabilisées.

- Concernant les contributions des laboratoires et des cotisations des travailleurs indépendants, le fait générateur actuel est la date d’émission des appels de cotisations en raison du caractère très aléatoire des chiffres d’affaires et des revenus. Aucune comptabilisation de produits à recevoir n’est réalisée. Ce choix pragmatique a été arrêté pour plus de fiabilité de l’information dès lors qu’il génère un enregistrement dans les comptes, de données réelles et non évaluées. Les comptes ne peuvent pas inclure les cotisations relatives aux revenus ou chiffres d’affaires de l’exercice, dès l’instant où ils sont déclarés annuellement et au cours de l’exercice suivant. Si ces comptes n’étaient constitués que de provisions, les informations ne feraient preuve d’aucune fiabilité. Comparativement aux cotisations employeurs (données mensuelles), les revenus des travailleurs indépendants et les chiffres d’affaires des laboratoires pharmaceutiques sont déclarés annuellement. Si le même raisonnement est adopté pour les cotisations dues par les employeurs pour lesquels l’estimation porte sur la dernière échéance, la comptabilisation à l’exigibilité permettrait d’avoir dans les comptes uniquement des données réelles et non estimées dont les erreurs faussent le résultat.

Il semble ici important de rappeler que le choix d’un autre fait générateur ne déroge pas aux principes des droits constatés, la seule différence résulte du décalage entre la naissance du droit (fait générateur primaire) et le moment où il est déclaré et les cotisations calculées (fait générateur secondaire). Ces deux exemples montrent qu’il semble préférable de se fonder sur la date des appels (date d’exigibilité). La question pourra être reposée au moment où les systèmes d’informations et les modes de déclaration seront différents. Si la mission de la sécurité sociale est de récolter des revenus pour faire face aux besoins des assurés, il est légitime de supposer que les demandes des assurés et les déclarations des cotisants sont deux catégories d’opérations fortement corrélées dans le cycle de production de la sécurité sociale¹¹. En conséquence, si le choix du fait générateur correspond aux demandes des assurés et aux déclarations des cotisants, seules des données fiables et significatives seront comptabilisées dès l’instant où il s’agit des cotisations et contributions devenues exigibles sur cet exercice et de demandes de prestations et de remboursement liquidées sur ce même exercice. Ainsi, les comptes de la sécurité sociale ne font pas systématiquement preuve d’une fiabilité absolue, au vu des pratiques comptables et des systèmes d’information actuels. Toutes ces considérations amènent la conclusion suivante : la comptabilisation à la date des demandes et déclarations est la méthode la plus fiable pour donner plus de réalité aux comptes de la sécurité sociale sans pour autant remettre en question la signification du résultat, bien au contraire. En tout état de cause, des améliorations dans les pratiques et les systèmes doivent être étudiées.

A ce stade, il semble important de présenter quels seraient les résultats diffusés par les organismes de Sécurité sociale si au lieu de faire référence au fait générateur primaire il était fait référence au fait générateur secondaire.

¹¹ Excepté la survenue d’un événement exceptionnel.

2.Méthodologie et simulation numérique

La problématique développée plus haut conduit à la formulation de deux questions de recherche suivantes:

-un changement dans le choix du fait générateur introduit-il une meilleure pertinence de l’information comptable et génère t-il une meilleure réactivité ?

-quel est le coût politique induit par un changement de fait générateur ?

Cette étude s’inscrit avant tout dans le cadre général des éléments constitutifs des processus de décisions et pour proposer des éléments de réponses aux interrogations soulevées plus haut, une simulation numérique sur trois ans est réalisée à partir des documents comptables des caisses nationales de la sécurité sociale :

- La caisse nationale d’assurance maladie– branche maladie (cnam-AM)
- La caisse nationale d’assurance maladie– branche accidents du travail (cnam-AT)
- La caisse nationale d’assurance vieillesse (cnav)
- La caisse nationale d’allocations familiales (cnaf)

Une collaboration de plus de 6 mois avec l’Agence Comptable des Organismes de Sécurité Sociale (ACOSS) a été nécessaire pour réaliser cette étude, essentiellement pour l’obtention des estimations statistiques des produits à recevoir et des provisions d’une part et pour une proposition d’une approche méthodologique permettant d’obtenir des données comptables plus pertinentes d’autre part. Cet article est écrit avec l’accord de l’ACOSS qui ne souhaite pas que les modalités de calcul des produits à recevoir estimés soient décrites. Suite à ces estimations statistiques des données d’inventaire, la procédure de calcul située au cœur de l’étude consiste à retraiter les produits et charges techniques (c’est-à-dire les produits et les charges calculés actuellement par référence au fait générateur primaire) des caisses nationales puis du régime général afin d’annuler les opérations d’inventaire (produits à recevoir et provisions), en retranchant les montants estimés comptabilisés à la clôture en N et en ajoutant ceux contre-passés début N+1.

Ainsi, pour les produits :

$$\Leftrightarrow \text{PRODUITS FG SECONDAIRE} = \text{PRODUITS FG PRIMAIRE (N)} + \text{PRODUITS A RECEVOIR (N-1)} - \text{PRODUITS A RECEVOIR (N)}$$

Et pour les charges :

$$\Leftrightarrow \text{CHARGES FG SECONDAIRE} = \text{CHARGES FG PRIMAIRE (N)} + \text{PROVISIONS (N-1)} - \text{PROVISIONS (N)}$$

Le résultat selon le fait générateur secondaire devient alors :

$$\Leftrightarrow \text{RESULTAT FG SECONDAIRE} = \text{RESULTAT FG PRIMAIRE (N)} + (\text{PRODUITS FG SECONDAIRE} - \text{PRODUITS FG PRIMAIRE}) - (\text{CHARGES FG SECONDAIRE} - \text{CHARGES FG PRIMAIRE})$$

Les retraitements et simulations, réalisés sur 3 ans, de 2003 à 2005, sont présentés dans les tableaux 1 et 2 suivants. Ils permettent ainsi de déterminer le résultat de la sécurité sociale si le fait générateur est l’exigibilité (fait générateur secondaire), et de le comparer au résultat actuel déterminé en

fonction du fait générateur primaire. Ces deux résultats seront, à leur tour, comparés à un troisième résultat corrigé des erreurs d’estimation des produits à recevoir et des provisions. En effet, le résultat publié par les organismes de sécurité sociale est corrigé des sur ou sous estimations des produits à recevoir et des provisions à l’aide du rapport de la CCSS de l’année suivante. Ce résultat corrigé est ainsi plus pertinent que le résultat publié. En conséquence, pour mesurer la fiabilité des comptes, ce résultat corrigé sera pris comme repère et sera comparé au résultat publié actuellement et ainsi qu’au résultat qui intégrerait la notion de fait générateur secondaire.

2. Analyse des résultats

A la lecture des données comptables obtenues, les résultats FG secondaire de la Sécurité sociale sont tout de même distants des résultats FG primaire. Une tendance à la baisse apparaît pour les résultats FG secondaire de 2003 et 2005 en comparaison avec les résultats officiels et une tendance à la hausse pour 2004. Dès lors, une analyse des données obtenues permet de déduire que les écarts entre les résultats FG primaire et FG secondaire, exprimés en pourcentage du résultat FG primaire, sont significatifs : 10,5% en 2005, 6,9% en 2004 et de 10,8% en 2003. Ces données relatives traduisent l’impact majeur du FG secondaire, fondé sur la date d’exigibilité, sur les résultats FG primaire de la Sécurité sociale. Cette différence entre le résultat FG primaire et le résultat FG secondaire réside dans le contenu informationnel du résultat. Dans le résultat FG primaire, les produits et les charges tiennent compte des prévisions induisant une certaine marge d’incertitude. Au contraire, la détermination du résultat FG secondaire selon le critère de l’exigibilité ne comprend que des produits devenus exigibles et des prestations liquidées au cours de l’exercice, la fiabilité et la pertinence des données comptables sont entières.

Dès lors, le degré de fiabilité du résultat publié par la Sécurité sociale selon le fait générateur adopté, fait générateur primaire ou fait générateur secondaire, n’est plus le même. Par conséquent, le choix du fait générateur n’est pas sans incidence sur la prise de décision des autorités ministérielles qui pourrait se traduire par un changement de politique sur certaines directives qui avaient été envisagées. La pertinence attribuée au fait générateur secondaire tend à rehausser la qualité de l’information financière et à permettre une meilleure réactivité des autorités concernées lors du processus de décision, ce qui confirme les deux premières hypothèses de notre approche méthodologique

TABLEAU 1 : IMPACT DU FAIT GENERATEUR SECONDAIRE SUR LES PRODUITS ET CHARGES FG PRIMAIRE DE LA SECURITE SOCIALE (en Milliards €)

FG : fait générateur et PAR : produits à recevoir

IMPACT SUR LES PRODUITS FG PRIMAIRE

2005	Maladie	AT	Veillesse	Famille	Régime général
PRODUITS FG primaire	119 801	8 696	61 799	39 118	229 414
Produits à recevoir N	10 421	1 042	6 883	3 540	21 886
Produits à recevoir N-1	9 662	990	6 657	3 390	20 699
PRODUITS FG secondaire	119 042	8 644	61 573	38 968	228 227
PRODUITS FG secondaire - PRODUITS FG primaire	-759	-52	-226	-150	-1 187

$$\text{PRODUITS FG SECONDAIRE} = \text{PRODUITS FG PRIMAIRE} - \text{PAR N} + \text{PAR N-1}$$

2004	Maladie	AT	Veillesse	Famille	Régime général
PRODUITS FG primaire	112 175	8 498	59 635	37 933	218 241
Produits à recevoir N	9 662	990	6 657	3 390	20 699
Produits à recevoir N-1	9 396	940	6 412	3 271	20 019
PRODUITS FG secondaire	111 909	8 448	59 390	37 814	217 561
PRODUITS FG secondaire - PRODUITS FG primaire	-266	-50	-245	-119	-680

2003	Maladie	AT	Veillesse	Famille	Régime général
PRODUITS FG primaire	108 031	8 226	57 711	36 858	210 826
Produits à recevoir N	9 396	940	6 412	3 271	20 019
Produits à recevoir N-1	9 447	938	6 266	3 496	20 147
PRODUITS FG secondaire	108 081	8 224	57 565	37 083	210 953
PRODUITS FG secondaire - PRODUITS FG primaire	50	-2	-146	225	127

IMPACT SUR LES CHARGES FG PRIMAIRE

2005	Maladie	AT	Veillesse	Famille	Régime général
CHARGES FG primaire	130 413	9 039	81 420	50 069	270 941
Provisions N	7 067	282	0	0	7 349
Provisions N-1	4 681	264	0	0	4 945
CHARGES FG secondaire	128 027	9 021	81 420	50 069	268 537
CHARGES FG secondaire - CHARGES FG primaire	-2 386	-18	0	0	-2 404

$$\text{CHARGES FG SECONDAIRE} = \text{CHARGES FG PRIMAIRE} - \text{Provisions N} + \text{Provisions N-1}$$

2004	Maladie	AT	Veillesse	Famille	Régime général
CHARGES FG primaire	126 417	8 675	75 730	47 169	257 991
Provisions N	4 681	264	-	-	4 945
Provisions N-1	4 801	290	-	-	5 092
CHARGES FG secondaire	126 537	8 701	75 730	47 169	258 138
CHARGES FG secondaire - CHARGES FG primaire	120	26	0	0	147

2003	Maladie	AT	Veillesse	Famille	Régime général
CHARGES FG primaire	119 815	8 567	72 112	44 992	245 487
Provisions N	4 801	290	-	-	5 092
Provisions N-1	3 955	157	-	-	4 112
CHARGES FG secondaire	118 969	8 434	72 112	44 992	244 507
CHARGES FG secondaire - CHARGES FG primaire	-846	-133	0	0	-980

TABLEAU 2 : IMPACT DU FAIT GENERATEUR SECONDAIRE SUR LE RESULTAT FG PRIMAIRE DE LA SECURITE SOCIALE (en Milliards €)

2005	Maladie	AT	Veillesse	Famille	Régime général
Produits FG secondaire - Produits FG primaire	-759	-52	-226	-150	-1 187
Charges FG secondaire - Charges FG primaire	-2 386	-18	0	0	-2 404
Résultat CCSS FG primaire	-8 009	-438	-1 876	-1 315	-11 638
Résultat CCSS FG secondaire	-6 382	-472	-2 102	-1 465	-10 420
Résultat CCSS FG secondaire - Résultat CCSS FG primaire	1 627	-34	-226	-150	1 217

Résultat CCSS FG secondaire = Résultat CCSS FG primaire + (Produits FG secondaire - Produits FG primaire) - (Charges FG secondaire - Charges FG primaire)

2004	Maladie	AT	Veillesse	Famille	Régime général
Produits FG secondaire - Produits FG primaire	-266	-50	-245	-119	-680
Charges FG secondaire - Charges FG primaire	120	26	0	0	147
Résultat CCSS FG primaire	-11 642	-184	255	-357	-11 928
Résultat CCSS FG primaire Corrigé	-11 805	-216	187	-401	-12 235
Résultat CCSS FG secondaire	-12 028	-260	10	-476	-12 755
Résultat CCSS FG secondaire - Résultat CCSS FG primaire	-386	-76	-245	-119	-827

2003	Maladie	AT	Veillesse	Famille	Régime général
Produits FG secondaire - Produits FG primaire	50	-2	-146	225	127
Charges FG secondaire - Charges FG primaire	-846	-133	0	0	-980
Résultat CCSS FG primaire	-11 105	-476	946	426	-10 209
Résultat CCSS FG primaire Corrigé	-10 004	-334	666	673	-8 999
Résultat CCSS FG secondaire	-10 208	-344	800	651	-9 102
Résultat CCSS FG secondaire - Résultat CCSS FG primaire	897	131	-146	225	1 107

	2003	2004	2005
Résultat CCSS FG primaire	-10 209	-11 928	-11 638
Résultat CCSS FG secondaire	-9 102	-12 755	-10 420
(Résultat CCSS FG secondaire - Résultat CCSS FG primaire)	10,8%	6,9%	10,5%
Résultat CCSS FG primaire			

Toutefois, quel serait l’impact comptable, suite à l’adoption du fait générateur secondaire, sur les produits, les charges et le résultat de la Sécurité sociale ?

Une nouvelle simulation est réalisée pour tenter de mesurer cet impact sur les données de 2005.

Tableau 3 : Impact sur les comptes de 2005

Impact à l’ouverture des comptes sur la situation nette au 1/1/05		
- annulation de produits (produits à recevoir de 2004)	-	20 699
- annulation de charges (provisions de 2004)		4 945
Impact net	-	15 754
<hr/>		
Résultat au 31/12/2005 (fait générateur secondaire)	-	10 420
<hr/>		
Impact sur la situation nette au 31/12/2005	-	26 174

A la lecture des résultats de cette simulation (tableau 3), l’adoption du fait générateur secondaire, durant l’année de transition 2005, devrait générer une hausse du déficit de la sécurité sociale de 125 %, soit 14 536 milliards d’euros¹¹². Toutefois, l’application du fait générateur secondaire se traduit par un changement de méthode comptable dès l’instant où elle est justifiée par la recherche d’une meilleure information, condition sine qua non pour qu’un changement de méthode soit considéré comme acceptable. L’impact de ce changement de méthode comptable est à porter en capitaux propres, plus précisément dans le compte « Report à nouveau », dès l’ouverture de l’exercice. Des informations relatives au contexte doivent être précisées en annexe et les comptes *pro forma* des exercices antérieurs doivent être produits (art.314-1 du règlement CRC n°99-03)¹¹³. Cette procédure comptable n’affecte donc pas le résultat de l’exercice par des corrections d’exercices antérieurs¹¹⁴. Selon les données de notre simulation,

¹¹² Impact sur la situation nette au 31/12/2005 - Résultat CCSS (fait générateur primaire) = -26174-(-11638) = -14536

¹¹³ Article 314-1 du règlement n°99-03 du Comité de la réglementation comptable. « Lors de changements de méthodes comptables, l’effet après impôt, de la nouvelle méthode est calculé de façon rétrospective, comme si celle-ci avait toujours été appliquée. Dans les cas où l’estimation de l’effet à l’ouverture ne peut être faite de façon objective, en particulier lorsque la nouvelle méthode est caractérisée par la prise en compte d’hypothèses, le calcul de l’effet du changement sera fait de manière prospective. L’impact du changement déterminé à l’ouverture, après effet d’impôt, est imputé en « report à nouveau », dès l’ouverture de l’exercice sauf si, en raison de l’application de règles fiscales, l’entreprise est amenée à comptabiliser l’impact du changement dans le compte de résultat. Lorsque les changements de méthodes comptables ont conduit à comptabiliser des provisions sans passer par le compte de résultat, la reprise de ces provisions s’effectue directement par les capitaux propres pour la partie qui n’a pas trouvé sa justification ».

Cette règle comptable française est en parfaite adéquation avec les dispositions de la norme internationale IAS 8 relative au changement de méthodes comptables.

¹¹⁴ En décembre 2005, la disposition de cet article 314-1 a d’ailleurs été appliquée par la plupart des organismes nationaux en accord avec les composantes dirigeantes de la sécurité sociale, suite à l’application de changement de méthode comptable résultant d’un contexte différent de celui exposé dans cette étude. Se référer au « Rapport préparatoire à la certification des comptes de la sécurité sociale », Cour des comptes, septembre 2006, p 28-29.

pour l’exercice 2005, l’impact du changement de méthode évalué à 14 536 milliards d’euros, devrait être porté au débit du compte de « Report à nouveau » puisqu’il est négatif. A la clôture de cet exercice, le résultat combiné du régime général ne sera pas affecté par l’impact du changement de méthode.

Conclusion

Le passage aux droits constatés crée les conditions d’une image fidèle du patrimoine et de la situation financière de chaque organisme, branche ou régime. Mais les spécificités des opérations de la sécurité sociale (soins, cotisations, demande de prestations) posent de multiples difficultés au niveau de leur traitement comptable (identification, valorisation et comptabilisation) et expliquent qu’elles restent encore aujourd’hui mal appréhendées par ce nouveau référentiel comptable. En 2006, la Cour des comptes a souligné qu’un effort réel avait été réalisé pour transmettre une information fiable et en phase avec les exigences de la future norme de combinaison, même si un effort important reste à accomplir pour améliorer la qualité et l’exhaustivité du contenu des annexes des comptes combinés. La Cour a également insisté sur une application insuffisante de la comptabilité en droits constatés, tout particulièrement pour les opérations de fin d’exercices, ce qui tendrait à affecter le contenu informationnel et prédictif des données comptables. Pour tenter d’apporter des propositions et des éléments de réflexion à cette dernière critique, les auteurs ont orienté leur étude essentiellement sur l’impact du choix du fait générateur lié à l’exigibilité ou fait générateur secondaire sur la combinaison des comptes de la Sécurité sociale. Les résultats, obtenus suite à des retraitements des données comptables des caisses nationales et à une simulation numérique, traduisent un impact significatif du fait générateur secondaire sur les résultats combinés de la sécurité sociale durant la période de 2003 à 2005. Pour éviter à la Cour des comptes de constater chaque année des modes de calcul peu explicites des produits à recevoir et des provisions, dans les états financiers des caisses nationales, l’adoption du fait générateur secondaire est la solution la plus sûre. Comme il s’agit d’un changement de méthode comptable, l’incidence sur les comptes sera portée directement en situation nette à l’ouverture et n’affectera pas le résultat dégagé au titre de l’exercice. Enfin, cela permettra à l’ACOSS de raccourcir ses travaux d’inventaire et donc de soumettre plus tôt ses états financiers à la Cour des comptes.

Références bibliographiques

- BULLETIN OFFICIEL DE LA COMPTABILITE PUBLIQUE (2006), Comptabilité de l’Etat, janvier.
- BIERMAN, JR. H. (1992), In Defense of Accounting Information, *Financial Analyst Journal*, 48 (3) : 81-83 .
- BRUNS, JR. W. J., MCKINNON S. M. (1993), Information and Managers : A Field Study, *Journal of Management Accounting Research*, 5 : 84-108.
- CAILLAU J.-C. (1996), Cadre conceptuel de la comptabilité en tant que système de présentation publique de la situation économique (et financière) de l’entreprise, *Revue française de comptabilité*, 278 : 17-51
- CHRISTIAENS J. (2006), Revenue from Non-exchange Transactions Including Taxes and Transfers, *comments on the IPSAS Exposure Draft 29*, Ghent University.
- CONSEIL NATIONAL DE LA COMPTABILITE (2006), *Note de présentation afférant au projet d’arrêté relatif aux règles applicables à la combinaison des organismes de la sécurité sociale – avis n°2006*.
- COUR DES COMPTES (2006), *Rapport préparatoire à la certification des comptes de la sécurité sociale*.
- COUR DES COMPTES (2005), *Rapport annuel au parlement sur la sécurité sociale*.
- COUR DES COMPTES (2005), *Rapport de la Cour des comptes de l’Etat de l’exercice 2005*.
- DENIEL A. (1997), Méthode de comptabilisation en droits constatés ; *Rapport final du groupe de travail présidé par M. Alain Déniel*, Conseiller maître à la Cour des comptes, rapporteur : M. Laurent Gratieux, membre de l’inspection générale des affaires sociales ; Commission des comptes de la sécurité sociale.
- DIRECTION DE LA SECURITE SOCIALE (2005), *courrier de l’agence comptable de l’agence centrale des organismes de sécurité sociale au Ministère de la santé et des solidarités*.
- EVRAERT S. (2000), Confiance et comptabilité, in *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, (Eds B. Colasse). Economica, 461-471.
- EVRAERT S. ET TREBUCQ S. (2003), *Crise de confiance et information comptable : une étude empirique des réactions du marché français à l’annonce des affaires Enron et Wordcom*, 24^{ème} Congrès de l’AFC, Louvain La Neuve.
- HADDAD M. ET KHATER M. (2007), *La non fiabilité des informations comptables et les scandales financiers : Cas du groupe mondial « ENRON »*, Journée internationale de management, Université Saint-Joseph de Beyrouth.
- JOURNAL OFFICIEL (2001), *Annexe au n° 291 Plan comptable unique des organismes de sécurité sociale*.
- MINISTERE DE L’ECONOMIE, DES FINANCES ET DE L’INDUSTRIE (2004), *Recueil des normes comptables de l’Etat*.
- SECURITE SOCIALE (2006), *Rapport de la commission des comptes de la sécurité sociale, Résultats 2005, Prévisions 2006*.
- SECURITE SOCIALE (2005), *Rapport de la commission des comptes de la sécurité sociale, Résultats 2004, Prévisions 2005 et 2006*.
- SECURITE SOCIALE (2004), *Rapport de la commission des comptes de la sécurité sociale, Résultats 2003, Prévisions 2004 et 2005*.

