



La manipulation des variables comptables à des fins de lissage des résultats

Sylvie Chalayer Rouchon

► To cite this version:

Sylvie Chalayer Rouchon. La manipulation des variables comptables à des fins de lissage des résultats. Modèles d'organisation et modèles comptables, May 1995, France. 2, pp.1207-1222, 1995. <halshs-00522670>

HAL Id: halshs-00522670

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00522670>

Submitted on 4 Oct 2010

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.

LA MANIPULATION DES VARIABLES COMPTABLES A DES FINS DE LISSAGE DES RESULTATS.

MANIPULATION OF ACCRUALS IN ORDER TO SMOOTH EARNINGS

par

Sylvie Chalayer

PREACTIS - Université Jean Monnet - Saint-Etienne

Mots clés : Politique comptable -Lissage des résultats - Variables comptables.

Key words : Accounting policy - Income smoothing - Accruals.

Résumé : Le lissage du résultat net est un des objectifs de la politique comptable des entreprises françaises cotées en Bourse. L'objectif de cette étude consiste à montrer que les résultats ne sont pas naturellement lissés mais, qu'au contraire, ils ont fait l'objet d'une manipulation. En effet, la réglementation comptable laisse une certaine marge de liberté dans les choix comptables des entreprises. Cette recherche montre que les variables comptables ("accruals") ont été manipulées afin de diminuer la variabilité du résultat net.

Abstract : The income smoothing is one goal of accounting policy of French firms listed on the Stock Exchange. The aim of this study consists in showing that earnings are not naturally smoothed but, on the contrary, that they were manipulated as accounting principles and rules allow managers to choose among different methods. This research shows that accruals were manipulated in order to reduce the variability of net income.

LA MANIPULATION DES VARIABLES COMPTABLES A DES FINS DE LISSAGE DES RESULTATS.

par

Sylvie Chalayer

PREACTIS - Université Jean Monnet - Saint-Etienne

Introduction

Un inventaire des nombreuses recherches ayant porté sur le lissage des résultats montre qu'elles sont de deux types. Un premier groupe de travaux a précisé le concept de lissage afin de définir des méthodologies propres à identifier empiriquement un tel comportement. Dans ces études, les résultats sont lissés lorsqu'ils présentent de façon permanente dans le temps une variabilité faible comparativement à un niveau de résultat considéré comme normal. Et, le lissage est dit comptable lorsque cette faible variabilité résulte de la manipulation d'instruments comptables (amortissements, provisions, stocks etc....). Un second groupe de travaux a eu pour objectif la recherche des motivations sous-jacentes à de telles stratégies de gestion du résultat en les reliant notamment à la rationalité des investisseurs puisque des investisseurs rationnels corrigent le niveau du résultat des éventuelles manipulations dont il a pu être l'objet. Cette étude empirique s'inscrit dans le premier courant de recherche. Elle se propose d'identifier les entreprises françaises qui lissent artificiellement leurs résultats.

Pour mettre en évidence les stratégies de lissage des résultats, la méthodologie appliquée vise d'abord à montrer que les résultats sont lissés. Une étude préalable¹ a ainsi montré que le lissage des résultats est une pratique courante en France. Cette première conclusion doit être prudente car, d'une part, elle repose sur les variables

¹ S. Chalayer, (1993), le lissage des résultat : une étude empirique du comportement des entreprises françaises, *Actes du XIV^{ème} Congrès de l'Association Française de Comptabilité*, Vol.1, 323-338.
S. Chalayer, (1994), Identification et motivations des pratiques de lissage des résultats comptables des entreprises françaises cotées en Bourse, *Thèse de Doctorat, Université de Saint-Etienne*.

choisies pour opérationnaliser l'objet de lissage et le résultat visé par ses opérations. D'autre part, le fait que les résultats sont stables ne signifie pas qu'ils sont lissés de façon intentionnelle et encore moins par la manipulation des instruments fournis par la comptabilité. En effet, cette première étude montre que les chiffres d'affaires sont lissés voire plus lissés que les résultats ce qui conduit certains chercheurs (Eckel 1981 ; Imhoff 1977) à dire que le lissage est un processus naturel et non pas un comportement intentionnel compte tenu de la relation qui lie le résultat net au chiffre d'affaires. C'est pourquoi l'objectif de cette seconde étude empirique consiste à s'assurer que le lissage du résultat est bien la conséquence d'une manipulation de la comptabilité dans le cadre légal des principes comptables généralement admis.

Les travaux antérieurs ont, à notre connaissance, recherché si une variable comptable particulière avait été manipulée de façon à publier des résultats stables. Or, les chercheurs s'accordent pour dire que ce sont tous les outils fournis par la comptabilité qui sont manipulés et non pas un outil pris isolément. Pour appréhender l'ensemble des variables comptables susceptibles d'être des instruments à la disposition du dirigeant pour lisser les résultats de la firme qu'il dirige, nous utiliserons le concept anglo-saxon d'"accruals". En effet, ils constituent une mesure synthétique des choix comptables. Ils sont donc susceptibles de mettre davantage en évidence la gestion du résultat qu'une seule variable comptable (changement ou non de méthode comptable). De plus, comme ils ne sont pas publiés, ils sont un instrument de manipulation beaucoup plus subtil que les changements comptables qui doivent faire l'objet d'une information publique. Dans un premier temps, nous définirons ce terme précisément pour montrer, dans un second temps, que les dirigeants les ont manipulés afin de publier des résultats stables d'une année sur l'autre tout en respectant les normes comptables.

I. Réflexions sur le concept d'"accruals".

Les "accruals" représentent ce que nous appelons parfois variables comptables, autrement dit, il s'agit des provisions, des amortissements, des charges et des produits constatés d'avance, des charges à répartir etc... Nous nous proposons d'abord de définir de façon générale le concept d'"accruals". Puis, nous montrerons que les "accruals" sont difficiles à opérationnaliser étant donné qu'ils sont reliés aux événements économiques réels. Enfin, nous en définirons les deux composantes puisqu'une partie seulement des "accruals" peut être manipulée compte tenu de la réglementation comptable en vigueur.

I.1 Définition des "accruals" .

Les recherches comptables anglo-saxonnes utilisent fréquemment la notion d'"accruals" afin de tester empiriquement leur utilisation à des fins de gestion du résultat¹. Ce terme englobe l'ensemble des éléments qui permettent de passer d'une comptabilité de trésorerie à une comptabilité d'engagement. Ils sont donc définis par la différence entre le résultat net et les cash-flows de la firme.

$$\text{Accruals} = \text{Résultat net} - \text{Cash-flows générés par l'activité}$$

Or, les cash-flows générés par l'activité sont représentés par la différence entre la "capacité d'autofinancement" et la variation du besoin en fonds de roulement. Par conséquent, les "accruals" sont constitués de l'ensemble des charges et des produits calculés du compte de résultat et de la variation du besoin en fonds de roulement.

$$\text{Accruals} = \text{Charges et produits calculés du compte de résultat}$$

$$- \\ \text{Variation du besoin en fonds de roulement}$$

Les "accruals" représentent des opérations qui modifient la planification dans le temps des résultats publiés : ils permettent aux dirigeants de transférer des résultats entre différentes périodes. Ils ont ainsi un rôle important dans l'appréciation de la performance de la firme puisqu'ils permettent de faire correspondre les charges avec les produits c'est à dire de ne prendre en compte que (et rien que) les charges supportées pour générer un certain produit. Ainsi, lorsqu'un risque est probable et se rattache à un opération de l'année N, une provision est constatée en N bien que l'incidence sur la trésorerie puisse avoir lieu en N+1. De même, si le client paie à crédit, les "accruals" permettent de faire correspondre aux charges de l'exercice la totalité des produits de l'exercice et non pas seulement les produits encaissés. Le rôle des "accruals" consiste donc pour l'essentiel à faire correspondre les charges avec les produits. Ainsi, le résultat net donne une meilleure appréciation de la performance de l'entreprise que les cash-flows (Dechow 1994).

Apparemment, il suffit de connaître la capacité d'autofinancement et la variation du besoin en fonds de roulement d'une entreprise pour déterminer ses cash-flows et par

¹ De Angelo, De Angelo et Skinner (1994) ; Dechow (1994) ; De Fond et Jambalvo (1991, 1994) ; Healy (1985) ; Jones (1991) ; Magnan et Cormier (1994) ; Mc Nichols et Wilson (1988) ; Pourciau (1993).

différence le niveau d'"accruals" qu'elle a publié. Mais, il convient de préciser le mode de calcul de la capacité d'autofinancement et du besoin en fonds de roulement. Comme nous allons le montrer dans la section qui suit, il est très légèrement différent de celui établi par les organismes de comptabilité et notamment de celui traditionnellement proposé par le PCG 82.

I.2 Problèmes de définition des "accruals".

Notre objectif consiste à proposer une mesure des "accruals" qui permette d'apprécier au mieux le pouvoir du dirigeant sur la comptabilité. Pour ce faire, nous avons analysé les différents postes du compte de résultat et du besoin en fonds de roulement afin de déterminer s'ils doivent être inclus ou exclus des "accruals". Nous nous sommes donc demandés dans quelle mesure chacun des postes du compte de résultat et du besoin en fonds de roulement est un outil comptable à la disposition du dirigeant pour gérer le résultat net. Nous avons confronté notre point de vue aux calculs traditionnels de la capacité d'autofinancement et du besoin en fonds de roulement afin de proposer des corrections à ces calculs pour évaluer les cash-flows de la firme et, in fine, le niveau d'"accruals" publié.

Cette analyse montre que la capacité d'autofinancement traditionnellement calculée doit être corrigée de la production immobilisée et des opérations concernant les ventes d'éléments d'actifs (valeur nette comptable et prix de cession des éléments d'actif cédés). En effet, la production immobilisée doit être considérée comme un "accrual" puisqu'elle résulte d'une écriture purement comptable sans incidence sur les cash-flows et qu'elle peut ainsi donner lieu à des manipulations comptables. Par contre, la négociation du prix de vente d'une immobilisation ou décider de vendre ou ne pas vendre une immobilisation de façon à lisser les résultats constituerait du lissage réel et non pas du lissage comptable. On considère que la valeur nette comptable a pu être l'objet de manipulation mais que celles-ci ont été intégrées dans le calcul des dotations aux amortissements. Les écritures se rapportant aux ventes des immobilisations sont donc à exclure des "accruals".

Une telle réflexion montre également que le besoin en fonds de roulement doit être évalué en valeurs brutes afin de ne pas comptabiliser deux fois les provisions dans les "accruals"¹. De plus, le bilan doit être corrigé des intérêts courus non échus afin de les

¹ Il peut être évalué en valeurs nettes mais la capacité d'autofinancement doit alors être calculée de façon à exclure les dotations aux provisions de l'actif circulant de telle sorte que celles-ci soient comptabilisées dans les "accruals".

faire figurer dans le bas du bilan puisqu'ils constituent des charges à payer (ou produits à recevoir), écriture comptable sans incidence sur les cash-flows et donc sujette à d'éventuelles manipulations qui modifieraient le niveau de résultat publié. La prise en compte de la variation du besoin en fonds de roulement permet d'inclure dans les "accruals" les charges à répartir, les charges et produits constatés d'avance, l'évaluation des stocks qui constituent bien des outils susceptibles d'être utilisés par le dirigeant pour lisser les résultats. Il en résulte la définition suivante de la capacité d'autofinancement et du besoin en fonds de roulement.

<p>Capacité d'autofinancement = Résultat net</p> <ul style="list-style-type: none"> - production immobilisée + dotations aux amortissements et provisions (nettes de reprises) - quote-part de subventions virées au compte de résultat
--

<p>Variation du besoin en fonds de roulement = Variation des stocks (valeurs brutes)</p>	<ul style="list-style-type: none"> + Variation des créances + Variation des comptes de régularisation (actif) - Variation des dettes - Variation des comptes de régularisation (passif)
--	---

Mais, le calcul ainsi obtenu est imparfait puisque les "accruals" vont comprendre certains éléments qui n'ont aucune incidence sur le résultat (Kaplan 1985). Ainsi, le fait de payer plus ou moins vite ses dettes ou de se faire régler plus ou moins rapidement par ses clients va modifier la variation du besoin en fonds de roulement et les cash-flows de la firme sans modifier le résultat publié. Il s'agit donc d'un outil qui sera intégré dans les "accruals" si on se réfère aux calculs ci-dessus et qui, pourtant, ne constitue pas un instrument comptable permettant de gérer le résultat publié et, en particulier, de le lisser. Par conséquent, même après correction, les "accruals" intègrent des éléments qui ne constituent pas des variables comptables susceptibles d'être manipulées à des fins de gestion du résultat.

De plus, comme la comptabilité fait l'objet d'une réglementation, le pouvoir du dirigeant en matière de choix comptables n'est pas total. On considère généralement qu'une partie seulement des "accruals" peut être manipulée. Il sera alors nécessaire de

spécifier la composante des "accruals" liée à une réalité économique de la composante résultant d'une manipulation de la part du dirigeant.

I.3 Composante discrétionnaire et non discrétionnaire des "accruals".

Généralement, le pouvoir du dirigeant sur une variable comptable n'est pas total. En effet, les organismes de normalisation comptable imposent le respect de certains principes comptables. Certains "accruals" sont dits non discrétionnaires ce qui signifie qu'ils sont exigés par les organismes de normalisation. Ainsi, l'acquisition d'une immobilisation requiert généralement la constatation d'une dépréciation annuelle. Les autres sont dits discrétionnaires à savoir que le dirigeant les choisit de façon opportuniste dans un ensemble de procédures légales. Ainsi, le dirigeant pourra amortir certaines immobilisations soit selon le mode linéaire soit selon le mode dégressif. Ce choix pourra être guidé par les objectifs qu'il s'est fixé en matière de politique de publication du résultat.

Par conséquent, lorsqu'on étudie la manipulation des variables comptables à des fins de lissage dans le cadre français où le plan comptable général impose le respect de différentes règles de comptabilisation, il est nécessaire de ne porter son attention que sur la partie discrétionnaire des "accruals" afin d'apprécier dans quelle mesure elle a été manipulée à des fins de lissage du résultat.

Généralement, les études sur le lissage ont proposé de régresser linéairement une variable de lissage particulière afin d'isoler ses deux composantes.

$$VL_{it} = a_i + b_i t + \mu_{it}$$

où VL_{it} peut représenter les provisions, les amortissements etc... publiés par la firme i à l'époque t . Les résidus de la régression (μ_{it}) reflètent la composante discrétionnaire de la variable et constituent des indicateurs des manipulations comptables (Beidleman 1973).

Des modèles différents ont pu être utilisés en fonction de la variable comptable considérée. Ainsi, Ronen et Sadan (1975) ont proposé deux modèles pour les éléments exceptionnels :

1) En l'absence de politique de lissage des résultats, ils supposent que chaque année un montant constant d'éléments exceptionnels est publié dans les états financiers.

Une régression des éléments exceptionnels dans le temps montre que la pente de la régression est comprise entre 10,0011 et 10,091, 75% des firmes ayant une pente inférieure à 10,041. De plus, il n'y a aucune raison à priori de penser que les éléments exceptionnels suivent une tendance croissante.

2) En l'absence de politique de lissage des résultats, les éléments exceptionnels sont supposés suivre un indice macro-économique égal à la moyenne des éléments exceptionnels des firmes d'un même secteur d'activité. En effet, des conditions économiques exceptionnelles affectent généralement toute une industrie.

Les différences à ces normes constituent des indices de manipulation des éléments exceptionnels.

Récemment, des chercheurs ont défini des modèles plus complexes pour expliquer le niveau d'une variable comptable en l'absence de manipulation. Ainsi, McNichols et Wilson (1988) spécifient un modèle pour évaluer la composante non discrétionnaire des provisions pour créances douteuses en les reliant aux événements économiques sous-jacents notamment aux ventes de la période. Les résidus de la régression liant les provisions aux ventes représentent le montant des provisions discrétionnaires.

Les travaux les plus récents proposent de définir la composante normale des "accruals" par référence aux ventes et aux immobilisations de la firme. Il est, en effet, reconnu que les dotations aux amortissements sont liées au montant des immobilisations et que les éléments du besoin en fonds de roulement varient avec les ventes de l'entreprise (De Fond et Jambalvo 1994 ; Jones 1991).

Cette réflexion engagée sur la notion d'"accruals" montre que ce concept a son équivalent en France bien qu'il n'ait fait l'objet d'aucune traduction. On pourrait parler de charges et produits calculés mais ceci réduit les "accruals" à leur première composante. Certains ont également proposé de traduire le terme par comptes de régularisation mais, dans le plan comptable français, ceci fait référence aux charges à répartir, aux produits et charges constatés d'avance. Or, ceux-ci ne constituent qu'une faible part des "accruals". En fait, ce terme recoupe ce que nous avons appelé "variables comptables" c'est à dire des opérations qui seraient absentes si la comptabilité consistait à n'enregistrer que des flux de trésorerie mais qui figurent dans une comptabilité d'engagement. Cependant, l'appellation "variables comptables" est très générale et peut donc entraîner des confusions. Le débat sur la traduction de ce terme anglo-saxon reste donc ouvert.

Suite à cette discussion, nous nous proposons d'opérationnaliser le concept d'"accruals" afin de montrer que les "accruals" discrétionnaires ont été manipulés à des fins de lissage des résultats.

II. Etude empirique : la manipulation des "accruals" à des fins de lissage des résultats.

Une première étude empirique¹ a permis de conclure que sur les 65 entreprises de notre échantillon², 35 entreprises présentent des résultats lissés, 14 des résultats non lissés et 16 entreprises n'ont pas été classées dans l'un ou l'autre des groupes car les différentes mesures utilisées pour apprécier la variabilité des résultats n'aboutissent pas à une classification convergente. Cette typologie repose sur l'observation du résultat net sur 7 ans (1984-1990) et, par hypothèse, nous avons considéré que le dirigeant recherche des résultats augmentant d'un montant constant chaque année.

Notre objectif consiste maintenant à proposer une méthodologie permettant de montrer que les résultats ont été lissés intentionnellement par le dirigeant grâce à la manipulation de la comptabilité. Par la suite, à l'aide de tests statistiques, nous validerons l'hypothèse de lissage comptable des résultats. Cependant, nous montrerons que les résultats ainsi obtenus sont à interpréter avec prudence compte tenu du rôle des "accruals" dans l'appréciation de la performance d'une firme.

II.1 Description de la méthodologie.

Comme toute l'information nécessaire pour calculer les "accruals" de façon précise n'est pas disponible, nous avons approximé leur montant. La capacité d'autofinancement a été évaluée le plus souvent par la somme du résultat net et des dotations aux amortissements. En effet, comme la variation du besoin en fonds de roulement a été appréciée en valeurs nettes, nous avons inclus les dotations aux provisions dans le calcul de la capacité d'autofinancement de façon à ne pas les

¹ Voir référence page 1, note de bas de page n°1.

² L'échantillon comprend 65 entreprises françaises cotées à la Bourse de Paris au règlement mensuel et sélectionnées de façon aléatoire. Le secteur bancaire et le secteur des assurances ne sont pas représentés dans l'échantillon car les réglementations économiques et comptables sont différentes de celles des autres secteurs. Les informations comptables ont été relevées dans les annuaires publiés par la Cote Desfossés.

comptabiliser deux fois dans les "accruals"¹. De plus, la production immobilisée qui ne figure pas de façon explicite dans les états financiers publiés dans les *Annaires Desfossés* a été ignorée et n'a pas été comptabilisée dans les "accruals". De même, la variation du besoin en fonds de roulement n'intègre pas les intérêts courus non échus mais elle comprend les comptes de régularisation (charges et produits constatés d'avance, charges à répartir).

En l'absence de consensus pour définir la composante non discrétionnaire des "accruals", nous proposons deux modèles :

- un premier modèle qui fait l'hypothèse que les "accruals" augmentent d'un montant constant chaque année :

$$AC_{it} = a_{AC} + b_{AC}t + \mu_{AC_{it}}$$

- un second modèle qui fait l'hypothèse que les "accruals" sont fonction de la variation des ventes et de l'actif immobilisé net:

$$AC_{it} = a_{AC}\Delta V_{it} + b_{AC}AI_{it} + \mu_{AC_{it}}$$

où AC_{it} représente les "accruals" publiés à l'époque t par la firme i ,
 ΔV_{it} , la variation des ventes de la firme i à l'époque t
 AI_{it} , l'actif immobilisé net de la firme i à l'époque t
et $\mu_{AC_{it}}$ désignent les "accruals" discrétionnaires.

La variation du besoin en fonds de roulement et les dotations aux amortissements constituent les composantes principales des "accruals". Dans ce modèle, la variation des ventes détermine la variation du besoin en fonds de roulement. Il est fait implicitement l'hypothèse que les ventes constituent une mesure objective de l'environnement économique de la firme bien que le dirigeant puisse retarder ou accélérer une livraison et puisse donc manipuler les ventes. Le montant des dotations aux amortissements est fixé par référence à l'actif immobilisé net de l'entreprise.

Le dirigeant qui cherche à publier des résultats stables d'une année sur l'autre est censé agir ainsi : il observe les cash-flows générés par l'activité ainsi que les "accruals"

¹ En fait, ce mode de calcul ne permet pas d'intégrer les dotations aux provisions pour risques et charges dans les "accruals" même si elles constituent une variable comptable susceptible d'être manipulée à des fins de gestion du résultat.

non discrétionnaires à la fin de chaque année. Puis, il choisit les procédures comptables discrétionnaires qui lui permettront de publier un résultat lissé c'est à dire qui lui permettront de publier le résultat qu'il s'est fixé comme objectif.

Le résultat objectif est déterminé par une régression linéaire temporelle qui fait l'hypothèse que le dirigeant recherche un résultat qui augmente d'un montant constant chaque année :

$$OL_{it} = a_{OL} + b_{OL}t + \mu_{OL_{it}}$$

où OL_{it} désigne le résultat net publié à l'époque t par la firme i et $\mu_{OL_{it}}$ représente la partie du résultat que le dirigeant n'a pas pu manipulé.

Pour les besoins de l'analyse, on se propose d'appréhender le résultat qui aurait été publié en l'absence de manipulation par la différence entre le résultat net et les "accruals" discrétionnaires ou ce qui est équivalent par la somme des cash-flows et les "accruals" non discrétionnaires. On le dénommera par la suite "résultat théorique".

Résultat théorique = Résultat net - "accruals" discrétionnaires

$$RT_{it} = OL_{it} - \mu_{AC_{it}}$$

Pour mettre en évidence un comportement de lissage des résultat, on s'intéressera à la différence entre le résultat théorique et le résultat objectif ($\mu_{OL_{it}} - \mu_{AC_{it}}$).

Un comportement de lissage du résultat net implique une corrélation négative entre les "accruals" discrétionnaires (les résidus de la régression des "accruals") et la différence entre le résultat théorique et le résultat objectif. En effet, si le résultat théorique c'est à dire le résultat qui aurait été publié en l'absence de manipulation est inférieur au résultat que le dirigeant s'est fixé comme objectif, le dirigeant est incité à manipuler les "accruals" et à publier des "accruals" qui augmentent le résultat. Dans ce cas de figure, $\mu_{AC_{it}}$ est positif. Inversement, lorsque le résultat théorique est supérieur au résultat objectif, le dirigeant est incité à diminuer les "accruals" ($\mu_{AC_{it}}$ est négatif). Il s'ensuit donc une corrélation négative entre $\mu_{AC_{it}}$ ("accruals" discrétionnaires) et l'écart entre le résultat théorique et le résultat objectif lorsque le dirigeant cherche à lisser les résultats de l'entreprise qu'il dirige.

$$\rho[(\mu_{OL_{it}} - \mu_{AC_{it}}), \mu_{AC_{it}}] < 0$$

Nous nous proposons dans la section qui suit de calculer ces corrélations dans l'échantillon défini ci-dessus afin de tester l'hypothèse de lissage comptable des résultats.

II.2 Principaux résultats.

Les coefficients de corrélation montrent que lorsque les "accruals" normaux sont définis par un modèle linéaire, 34 entreprises sur 35 ont un coefficient de corrélation linéaire proche de moins un et significatif à des seuils très faibles (< 3 %). Ce qui tend à confirmer le fait que le lissage des résultats est un comportement intentionnel et est dû à la manipulation des "accruals" discrétionnaires. Cependant, on observe que ces mêmes coefficients de corrélation sont également proches de moins un dans l'échantillon des firmes qui ne présentent pas des résultats lissés.

Lorsque les "accruals" sont définis par référence aux ventes et à l'actif immobilisé, les calculs affichent des résultats sensiblement identiques aux précédents. Cependant, 4 coefficients ne sont pas significatifs au seuil de 10%. Ces résultats tendent une nouvelle fois à confirmer l'hypothèse de lissage comptable des résultats. Mais, comme précédemment, les firmes qui ne lissent pas leurs résultats affichent également des coefficients de corrélation négatifs. Cette observation peut signifier soit que la méthodologie décrite ci-dessus n'est pas apte à mettre en évidence les comportements de lissage comptable des résultats soit que les "accruals" sont manipulés mais que le lissage du résultat n'est pas l'objectif de la manipulation.

Des tests paramétriques (tests de Student) de comparaison de moyennes entre les deux échantillons montrent que les coefficients de corrélation du groupe des firmes qui lissent leurs résultats ne sont pas significativement plus proches de moins un que ceux du groupe des firmes qui ne lissent pas leurs résultats alors que les tests non paramétriques (tests U-Mann Whitney) permettent de conclure le contraire. En fait, lorsqu'on exclut une valeur aberrante, les conclusions de ces deux tests sont identiques : les firmes qui lissent leurs résultats ont des corrélations négatives entre les "accruals" discrétionnaires et l'écart entre résultat théorique et résultat objectif plus grandes que les firmes qui ne lissent pas leurs résultats. Cependant, le fait que ces corrélations soient négatives dans les deux groupes de firmes nous conduit à interpréter les résultats de cette étude avec prudence et à nous intéresser au rôle des "accruals" dans le système comptable.

II.3 Interprétation des résultats.

Selon Dechow (1994), le résultat net est une meilleure mesure de la performance de la firme que ses cash-flows ce qui signifie que les "accruals" ont un rôle important dans l'appréciation de la performance de la firme. En effet, si une firme vend 100 francs de marchandises mais qu'elle encaisse 80 francs, le résultat net apprécie mieux la performance de la firme sur son marché que les cash-flows.

Les cash-flows ne permettent pas, en effet, de faire correspondre les charges avec les produits c'est à dire de ne prendre en compte que (et rien que) les charges supportées pour générer un certain produit ce que permet le résultat par le biais des "accruals" (charges et produits constatés d'avance, charges et produits à recevoir, amortissements, provisions etc...). Le rôle des "accruals" consiste donc pour l'essentiel à faire correspondre les charges avec les produits pour mieux apprécier par le résultat net la performance de l'entreprise.

Par le biais de quelques simulations chiffrées, on peut analyser l'impact des "accruals" sur le niveau de résultat net publié, mesure de la performance de la firme. Il apparaît que les conventions comptables aboutissent au lissage de la mesure de la performance de la firme. Ainsi, dans une comptabilité de trésorerie, l'acquisition d'une immobilisation diminuerait fortement l'appréciation de la performance de la firme alors que, dans une comptabilité d'engagement, cette dépense est répartie sur la durée d'amortissement du bien ce qui lisse la mesure de la performance de la firme.

On remarque, en effet, que les cash-flows des firmes de notre échantillon ont une variabilité plus grande que leurs résultats nets. Bien que ces simulations ne constituent pas une démonstration, il est normal qu'une corrélation négative entre les cash-flows et les "accruals" ait été mise en avant que l'entreprise lisse ou ne lisse pas ses résultats. Cette observation signifie alors que le rôle des "accruals" discrétionnaires a été de renforcer l'effet de lissage de la mesure de la performance de la firme. Cette idée est validée par les tests qui ont été conduits précédemment à savoir que la corrélation entre l'écart résultat théorique - résultat objectif et les "accruals" discrétionnaires est plus fortement négative dans le groupe des firmes qui lissent leurs résultats que dans celui des firmes qui ne les lissent pas.

La démonstration engagée dans cette étude empirique montre, que pour conclure au lissage des résultats, trois conditions sont nécessaires :

1. Les résultats doivent être lissés.
2. Il doit y avoir une corrélation négative entre l'écart entre le résultat qui aurait été publié sans manipulation (résultat théorique) et le résultat objectif et les "accruals" discrétionnaires.
3. Le résultat qui aurait été publié en l'absence de manipulation doit avoir une variabilité plus faible que le résultat net.

Finalement, sur 35 entreprises ayant des résultats lissés, une seule entreprise a une corrélation entre l'écart résultat théorique - résultat objectif et les "accruals" discrétionnaires positive lorsque les "accruals" sont définis par référence au modèle linéaire et aucune entreprise n'a une corrélation positive lorsque les "accruals" sont reliés aux ventes et à l'actif immobilisé de la firme. Une comparaison des coefficients de détermination du résultat théorique et du résultat net montre que le résultat qui aurait été publié en l'absence de manipulation a une variabilité plus grande que celle du résultat net dans le groupe des firmes qui publient des résultats lissés. Cette étude tend donc à valider l'hypothèse de lissage comptable des résultats.

Conclusion

La presse économique et les praticiens de la comptabilité admettent que les variables comptables (amortissements, provisions etc...) sont l'objet de manipulations bien que le plan comptable général énonce des règles strictes de comptabilisation. Dans cette étude, les variables comptables ont été appréhendées par le concept anglo-saxon d'"accruals" qui permet de considérer tous les outils susceptibles d'être utilisés par le dirigeant pour poursuivre une certaine politique comptable. Nous avons ainsi montré que les dirigeants manipulent la comptabilité afin de publier des résultats lissés tout en respectant les règles édictées par les organismes de normalisation comptable.

La réflexion engagée montre que le concept d'"accruals" peut être utilisé plus largement dans les recherches se proposant d'étudier la politique comptable des résultats. En effet, une politique de maximisation ou de minimisation des résultats ne peut pas être mise en évidence simplement en montrant qu'un changement de méthode comptable a visé à augmenter ou à diminuer le résultat publié puisque d'autres méthodes comptables

ont pu avoir des effets inverses sur le niveau du résultat. Ainsi, pour conclure qu'une entreprise a une politique de maximisation de ses résultats, il faut montrer que les "accruals" publiés sont surévalués et donc que les "accruals" discrétionnaires sont positifs sur plusieurs exercices. Ainsi, les conclusions empiriques des premières recherches faites dans le cadre de la théorie positive de la comptabilité sont à interpréter avec prudence compte tenu du fait que l'analyse a le plus souvent porté sur une seule variable comptable.

Cependant, cette étude empirique nous invite à réfléchir au rôle des "accruals" non discrétionnaires dans l'appréciation de la performance d'une firme et, en particulier, à leur impact sur le niveau et sur la variabilité du résultat net. Une telle recherche s'avère nécessaire afin de connaître précisément ce que seraient les "accruals" et le résultat en l'absence de manipulations comptables. En effet, nous avons opérationnalisé les "accruals" par la différence entre le résultat net et les cash-flows. Or, cette mesure intègre des variables réelles (retarder ou accélérer le paiement d'une dette). De plus, les "accruals" normaux ont été définis par référence aux ventes et à l'actif immobilisé alors qu'il n'est pas exclus que ces deux agrégats puissent eux-mêmes faire l'objet de manipulations. Par conséquent, les conclusions de notre étude reposent sur une définition imparfaite de ce que sont le résultat et les "accruals" en l'absence de manipulation.

Bibliographie

- BEIDLEMAN (C)**, 1973 (Octobre), Income smoothing : the role of management, *The Accounting Review*, Vol.48, n°4, 653-667.
- DE ANGELO (H), DE ANGELO (L) et SKINNER (D)**, 1994, Accounting choices in troubled companies, *Journal of Accounting and Economics*, Vol.17, 113-143.
- DECHOW (P)**, 1994, Accounting earnings and cash-flows as measures of firm performance : the role of accounting accruals, *Journal of Accounting and Economics*, Vol.18, 3-42.
- DEFOND (M) et JIAMBALVO (J)**, 1991, Incidence of circumstances of accounting errors, *The Accounting Review*, Vol.66, n°3, 643-655.
- DEFOND (M) et JIAMBALVO (J)**, 1994, Debt covenant violation and manipulation of accruals, *Journal of Accounting and Economics*, Vol.17, 145-174.
- ECKEL (N)**, The income smoothing hypothesis revisited, *Abacus*, 28-40.
- IMHOFF (E)**, 1977, Income smoothing : a case for doubt, *Accounting Journal*, 85-100.
- HEALY (P)**, 1985, The effect of bonus schemes on accounting decisions, *Journal of Accounting and Economics*, Vol.7, 85-107.
- JONES (J)**, 1991, Earnings management during import relief investigations, *Journal of Accounting Research*, Vol.29, n°2, 193-228.
- POURCIAU (S)**, 1993, Earnings management and non routine executive changes, *Journal of Accounting and Economics*, Vol.16, 317-336.
- MAGAN (M) et CORMIER (D)**, 1994, The impact of earnings forecasts on accruals management by IPO firms, *Cahiers de recherche*, 94-08, 17p.
- McNICHOLS (M) et WILSON (P)**, 1988, Evidence of earnings management from the provisions for bad debts, *Journal of Accounting Research*, Vol.26 (supplément), 1-31.
- RONEN (J) et SADAN (S)**, Do corporations use their discretion in classifying accounting items to smooth reported income ?, *Financial Analysts Journal*, 62-68.