

De l'importance des seuils en comptabilité

Olivier Vidal,

Maître de Conférences à l'INTEC du CNAM Paris,

olivier.vidal @ cnam.fr

Résumé

Les seuils et objectifs comptables sont peu étudiés en France. Si les études internationales sur le sujet sont assez nombreuses, elles mettent en œuvre presque exclusivement des méthodologies statistiques à partir de bases de données. L'article plaide pour un développement des études sur les seuils comptables, et y contribue de deux manières. Tout d'abord, il montre qu'atteindre un objectif de résultat ne serait pas un cas particulier, mais une motivation principale à la manipulation comptable. Par ailleurs, en proposant une typologie des seuils, il prédit l'existence de seuils non encore révélés empiriquement, et aide à sélectionner la méthodologie adéquate en fonction de la nature du seuil étudié.

Mots clefs

Seuil comptable, objectif de résultat, gestion du résultat, distribution de résultat

Abstract

There are few studies on earnings thresholds and targets in France. International studies are numerous, however, they use almost exclusively data based statistics. The paper advocates developing studies on accounting thresholds, and contributes in two ways. First, it shows that achieving an earnings target is not a special case, but a primary motivation for accounting manipulation. Moreover, by proposing a typology of thresholds, it predicts the existence of thresholds not yet empirically proven, and helps in selecting the appropriate methodology according to the nature of the threshold studied.

Key words

Accounting threshold, earnings target, earnings management, earnings distribution

Introduction

Le résultat comptable, en tant que solde de toutes les opérations menées par une entreprise, fournit une information synthétique irremplaçable sur la santé de celle-ci. Parce qu'il est incontournable, le résultat est également la cible de nombreuses critiques. Un courant de recherche en comptabilité s'est développé pour étudier dans quelle mesure il peut être manipulé par les dirigeants, sous l'autorité desquels sont établis et publiés les états financiers.

Une première partie présente ce courant de recherche sur ce que l'on appelle généralement « la gestion du résultat ». Une deuxième partie présente les méthodologies employées pour étudier la gestion du résultat et débouche dans une troisième partie sur la présentation des originalités apportées par la méthodologie fondée sur les seuils comptables. Une quatrième

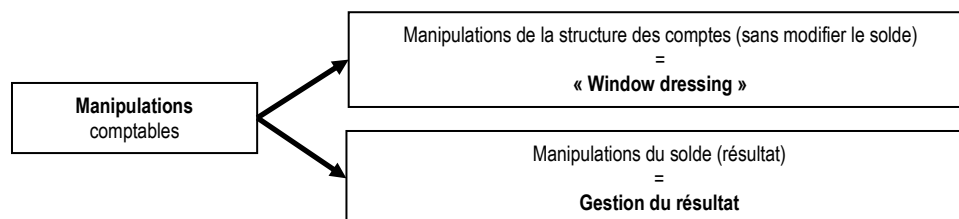
partie présente une typologie des seuils permettant de mettre en évidence (1) l'existence théorique de seuils non encore observés empiriquement, et (2) les difficultés méthodologiques posées par l'étude de certains seuils. Un retour sur les méthodologies présentées initialement montre que l'étude des seuils, initialement réservée aux mesures statistiques, est largement ouverte à des études sous forme d'enquêtes ou d'études de cas. Enfin, une dernière partie montre que atteindre un seuil ou un objectif de résultat est une motivation majeure, largement sous-estimé dans la littérature comptable.

1. La gestion du résultat

L'expression « gestion du résultat » est souvent assimilée à celle de « manipulations comptables », mais cette analogie n'est pas parfaite. Dans le sens commun, la manipulation comptable est souvent associée à la notion de fraude (Breton et Stolowy 2004). En comptabilité, la manipulation peut se faire dans un contexte légal. En effet, les règles comptables impliquent certaines interprétations, et c'est en toute bonne foi que l'entreprise peut être confrontée à des choix (comme la durée d'un amortissement ou le montant d'une provision) concernant l'enregistrement de certaines opérations. Même en absence de fraude, l'interprétation de la réalité dans un sens qui avantage l'entreprise ou ses dirigeants est une manipulation.

L'expression « gestion du résultat » n'est pas entachée de cette dimension péjorative. Degeorge, Patel et Zeckhauser (1999) la définissent comme l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes. Mais elle est moins complète que l'expression « manipulations » car toutes les manipulations n'ont pas nécessairement des conséquences sur le résultat, c'est-à-dire sur le solde des états financiers (voir la Figure 1). Par exemple, des manipulations peuvent viser à sous estimer l'endettement ou plus généralement la structure du bilan. Dans ce contexte, on parle parfois de « window dressing », de « toilettage des comptes », de « transferts comptables de richesse », de « grande lessive », d'« habillage des états financiers » etc. (Breton et Stolowy 2004).

Figure 1 : Les différents types de manipulations comptables



Par définition, la gestion du résultat se fait en toute discrétion. Pour le chercheur intéressé par le sujet se pose inévitablement la question de savoir comment étudier des pratiques qui sont présumées exister, mais qui (si elles existent) sont cachées. La nature secrète de ces pratiques rend délicate la méthodologie de l'étude de cas puisqu'elle nécessite de chercher au sein de l'entreprise des informations auxquelles le chercheur n'a pas accès. Cette démarche relève davantage d'une procédure d'audit légal ou d'enquête judiciaire. Certains chercheurs se sont cependant intéressés à des cas de fraude reconnus, soit dans la presse, soit par l'organisme de contrôle, soit par le juge... Mais l'étude de cas ne peut alors être menée qu'a posteriori,

lorsqu'un temps suffisamment long s'est écoulé pour que les acteurs acceptent d'en parler (Prat Dit Hauret 2007). L'étude de cas sur le thème de la gestion du résultat reste donc de portée limitée.

Mais ce qui est caché individuellement peut se révéler sur une grande échelle. Les méthodologies statistiques ont donc été mises en œuvre pour étudier la gestion du résultat avec un certain succès. Deux types de méthodologies statistiques sont envisageables : les enquêtes par questionnaire et les études sur bases de données. Les enquêtes à base de questionnaires sont peu nombreuses sur le sujet et l'étude de Graham, Harvey et Rajgopal (2005) qui interroge directement (et anonymement) des dirigeants sur leurs pratiques, et notamment celles de gestion du résultat, est d'autant plus remarquable qu'elle est unique en son genre. Les études à partir de bases de données sont de loin les plus courantes sur le sujet.

Une manière différente de dresser une typologie des études sur la gestion du résultat est de distinguer les études, non pas en fonction de leur méthodologie, mais en fonction de leur objet d'étude. Plus précisément, on peut distinguer les études qui portent sur des cas avérés, des études sur des entreprises quelconques. Dans le premier cas, on cherche à mesurer comment les entreprises manipulent. Dans le second cas, on cherche à identifier quelles sont les entreprises manipulatrices. En croisant les deux axes (méthodologie et type d'entreprise étudiée), on peut construire le tableau synthétique (Tableau 1).

Tableau 1 : Typologie des méthodologies d'étude de la gestion du résultat

	Méthodologies statistiques		Études de cas
	Bases de données	Enquêtes (questionnaires)	
Cas avéré(s)	Étude des déterminants		Études de cas a posteriori
Entreprise(s) quelconque(s)	Mesure des accruals irréguliers par des modèles normatifs	Irrégularités statistiques de distribution (seuils)	Questionnaires anonymes sur les pratiques des dirigeants Études de cas

Parmi les études statistiques sur bases de données, deux familles existent. La première, et la plus ancienne mesure les accruals anormaux des entreprises. La seconde étudie les distributions de résultats publiés ; c'est l'approche par les seuils. Ces deux méthodes sont complémentaires. Avec les accruals, le chercheur tente de mesurer approximativement un montant probablement manipulé par chaque entreprise, alors qu'avec les seuils, le chercheur est à peu près certain d'identifier un certain nombre de manipulateurs sans savoir exactement qui, ni combien, ni comment ils manipulent.

Ce tableau conduit à penser que les études sur les seuils comptables sont un cas particulier, relativement minoritaire, dans le champ des études sur la gestion du résultat. La suite de l'article va relativiser cette première impression.

2. Gestion du résultat et accruals

Si le terme anglais « accruals » seul n'a pas de traduction en langue française (il n'est pas de tradition de le traduire par le terme « engagements » ou « décalages »), l'expression complète « accrual accounting » est traduite par l'expression française « comptabilité d'engagement ».

Le terme accruals est issu du verbe « to accrue » qui signifie « accumuler » et les accruals correspondent donc conceptuellement à une « accumulation », une sorte de « matelas » de résultat. Il est parfois traduit par les expressions « variables comptables de régularisation » ou « produits et charges calculés » (Dumontier et Raffournier 1999).

Par opposition aux flux « réels » de trésorerie, les accruals sont donc des flux comptables n'ayant pas nécessairement de consistance monétaire. L'essence même de la comptabilité d'engagement (« accrual accounting ») est d'enregistrer les flux, non pas lorsqu'ils ont réellement lieu, mais lorsque la règle comptable le décide. C'est la différence entre la « comptabilité » en tant que discipline, et la « comptabilisation » en tant que technique d'enregistrement et de calcul. Sans ces décalages d'enregistrement, le résultat comptable ne serait rien d'autre qu'un solde de trésorerie (comptabilité de caisse).

Partant de l'hypothèse qu'il est plus facile de manipuler les charges et produits calculés que les flux réels, les chercheurs ont tenté dans les années 1980 d'estimer le montant « normal » des accruals, afin d'en déduire, par soustraction, un montant « anormal » (parfois appelé « discrétionnaire ») interprété comme la manifestation de manipulations.

Il existe plusieurs modèles d'estimation du montant normal des « accruals ». Les premiers modèles ont estimé les accruals normaux d'une entreprise en référence aux accruals totaux de cette même entreprise durant les années précédentes (Healy 1985 ; DeAngelo 1986) ou en référence à un panel d'entreprises de même secteur (Dechow et Sloan 1991). Les modèles qui semblent avoir le meilleur pouvoir explicatif (Jones 1991 ; Dechow et al. 1995 ; Dechow et al. 2003) décomposent les accruals en leurs deux dimensions : les variations de besoin en fonds de roulement, et les autres charges et produits calculés. Ces modèles postulent que les variations de besoin en fonds de roulement doivent évoluer en fonction de l'activité (le chiffre d'affaires) de l'entreprise, alors que les dotations et autres charges calculées doivent évoluer en fonction des investissements. Cette typologie des accruals est présentée dans le Tableau 2. Elle permet de modéliser statistiquement le montant des accruals « normaux » d'une entreprise, et par différence avec le montant réel des accruals, le montant des accruals anormaux.

Tableau 2 : Typologie des accruals

Accruals	Normaux (Non discrétionnaires)	Anormaux (Discrétionnaires)
Variations de BFR	Évoluent en fonction du chiffre d'affaires	Manipulations
Dotations (autres charges et produits calculés)	Évoluent en fonction des immobilisations	

Enfin, une dernière catégorie d'études fait l'économie d'une modélisation et se contente d'observer l'évolution d'accruals spécifiques comme par exemple le montant des impôts différés (McNichols et Wilson 1988 ; Phillips et al. 2003 ; Holland et Jackson 2004 ; Frank et Rego 2006 ; Petrovits 2006).

Cependant, la mesure des accruals suppose beaucoup d'hypothèses de calcul et aboutit à des modèles dont le pouvoir explicatif est relativement faible. Par ailleurs, en ignorant la gestion du résultat qui peut se faire par une manipulation des flux réels (modification des délais de

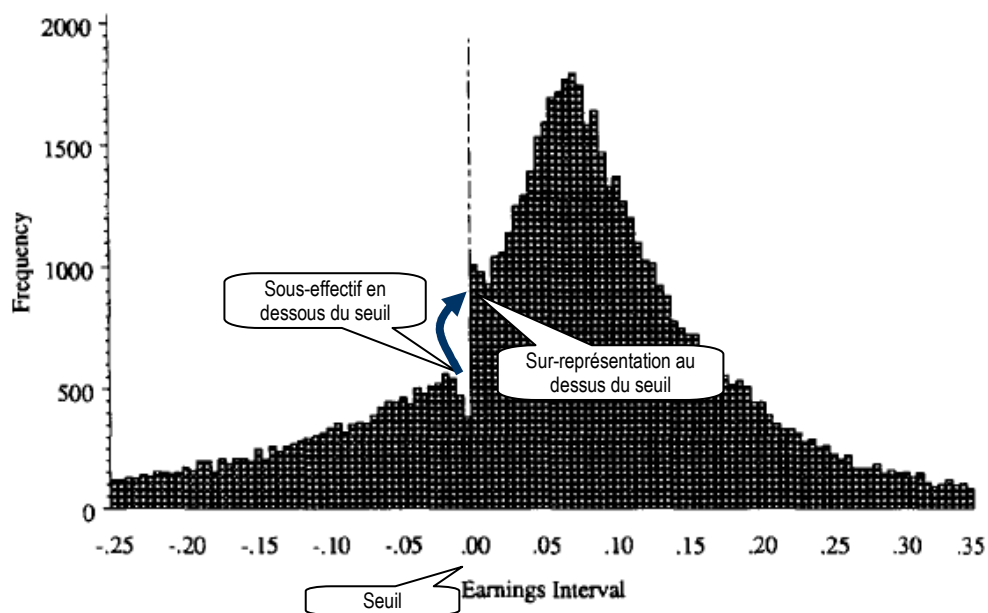
paiement, retard des facturations...), cette méthodologie conduit à limiter la significativité des résultats obtenus.

3. Gestion du résultat et seuils comptables

À la fin des années 1990, une nouvelle approche va renouveler la méthodologie des études sur la gestion du résultat en mettant en évidence l'existence de « seuils comptables » (« accounting thresholds »), ou d'« objectifs de résultat » (« earnings targets »). Fondée sur l'observation statistique des distributions de résultats publiés, cette méthodologie est apparue au début des années 2000 comme une alternative à la mesure des accruals, alternative d'autant plus attrayante que l'observation des discontinuités semble a priori facile à effectuer.

En étudiant les entreprises qui publient des pertes, Hayn (1995) observe que le nombre d'entreprises faiblement déficitaires est anormalement faible. Elle en déduit que les entreprises évitent de publier un résultat faiblement négatif et que passer sous le seuil du résultat nul doit correspondre à l'envoi d'un signal négatif vers le marché. Burgstahler et Dichev (1997) étendent ces observations à l'ensemble de la distribution des résultats, et à l'étude de la distribution des variations de résultat des entreprises américaines. Ils observent, parallèlement à l'absence d'entreprises faiblement déficitaires, un nombre étonnamment élevé d'entreprises faiblement bénéficiaires (voir Figure 2).

Figure 2 : La double discontinuité observée par Burgstahler et Dichev (1997)



Les auteurs supposent alors qu'il y a un transfert d'effectifs. Les entreprises qui calculent un résultat (non manipulé) juste inférieur au seuil sont d'autant plus motivées pour manipuler leur résultat afin de publier un résultat légèrement supérieur au seuil que le montant de la manipulation nécessaire est faible.

L'étude des seuils comptables ne s'intéresse pas aux résultats des entreprises individuellement, mais aux distributions d'un grand nombre de résultats. Elle fait l'hypothèse que la distribution des résultats des entreprises devrait avoir des caractéristiques particulières en absence de manipulation. Il y aurait donc une « loi » de distribution, même si aucun auteur

ne s'avance à désigner cette loi (la loi Normale est parfois évoquée). Autrement dit, l'approche par les seuils pose un problème conceptuel : elle se fonde sur une qualité, non pas du résultat individuel d'une entreprise, mais de l'ensemble des résultats d'une population.

Pourtant, les règles comptables permettant de définir le résultat sont appliquées de manière individuelle, pour coller à la réalité de chaque entreprise. Elles sont indépendantes des résultats des autres entreprises et ne visent pas à obtenir une loi de distribution homogène. Il existe des indices de performance relative : le classement Elo aux échecs, le test du quotient intellectuel (QI) ou du TAGE-MAGE (test d'aptitude aux études de gestion de la FNEGE). Le résultat comptable n'en fait pas partie.

Conceptuellement, le postulat qui pose comme référentiel de la qualité du résultat le comportement de l'ensemble d'une population suppose que la performance des entreprises obéit à des lois statistiques, loi des grands nombres. Ce postulat pourrait paraître particulièrement fragile si l'observation de la distribution des résultats faite sur des populations différentes, à des époques différentes, ne présentait pas systématiquement certaines caractéristiques immuables : (1) Une forme « plus ou moins » gaussienne, et (2) des irrégularités (ou discontinuités) autour de certains seuils (toujours les mêmes). En définitive, la force de l'approche par les seuils, c'est sa puissance empirique. On constate un phénomène qui est difficilement justifiable théoriquement, mais qui intuitivement, ne semble pas étonnant.

La littérature comptable associe souvent aux seuils comptables un autre effet rarement étudié en tant que tel : l'effet « fortes pertes » (ou « big bath accounting »). Les dirigeants d'une entreprise, lorsqu'ils sont obligés d'annoncer une mauvaise nouvelle, peuvent en profiter pour noircir exagérément la situation de manière à se dégager des marges de manœuvre pour le futur. Cet effet n'est pas à proprement parler un seuil, dans la mesure où il ne se manifeste pas à un niveau précis de résultat. Il a cependant en commun avec les trois seuils précédents d'être une irrégularité statistique de distribution.

Depuis 1995, l'existence de trois irrégularités de distribution a été observée (Degeorge et al. 1999) : le seuil du résultat nul (les entreprises évitent de publier une petite perte), le seuil des variations nulles de résultat (les entreprises évitent de publier une petite diminution du résultat) et le seuil des erreurs de prévisions (les entreprises évitent de publier un résultat faiblement inférieur aux prévisions). Si la plupart des études concernent les entreprises américaines, les seuils ont été observés également dans de nombreux pays, notamment auprès d'entreprises françaises (Mard 2004 ; Vidal 2010). La plupart des études s'intéressent aux entreprises cotées, mais les seuils ont également été observés auprès d'entreprises non cotées (Coppens et Peek 2005 ; Burgstahler et al. 2006). Depuis 1999, aucun autre seuil n'a été mis à jour. Cela signifie-t-il qu'il n'en existe pas d'autre ?

4. Une typologie des seuils

Une première analyse des trois seuils conduit à remarquer que seul l'évitement du résultat nul est un « seuil absolu », c'est-à-dire qu'il existe indépendamment des caractéristiques ou de l'historique de l'entreprise. Les deux autres seuils sont « relatifs » dans la mesure où ils

correspondent à des niveaux propres à chaque entreprise, et dont la valeur peut changer dans le temps.

Par ailleurs, le seuil des erreurs de prévisions ne peut être observé que si ces prévisions (qu'elles soient du fait d'analystes ou des dirigeants) existent et sont accessibles au chercheur. Ainsi, si les seuils « résultat nul » ou « variation nulle de résultat » peuvent exister dans toutes les distributions, quelle que soit l'année ou le pays étudié, le seuil « erreur nulle de prévision » nécessite, quant à lui, l'existence préalable de prévisions. Il apparaît dans ce cas une limite méthodologique potentielle liée à des biais de sélection dans la mesure où le seuil n'est observable qu'auprès d'une sous-partie de la population.

Tableau 3 : Typologie des seuils

	Seuil absolu	Seuil relatif
Observation toujours possible	Résultat nul	Variation nulle de résultat
Observation conditionnée à l'existence de données (autres que le résultat)		Erreur nulle de prévision

Enfin, parmi les seuils relatifs conditionnés à l'existence de données, il est possible de distinguer ceux dont l'agrégation sur de larges échantillons semble aisée (dès lors que l'information est disponible) comme le fait d'atteindre ou non une prévision de résultat ou un niveau minimum de rentabilité (Yu et al. 2006), de ceux dont l'agrégation est techniquement difficile. Par exemple, l'existence de clauses restrictives d'endettement peut être à l'origine d'objectifs de résultat. Le montant à atteindre est alors différent pour chaque entreprise et dépend des dispositions contractuelles. Ces clauses ne sont pas nécessairement connues du chercheur. Par ailleurs, leur formulation pouvant varier d'une entreprise à l'autre (elles peuvent être conditionnées à un niveau de rentabilité, ou un niveau de distribution de dividendes, ou à une combinaison multi critère...), il paraît difficile de les représenter sur une distribution.

En définitive, c'est parce que leur observation est particulièrement délicate à effectuer que certains seuils, dont on peut cependant prévoir l'existence, sont absents de la littérature empirique. Dans cette catégorie de « seuils relatifs dont l'observation est difficile » peuvent être classés les objectifs personnels de performance que se fixent les dirigeants. Le Tableau 4 récapitule les difficultés méthodologiques pour mettre en évidence les seuils non étudiés dans la littérature comptable mais dont on peut cependant prévoir l'existence.

Tableau 4 : Typologie des seuils et conséquences méthodologiques

	Seuil absolu	Seuil relatif	
Observation toujours possible	L'observation de la seule variable résultat suffit à identifier des irrégularités de distribution. Les études statistiques sur bases de données sont privilégiées.		
Observation conditionnée à l'existence des données (autres que le résultat)		Si l' agrégation des données est possible , les études statistiques sont envisageables mais courent le risque du biais de sélection. Exemple : les sociétés suivies par des analystes sont-elles représentatives de l'ensemble des entreprises ?	Lorsque l' agrégation des données est difficile, voire impossible , les seuils (ou objectifs) sont ignorés par les études statistiques sur bases de données. Exemple : les objectifs personnels de performance fixés par les dirigeants, les clauses restrictives d'endettement, les objectifs réglementaires etc.

Dresser cette typologie conduit à s'interroger sur la pertinence des méthodologies utilisées par les chercheurs pour étudier les seuils comptables. Jusqu'alors, les méthodologies statistiques à partir de bases de données ont été presque exclusivement mises en œuvre. Pourtant, il apparaît que l'étude des seuils comptables pourrait s'enrichir d'études par enquêtes, ou par études de cas pour faire apparaître les seuils prévus dans la case en bas à droite du Tableau 4.

Par ailleurs, il est souhaitable de distinguer, dans la terminologie employée, la notion de « seuil » de celle d'« objectif ». Si l'on accepte l'idée que les « seuils » sont des niveaux de résultat observables statistiquement dans une population (seuils absolus), on peut réserver l'expression « objectifs » aux niveaux de résultat contextualisés, fixés individuellement par les entreprises. Il en découle alors que c'est l'observation des objectifs qui est statistiquement difficile voire impossible. Le point commun entre « seuils » et « objectifs », c'est le mécanisme similaire de motivation qui conduit le dirigeant à manipuler pour atteindre un certain niveau de résultat (et pas nécessairement plus que ce niveau). La différence, c'est la méthodologie à mettre en œuvre pour l'étudier.

En définitive, la méthodologie dominante influence les résultats des études, et la connaissance comptable. Les méthodologies statistiques conduisent à ne s'intéresser qu'aux seuls « seuils », et à ignorer les « objectifs ». Pourtant, rien ne permet d'affirmer qu'ils jouent un rôle moins important dans le comportement des dirigeants. L'intérêt de la typologie proposée est donc de prédire l'existence de certaines pratiques de gestion du résultat pour atteindre des objectifs, notamment d'origine contractuelle ou réglementaire, encore jamais observées empiriquement.

5. Une importance sous-estimée et de nouvelles pistes d'investigation

Au début des années 2000, les seuils comptables étaient généralement considérés comme un cas particulier de gestion du résultat pour deux raisons : (1) les montants manipulés seraient marginaux, et (2) atteindre un seuil ne serait qu'une motivation parmi beaucoup d'autres. À titre d'exemple, Healy et Whalen (1999) dans leur revue de littérature leur consacrent moins d'une page après avoir consacré une douzaine de pages à décrire les motivations à la gestion du résultat.

Dans le courant des années 2000, quelques articles ont montré que les montants manipulés par les entreprises faiblement bénéficiaires (en surnombre dans les distributions), si celles-ci évitent de publier une perte, portent sur des montants importants. En France par exemple, 5 à 10% des entreprises cotées manipuleraient chaque année leurs résultats à la hausse pour dépasser de peu le seuil du résultat nul, et les montants manipulés atteindraient près de 8,5 milliards d'euros (Vidal 2008). Aux États-Unis, le montant annuel atteindrait 30 milliards de dollars (Wang et al. 2008). Ces résultats vont dans le sens des résultats de l'enquête de Graham, et al. (2005) : les dirigeants interrogés reconnaissent qu'atteindre ou dépasser un objectif est une forte motivation à la gestion du résultat, et les montants évoqués ne sont pas nécessairement faibles.

Par ailleurs, un raisonnement par l'absurde permet de rejeter l'argument du caractère accessoire attribué à la motivation de dépasser un seuil. En effet, si atteindre un objectif n'est qu'une motivation parmi beaucoup d'autres, cela sous entend que manipuler le montant « le

plus important possible » est le cas général. Pourtant, en pratique, on imagine mal l'intérêt pour une entreprise de manipuler le résultat d'un montant infini. En effet, une telle manipulation est très risquée (elle a d'autant plus de chances d'être découverte qu'elle est importante, et ses sanctions en seront d'autant plus graves). Mais par définition, de telles manipulations sont impossibles à reproduire l'année suivante et difficiles à masquer sur le long terme. Elles ne peuvent dès lors qu'être exceptionnelles.

Il apparaît donc que l'importance accordée à l'étude des seuils et objectifs comptables est sous-estimée. Pour mieux comprendre les motivations et les mécanismes qui poussent aux manipulations, il semble utile d'élargir le champ d'investigation au-delà des trois seuils identifiés statistiquement, et d'élargir les méthodologies de recherche employées. Une place plus large doit être accordée aux méthodologies d'enquêtes ou d'études de cas.

Conclusion

Contrairement à la tendance mondiale, le thème de la gestion du résultat pour atteindre des seuils a donné lieu à très peu de recherches en France. Deux articles seulement ont été publiés sur le sujet dans la revue *Comptabilité Contrôle Audit* (Mard 2004 ; Vidal 2010). Dans le même temps, ce courant de recherche inspire chaque année plusieurs dizaines d'articles dans les revues académiques internationales.

L'étude des seuils comptable est d'autant plus intéressante qu'elle permet d'étudier les pratiques de gestion du résultat quel que soit le type de manipulation (activités réelles ou accruals) alors que les études se focalisent traditionnellement sur les manipulations des seuls accruals. Or l'enquête menée par Graham, et al. (2005) montre, non seulement que les dirigeants sont prêts à manipuler les activités réelles pour atteindre certains objectifs comme un résultat positif ou les prévisions des analystes, mais qui plus est, qu'ils manifestent une plus grande propension à vouloir manipuler les activités réelles que les accruals. Par ailleurs, Roychowdhury (2006) souligne que les manipulations via les accruals peuvent difficilement être menées indépendamment de celles sur les activités réelles dans la mesure où, lorsqu'en fin d'exercice, l'écart entre objectif et résultat non manipulé est très important, la manipulation des accruals risque d'être insuffisante pour combler l'écart. Or les manipulations des activités réelles ne peuvent se faire en fin d'exercice. Elles doivent être planifiées à l'avance. Les méthodologies fondées sur les accruals ne donnent donc qu'une vision très partielle des pratiques de gestion du résultat.

L'article plaide pour un développement des études sur les seuils comptables, et y contribue de deux manières. Tout d'abord, l'article montre que la gestion du résultat pour atteindre des seuils est reléguée injustement au rang de curiosité. Atteindre un objectif de résultat ne serait pas un cas particulier, mais une motivation principale à la manipulation comptable. Enfin, l'article propose une typologie des seuils. Celle-ci prédit l'existence de seuils non encore révélés empiriquement, aide à sélectionner la méthodologie adéquate en fonction de la nature des seuils étudiés, et plaide en faveur du développement d'études sous forme de questionnaires ou d'études de cas pour compléter et enrichir les résultats jusqu'alors essentiellement obtenus à partir des bases de données. Enfin, si l'article s'est focalisé sur la

gestion du résultat, il n'est pas impossible que d'autres effets de seuils puissent être observés sur d'autres variables, comme par exemple le chiffre d'affaires ou l'endettement des entreprises, ou pour des organisations à but non lucratif reconnues d'utilité publique, le montants des dépenses de communication.

Bibliographie

- Breton, G., Stolowy, H. (2004). Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance* 3 (1): 5-66.
- Burgstahler, D., Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics* 24 (1): 99-126.
- Burgstahler, D., Hail, L., Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in european private and public firms. *The Accounting Review* 81 (5): 983-1016.
- Coppens, L., Peek, E. (2005). An analysis of earnings management by european private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 14 (1): 1-17.
- DeAngelo, L. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review* 61: 400-420.
- Dechow, P. M., Richardson, S. A., Tuna, I. (2003). Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation. *Review of Accounting Studies* 8 (2/3): 355-384.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G. (1991). Executive incentives and the horizon problem : An empirical investigation. *Journal of Accounting and Economics* 14 (1): 51-89.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review* 70 (2): 193-225.
- DeGeorge, F., Patel, J., Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The Journal of Business* 72 (1): 1-33.
- Dumontier, P., Raffournier, B. (1999). Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière. *Comptabilité - Contrôle - Audit (Les vingt ans de l'AFC)*: 179-197.
- Frank, M. M., Rego, S. O. (2006). Do managers use the valuation allowance account to manage earnings around certain earnings targets ? *Journal of the American Taxation Association* 28 (1): 43-65.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics* 40 (1-3): 3-73.
- Hayn, C. (1995). The information content of losses. *Journal of Accounting and Economics* 20 (2): 125-153.
- Healy, P. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics* 7 (1-3): 85-107.
- Healy, P. M., Whalen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons* 13 (4): 365-383.
- Holland, K., Jackson, R. H. G. (2004). Earnings management and deferred tax. *Accounting & Business Research* 34 (2): 101-123.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research* 29 (2): 193-228.

- Mard, Y. (2004). Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats ? *Comptabilité - Contrôle - Audit* 10 (2): 73-98.
- McNichols, M., Wilson, P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research* 26 (supplement): 1-31.
- Petrovits, C. M. (2006). Corporate-sponsored foundations and earnings management. *Journal of Accounting and Economics* 41 (3): 335-362.
- Phillips, J., Pincus, M., Rego, S. O. (2003). Earnings management: New evidence based on deferred tax expense. *The Accounting Review* 78 (2): 491-521.
- Prat Dit Hauret, C. (2007). Ethique et décisions d'audit. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 13 (1): 69-85.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics* 42 (3): 335-370.
- Vidal, O. (2008). *Gestion du résultat et seuils comptables : Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités*. Paris: Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Paris.
- Vidal, O. (2010). Gestion du résultat pour éviter de publier une perte : Les montants manipulés sont-ils marginaux ? *Comptabilité - Contrôle - Audit* 16 (3): 11-40.
- Wang, Y., Chen, S. K., Lin, B.-X., Wu, L. (2008). The frequency and magnitude of earnings management in china. *Applied Economics* 40 (24): 3213-3225.
- Yu, Q., Du, B., Sun, Q. (2006). Earnings management at rights issues thresholds - evidence from china. *Journal of Banking & Finance* 30 (12): 3453-3468.