



**HAL**  
open science

## Performances économiques et manipulations comptables : une approche empirique

Sylvie Chalayer Rouchon, Pascal Dumontier

► **To cite this version:**

Sylvie Chalayer Rouchon, Pascal Dumontier. Performances économiques et manipulations comptables : une approche empirique. Comptabilité et développement, May 1996, France. pp.1. halshs-00522684

**HAL Id: halshs-00522684**

**<https://shs.hal.science/halshs-00522684>**

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.

# **Performances économiques et manipulations comptables : une approche empirique**

## **Sylvie Chalayer**

IUP Management des Entreprises Industrielles  
Université Jean Monnet  
42023 Saint Etienne cedex 2 - France  
tel : (33) 77 42 19 07  
fax : (33) 77 42 19 50  
e-mail : [chalayer@univ.etienne.fr](mailto:chalayer@univ.etienne.fr)

## **Pascal Dumontier**

Ecole Supérieure des Affaires  
Université Pierre Mendès France  
38040 Grenoble cedex 9 - France  
tel : (33) 76 82 54 74  
fax : (33) 76 82 59 99  
e-mail : [dumontie@esa.grenet.fr](mailto:dumontie@esa.grenet.fr)

### Résumé

Partant du principe que le résultat comptable résulte d'une part de la confrontation de produits et de charges difficilement manipulables parce qu'ils proviennent d'opérations ayant généré des flux au cours de l'exercice et, d'autre part, de la confrontation de produits et de charges plus aisément manipulables parce qu'ils ne correspondent à aucun flux encaissé ou décaissé durant l'exercice, cet article montre empiriquement que les produits et de charges de ce dernier type, dits "accruals", sont manipulés pour permettre la publication de résultats qui atténuent les effets des difficultés durables ou passagères que peuvent rencontrer les entreprises. Il apparaît en effet que les accruals dont le montant dépend de la discrétion des dirigeants sont en moyenne positifs lorsque l'entreprise affiche des performances inférieures à celles généralement réalisées ou lorsqu'elle n'est pas en mesure de produire naturellement un résultat supérieur à celui qu'elle a produit au cours de l'exercice précédent. Dans le cas contraire, ils sont en moyenne négatifs.

### Summary

Based on discretionary accruals, this paper proposes an empirical study which aims at determining if there are significant differences in accounting practices between companies with raising profits and companies with declining profits. The results show that discretionary accruals are manipulated in order to increase (decrease) reported earnings when the firm exhibits a below (above) average income trend.

La théorie comptable positive stipule que les producteurs d'informations comptables sont opportunistes et utilisent toutes les latitudes que leur offrent les règles comptables pour publier les chiffres comptables qui leur conviennent le mieux. Les recherches en la matière considèrent que les manipulations comptables peuvent répondre à deux types non exclusifs de motivation. Pour certains, l'information comptable est manipulée dans le seul but d'atténuer les effets dans les comptes d'une situation dégradée. Pour d'autres, les manipulations sont entreprises parce qu'elles entraînent des économies fiscales, parce qu'elles maximisent la part de la rémunération des dirigeants indexée sur les résultats comptables, parce qu'elles constituent le seul moyen dont dispose l'entreprise pour respecter les clauses restrictives de ses contrats de prêts ou, enfin, parce qu'elles atténuent la visibilité de la firme et diminuent les coûts politiques qu'elle supporte.

Plusieurs études empiriques ont tenté de montrer que l'information comptable est manipulée dans le seul but d'agir sur les résultats publiés. Celles-ci se sont surtout intéressées aux changements de méthodes comptables. Leurs conclusions sont souvent ambiguës, à notre avis essentiellement parce que la taille des échantillons étudiés est généralement faible, les changements de méthodes n'étant pas très fréquents. Récemment, plusieurs recherches ayant montré que les entreprises utilisent toute la flexibilité que leur offrent les "accruals"<sup>1</sup> pour publier les chiffres comptables qui les satisfont le mieux, il nous a semblé judicieux de déterminer dans quelle mesure d'éventuelles manipulations des "accruals" pouvaient être réalisées dans le seul but d'adapter les résultats comptables publiés.

Cette étude se propose de montrer empiriquement, à partir d'un échantillon d'entreprises françaises cotées en Bourse, que la manipulation des chiffres comptables est effective et qu'elle vise à masquer ou atténuer les effets de difficultés durables ou passagères rencontrées par l'entreprise. Pour ce faire, nous postulons qu'il y a manipulation si la variation anticipée du résultat net de l'entreprise est très supérieure ou très inférieure à la variation moyenne des résultats nets d'un ensemble déterminé d'entreprises. Nous postulons par ailleurs que les chiffres comptables objets des manipulations sont les constituants des "accruals". Nous nous proposons donc de montrer que les "accruals" sont adaptés de manière à augmenter (diminuer) le résultat net de l'entreprise dans le cas où le résultat qui aurait été publié en l'absence de toute manipulation augmente moins (plus) fortement que celui des entreprises de référence.

La première partie de l'article propose un bref examen des études relatives aux manipulations comptables. L'échantillon et la méthodologie adoptée sont décrits dans une deuxième partie. Les résultats obtenus sont commentés dans une troisième partie.

---

<sup>1</sup> Le terme "accruals" n'ayant pas d'équivalent généralement admis en français, nous utiliserons la terminologie anglo-saxonne.

## **1. La manipulations des chiffres comptables : les leçons tirées de 25 années de recherche**

### **1.1. L'impact des changements de méthodes comptables sur les résultats**

Les études empiriques relatives à la manipulation des résultats comptables ont essentiellement tenté de déterminer si les changements de méthodes comptables pouvaient être motivés par la volonté des dirigeants d'agir sur le niveau des résultats publiés. Le fait que la plupart de ces changements de méthodes affecte les résultats comptables incite plusieurs chercheurs à conclure qu'ils sont principalement motivés par la volonté de modifier le résultat publié. Ainsi, Jacobsen (1963) observe que 75% des changements comptables qu'il a pu recenser tendent à augmenter le résultat des entreprises concernées. Cushing (1969) et Bremser (1975) constatent un impact positif du changement comptable sur le résultat publié respectivement dans 76% et 81% des cas qu'ils ont étudiés.

Les résultats de Archibald (1967), Myers (1969), Bird (1969), Comiskey (1971) ou Deakin (1980) confirment cette intuition puisqu'ils montrent que dans environ un cas sur deux, le bénéfice publié l'année du changement de méthode aurait été inférieur à celui de l'exercice précédent si le changement n'avait pas eu lieu. Dans environ un cas sur quatre, le résultat publié l'année du changement de méthode est plus élevé que celui de l'exercice précédent uniquement à cause de l'impact de ce changement. Plus précisément encore, Archibald (1967) constate que 40 entreprises parmi 57 qui sont passées de l'amortissement dégressif de leurs immobilisations à l'amortissement linéaire se sont avérées être des entreprises qui auraient affiché une croissance de leur résultat inférieure à celle de leurs concurrents si le changement de méthode d'amortissement n'avait pas eu lieu. Bremser (1975) montre quant à lui que la croissance des bénéfices d'entreprises ayant adopté des changements comptables visant à augmenter leur résultat, est significativement inférieure à celle d'un échantillon d'entreprises de référence qui n'ont pas changé leur méthode comptable.

De la même manière, Schwartz (1982) estime que les entreprises qui rencontrent de sérieuses difficultés ont tendance à entreprendre quatre fois plus de changements comptables visant à accroître leur résultat que les entreprises saines. En revanche, les résultats de Morris et Breakwell (1975) ne montrent pas de comportements significativement différents en matière de changements comptables selon que l'entreprise présente des résultats en hausse ou en baisse. Il convient de noter que, contrairement à tous les travaux mentionnés jusqu'ici, cette étude est la seule à n'avoir pas été réalisée aux Etats-Unis. Elle porte sur un échantillon d'entreprises britanniques.

Plusieurs auteurs enfin considèrent que les changements de méthodes comptables constituent l'un des moyens qu'utilisent les entreprises pour lisser leurs résultats. Ainsi Cushing (1969) estime que sur 269 changements comptables ayant eu un impact sur le résultat publié, 167 visent à lisser les résultats des entreprises concernées. Ball (1972) constate que c'est également le cas pour la moitié des 144 changements de méthodes qu'il a recensés.

### **1.2. Le rôle des "accruals" dans la gestion des résultats comptables**

Si les changements de méthodes comptables permettent d'agir sur les résultats publiés, il en est de même des "accruals" dans la mesure où leur montant est partiellement arbitraire. Les "accruals" sont en effet constitués de tous les produits et charges enregistrés au compte de résultat qui n'ont donné lieu à aucun flux au cours de l'exercice. Il s'agit donc de charges et produits calculés (dotations aux amortissements, dotations et reprises de provisions, régularisations de charges et produits ...) et de charges et produits décalés (éléments constitutifs de la variation du besoin en fonds de roulement ...). Bien que la comptabilisation de ces divers éléments réponde à des règles comptables précises, il est clair que l'entreprise dispose d'une réelle latitude dans l'enregistrement de ces accruals<sup>2</sup> sans enfreindre pour autant la réglementation en vigueur. A titre d'illustration, on peut imaginer que la durée d'amortissement d'immobilisations nouvellement acquises, que les dotations aux provisions ou que les durées de crédit clients ou fournisseurs consenties ou obtenues soient adaptées dans le seul but de produire un résultat net conforme aux attentes des dirigeants de l'entreprise, sans que les chiffres comptables publiés ne puissent être contestés. Bien sûr les latitudes de l'entreprise en matière d'accruals ne sont pas totales, mais elles peuvent être suffisantes pour agir significativement sur le niveau du résultat publié.

Plusieurs études récentes, toutes réalisées en Australie, aux Etats-Unis ou au Canada montrent que la manipulation des accruals est flagrante dans certains cas bien précis. Ainsi, Healy (1985) constate que les accruals tendent à être manipulés de manière à maximiser la part de la rémunération des dirigeants qui est indexée sur le résultat comptable publié. Pourciau (1993) montre que le changement de l'équipe dirigeante amène les membres de la nouvelle équipe à manipuler les résultats à la baisse l'année de sa nomination afin d'imputer les médiocres performances affichées cette année-là à ces prédécesseurs. Jones (1991) met en évidence que les entreprises américaines réglementées manipulent leurs accruals pour diminuer les résultats publiés lorsqu'elles sont amenées à renégocier avec les pouvoirs publics leurs tarifs ou les quotas qui leur sont alloués. Les conclusions de De Fond et Jambalvo (1994) confirment ces résultats : les entreprises sont d'autant plus enclines à manipuler leurs accruals qu'elles risquent de ne pas pouvoir respecter les clauses restrictives de leurs contrats de prêt<sup>3</sup>. Cormier et Magnan (1995) au Canada constatent que les entreprises qui publient des prévisions de résultats futurs lors de leur introduction en Bourse ont tendance à manipuler leurs accruals de manière à respecter ces prévisions. En Australie, Walsh et al. (1991) montrent que les entreprises ajustent significativement leurs accruals pour atténuer les effets que pourraient avoir dans leurs comptes des résultats trop fortement déficitaires.

Comme nous le mentionnions précédemment, cette étude vise à déterminer si les manipulations d'accruals sont aussi nettes en France qu'elles semblent l'être dans les pays anglo-saxons, étant donné que les règles comptables françaises peuvent être considérées comme étant plus contraignantes que les normes anglo-saxonnes. Par ailleurs, cette étude vise à déterminer si ces

---

<sup>2</sup> Ce terme étant maintenant défini, nous n'utiliserons dorénavant plus les guillemets lorsque nous l'emploierons.

<sup>3</sup> Bond covenants en anglais.

éventuelles manipulations d'accruals sont motivées par le souhait d'atténuer les effets que pourraient avoir sur le résultat publié des performances économiques fluctuantes.

## **2. La méthodologie de l'étude**

Pour réaliser cette étude, nous avons constitué un échantillon de 258 entreprises françaises cotées en Bourse dont les états financiers consolidés relatifs aux exercices compris entre 1990 et 1994, soit cinq années, étaient disponibles sur la Banque de Données DIANE mise à jour en novembre 1995. Pour chacune de ces entreprises et pour chaque année étudiée, nous avons d'abord calculé le montant des accruals de l'exercice. Dans la mesure où une partie significative de ces accruals dépend de la situation objective de la firme, nous avons ensuite apprécié, à l'aide de deux modèles différents, l'ampleur des accruals qui relèvent de la seule discrétion des dirigeants. Etant donné que nous supposons que les accruals sont manipulés afin d'accroître (diminuer) le résultat publié si les performances sont médiocres (excellentes), nous avons enfin mesuré l'intensité et le sens de la relation entre ces accruals discrétionnaires et la performance économique objective de l'entreprise .

### **2.1. La mesure des accruals**

Les accruals (ACC) correspondant aux produits ou charges qui n'ont pas généré de flux de trésorerie au cours de l'exercice au titre duquel ils ont été comptabilisés. Nous considérons qu'ils correspondent à la différence entre le résultat net comptable (RN) et le flux de trésorerie de l'exercice hors opérations de financement et d'investissement que nous qualifierons d'excédent de trésorerie global (ETG) conformément à la terminologie retenue par la Centrale des Bilans de la Banque de France :

$$ACC = RN - ETG \quad <1>$$

L'excédent de trésorerie global correspond à la différence entre les produits effectivement encaissés (PE) et les charges effectivement décaissées (CD) au cours de l'exercice :

$$ETG = PE - CD \quad <2>$$

Le résultat net résulte de l'agrégation de trois écarts : l'écart entre les produits encaissés et les charges décaissées, l'écart entre les produits et charges calculés, l'écart entre les produits et charges décalées. Les produits et charges calculés correspondant essentiellement aux produits et charges régularisées (REGUL) et aux dotations aux amortissements (AMT) et provisions nettes de toute reprise (PROV), les produits et charges décalés correspondant essentiellement aux variations des stocks et aux variations des créances obtenues ou octroyées ( $\Delta BFR$ ) et à la production de l'exercice immobilisée (PROD), nous parvenons aux relations suivantes :

$$RN = (PE - CD) - (REGUL + AMT + PROV) + (\Delta BFR + PROD) \quad <3>$$

En combinant les relations <1>, <2> et <3>, il apparaît que

$$ACC = \Delta BFR + PROD - REGUL - AMT - PROV \quad <4>$$

## 2.2. La mesure des accruals discrétionnaires

Pour déterminer le montant des accruals censé avoir été manipulé, il suffit de soustraire des accruals totaux le montant des accruals non discrétionnaires, puisque ces derniers sont par essence non manipulables. Plusieurs modèles ont été proposés pour déterminer le montant des accruals non discrétionnaires. Healy (1985) retient une approche fort simple puisqu'il considère que tous les accruals sont discrétionnaires. Les accruals discrétionnaires de l'année  $t$  ( $ACCDISC_t$ ) sont donc égaux aux accruals totaux ( $ACCTOT_t$ ) :

$$ACCDISC_t = ACCTOT_t \quad <5>$$

De Angelo (1986) adopte un modèle naïf de détermination des accruals manipulés. Il postule que toutes les variations d'accruals sont discrétionnaires :

$$ACCDISC_t = ACCTOT_t - ACCTOT_{t-1} \quad <6>$$

Jones (1991) considère que les deux principales composantes des accruals sont d'une part les variations du besoin en fonds de roulement qui sont censées évoluer proportionnellement aux variations du chiffre d'affaires de l'entreprise ( $\Delta CA$ ) et, d'autre part, les dotations aux amortissements qui sont censées être déterminées par le montant des immobilisations brutes ( $IMMO$ ). Elle propose donc le modèle suivant de détermination des accruals non discrétionnaires ( $ACCND$ ) :

$$ACCND_t = a_0 + a_1 DCA_t + a_2 IMMO_t + v_t \quad <7>$$

Dechow et Sloan (1991) enfin proposent un modèle où les accruals non discrétionnaires sont définis par rapport aux accruals totaux des entreprises d'un même secteur d'activité ( $ACCTOTSEC$ ) :

$$ACCND_t = b_0 + b_1 ACCTOTSEC_t + \xi_t \quad <8>$$

Nous proposons deux modèles d'évaluation des accruals non discrétionnaires. Le premier modèle, le plus simple, suppose que ces derniers sont proportionnels aux temps :

$$\text{modèle 1 : } ACCND_t = c_0 + c_1 t + \omega_t \quad <9>$$

Le terme d'erreur du modèle  $\omega_t$  mesure l'accrual discrétionnaire :

$$ACCDISC_t = \omega_t \quad <10>$$



Le second modèle tient compte de la décomposition des accruals discrétionnaires en trois grandes composantes. Les variations du besoin en fonds de roulement d'exploitation sont fonction des variations du chiffre d'affaires de l'exercice:

$$\Delta BFR_t = \alpha_0 + \beta_0 \Delta CA_t + \varepsilon_{0t} \quad <11>$$

Les dotations aux amortissements sont fonction des immobilisations corporelles brutes :

$$AMT_t = \alpha_1 + \beta_1 IMMO_t + \varepsilon_{1t} \quad <12>$$

Les dotations aux provisions d'exploitation sont fonction du chiffre d'affaires :

$$PROV_t = \alpha_2 + \beta_2 CA_t + \varepsilon_{2t} \quad <13>$$

Les autres accruals sont fonction du temps :

$$ACCAUT_t = \alpha_3 + \beta_3 t + \varepsilon_{3t} \quad <14>$$

Les accruals discrétionnaires totaux résultent de l'agrégation des termes d'erreur  $\varepsilon_{it}$  de chacun des modèles déterminant les accruals non discrétionnaires :

$$\text{modèle 2 : } ACCDISC_t = \varepsilon_{0t} - \varepsilon_{1t} - \varepsilon_{2t} + \varepsilon_{3t} \quad <15>$$

Qu'il s'agisse du modèle 1 ou du modèle 2, l'accrual discrétionnaire est positif (négatif) si les accruals totaux sont supérieurs (inférieurs) à ce qu'ils auraient été en l'absence de toute manipulation. Compte tenu de la définition des accruals donnée par la relation <4>, l'accrual discrétionnaire est positif si les accruals sont manipulés à la hausse parce que l'entreprise souhaite publier un résultat supérieur à celui qui aurait été obtenu si les accruals n'avaient pas été modifiés, et vice versa en ce qui concerne l'accrual discrétionnaire négatif.

### 2.3 La mesure de la performance économique

Le résultat publié étant censé être manipulé, il convient d'apprécier la performance de l'entreprise à partir du résultat qu'elle aurait publié si les accruals n'avaient pas été modifiés. Ce résultat théorique (RT) est égal au résultat net diminué de l'accrual discrétionnaire :

$$RT_t = RN_t - ACCDISC_t \quad <16>$$

Pour apprécier la performance de l'entreprise nous avons défini deux mesures. La première correspond à la variation du résultat théorique entre deux exercices. La seconde correspond à l'écart entre le résultat théorique d'un exercice et le résultat net publié au titre de l'exercice précédent.

$$\text{mesure 1 : } \frac{RT_t}{RT_{t-1}} - 1$$

$$\text{mesure 2 : } \frac{RT_t}{RN_{t-1}} - 1$$

En ce qui concerne la mesure 1, nous postulons que l'entreprise manipule ses accruals discrétionnaires à la hausse (baisse) lorsqu'elle affiche une performance inférieure (supérieure) à la valeur médiane des performances des entreprises de l'échantillon. L'entreprise est censée agir ainsi parce ses dirigeants souhaitent améliorer le résultat publié si les performances réalisées sont moins bonnes que celles des autres entreprises. Ils souhaitent en revanche profiter de performances supérieures à celles généralement constatées pour faciliter d'éventuelles manipulations ultérieures à la hausse.

En ce qui concerne la mesure 2, nous postulons que les accruals sont manipulés à la hausse (baisse) lorsque le résultat théorique est inférieur (supérieur) au résultat net publié au titre de l'exercice précédent. Ceci signifie que l'entreprise souhaite publier des résultats systématiquement croissants.

La comparaison de la moyenne des accruals discrétionnaires des entreprises censées manipuler leur résultat à la baisse avec la moyenne des accruals discrétionnaires des entreprises censées manipuler leur résultat à la hausse permet de tester l'hypothèse de manipulation des accruals dans le seul but d'agir sur le résultat publié. L'hypothèse sera validée s'il s'avère que la moyenne des accruals discrétionnaires des entreprises qui manipulent à la hausse est positive et statistiquement supérieure à la moyenne des accruals discrétionnaires des entreprises qui manipulent à la baisse, celle-ci devant être négative.

### 3. L'analyse des résultats

#### **3.1. L'ampleur des accruals totaux et des accruals discrétionnaires**

Les données collectées sur cinq années permettent de calculer les accruals totaux des entreprises de l'échantillon sur quatre années. Les données du tableau 1 montrent l'ampleur des accruals. Pour l'ensemble des entreprises étudiées, les accruals s'élèvent en moyenne à 4,12% de l'actif total et à 5,3% du chiffre. Ils sont en moyenne presque 5,9 fois plus élevés que le résultat net publié. Ces chiffres attestent l'ampleur des accruals et montrent qu'ils affectent significativement le résultat comptable.

Tableau 1 : Données relatives à l'ampleur des accruals totaux

$\frac{\text{accruals totaux}}{\text{actif total}}$ (%)	$\frac{\text{accruals totaux}}{\text{chiffre d'affaires}}$ (%)	$\frac{\text{accruals totaux}}{\text{résultat net}}$ (%)
$\mu = 4,12$ $\sigma = 6,85$	$\mu = 5,30$ $\sigma = 10,20$	$\mu = 588,49$ $\sigma = 11154,28$

Les données des tableaux 2 montrent que, quel que soit le modèle de référence, les accruals discrétionnaires ne sont pas négligeables. Ils s'élèvent en moyenne pour les quatre années considérées à 0,93% ou 1,21% du chiffre d'affaires de l'exercice et à 0,12% ou 6,79% du total de l'actif. Ils permettent d'agir significativement sur le résultat publié puisqu'ils sont en moyenne 1,2 ou 1,8 fois plus élevés que ce dernier. Ils constituent une part non négligeable des accruals totaux puisque, selon le modèle de référence, il apparaît que 66% ou 81% de ces accruals sont susceptibles d'avoir été l'objet de manipulation. Notons enfin que le modèle 1 révèle des accruals discrétionnaires sensiblement inférieurs à ceux révélés par le modèle 2.

Tableaux 2 : Données relatives à l'ampleur des accruals discrétionnaires

modèle 1			
$\frac{\text{ACC DISC}}{\text{actif total}}$ (%)	$\frac{\text{ACC DISC}}{\text{CA}}$ (%)	$\frac{\text{ACC DISC}}{\text{résultat net}}$ (%)	$\frac{\text{ACC DISC}}{\text{ACC TOT}}$ (%)
$\mu = 0,12$ $\sigma = 4,41$	$\mu = 0,93$ $\sigma = 6,73$	$\mu = 120,34$ $\sigma = 3054,4$	$\mu = 66,17$ $\sigma = 4534,1$

modèle 2			
$\frac{\text{ACC DISC}}{\text{actif total}} (\%)$	$\frac{\text{ACC DISC}}{\text{CA}} (\%)$	$\frac{\text{ACC DISC}}{\text{résultat net}} (\%)$	$\frac{\text{ACC DISC}}{\text{ACC TOT}} (\%)$
$\mu = 6,79$ $\sigma = 29,52$	$\mu = 1,21$ $\sigma = 28,31$	$\mu = 179,5$ $\sigma = 8288,4$	$\mu = 81,5$ $\sigma = 2303,5$

### 3.2. Les performances de l'entreprise et la manipulation des accruals

En ce qui concerne la mesure de performance 1, les entreprises de l'échantillon ont été classées en deux groupes selon qu'elles sont censées manipuler leurs résultats à la hausse (groupe 1) ou la baisse (groupe 2) parce qu'elles affichent une performance inférieure ou supérieure à la valeur médiane des performances des entreprises de l'échantillon. Les tests paramétriques de Student et non paramétriques de Mann et Whitney ont été réalisés pour déterminer si les moyennes des accruals discrétionnaires des deux groupes diffèrent. Pour tenir compte des effets d'échelle, chaque année, les accruals discrétionnaires de chaque entreprise sont normés par l'actif total de l'entreprise cette année-là. Dès que la valeur absolue de l'accrual discrétionnaire représente plus de 10% de l'actif total, la donnée est jugée aberrante et n'est pas intégrée au test.

Les tableaux 3a et 3b décrivent les résultats obtenus. Le nombre d'entreprises sur lequel porte le test apparaît en première colonne au-dessous de l'année. La moyenne et l'écart type des accruals discrétionnaires des groupes 1 et 2 figurent dans la deuxième et la troisième colonne. La valeur t affectée de sa probabilité sont en quatrième colonne. La moyenne des rangs des entreprises des groupes 1 et 2 apparaissent dans la cinquième et dans la sixième colonne. La valeur Z affectée de sa probabilité est donnée en dernière colonne.

Quel que soit le modèle de détermination des accruals discrétionnaires, les résultats montrent que la moyenne des accruals discrétionnaires des entreprises censées manipuler leur résultat à la hausse (groupe1) est systématiquement statistiquement supérieure à la moyenne des accruals discrétionnaires des entreprises censées manipuler leur résultat à la baisse (groupe2). Il apparaît par ailleurs que les accruals discrétionnaires moyens des entreprises du groupe 1 sont positifs (sauf en ce qui concerne le modèle 1 pour l'année 1993), alors que ceux des entreprises du groupe 2 sont négatifs (sauf en ce qui concerne le modèle 1 pour l'année 1994). Ces résultats tendent à valider nos hypothèses : les entreprises dont les performances sont inférieures aux performances généralement réalisées tendent à manipuler les accruals discrétionnaires à la hausse ; dans le cas contraire, elles manipulent les accruals discrétionnaires à la baisse. Les comportements en la matière apparaissent comme étant significativement différents.

Tableau 3a : Comparaison des accruals discrétionnaires du modèle 1 selon  $\frac{RT_t}{RT_{t-1}} - 1 \geq$  médiane

années	Test de Student			Test de Mann-Whitney		
	M1(%)	M2(%)	t	R1	R2	Z
1992 (200)	1,61 (4,8)	-0,22 (3,8)	2,97 (0,000)	114	87	3,19 (0,000)
1993 (200)	-0,45 (4,4)	-2,15 (3,9)	2,89 (0,000)	111	89	2,74 (0,032)
1994 (228)	1,21 (5,2)	0,52 (3,0)	1,23 (0,109)	122	107	1,72 (0,042)
total (628)	0,80 (4,9)	-0,56 (3,8)	3,90 (0,000)	343	285	4,04 (0,000)

Tableau 3b : Comparaison des accruals discrétionnaires du modèle 2 selon  $\frac{RT_t}{RT_{t-1}} - 1 \geq$  médiane

années	Test de Student			Test de Mann-Whitney		
	M1(%)	M2(%)	t	R1	R2	Z
1992 (237)	0,75 (3,9)	-0,39 (2,9)	2,55 (0,055)	134	104	3,35 (0,000)
1993 (237)	0,33 (4,3)	-0,92 (2,6)	2,76 (0,000)	132	106	2,89 (0,000)
1994 (248)	0,06 (3,7)	-0,22 (2,5)	0,71 (0,238)	130	119	1,24 (0,108)
total (722)	0,33 (4,0)	-0,45 (2,7)	3,10 (0,000)	393	332	3,89 (0,000)

En ce qui concerne la mesure de performance 2, les entreprises de l'échantillon ont été classées en deux groupes selon qu'elles sont censées manipuler leurs résultats à la hausse (groupe 3) ou la baisse (groupe 4) parce que leur résultat théorique est supérieur ou inférieur au résultat net qu'elles ont publié au titre de l'exercice précédent. Les résultats des tableaux 4a et 4b montrent que l'hypothèse de manipulation des accruals afin d'agir sur les résultats comptables est systématiquement validée lorsque l'accrual discrétionnaire est estimé à l'aide du modèle 1, en revanche elle n'est que faiblement validée lorsque l'accrual discrétionnaire est estimé à l'aide du modèle 2. Le test de Student rejette alors systématiquement l'hypothèse, le test de Mann et Whitney ne l'accepte au seuil de 5% que lorsque les données des trois années sont agrégées.

Tableau 4a : Comparaison des accruals discrétionnaires du modèle 1 selon  $\frac{RT_t}{RN_{t-1}} - 1 \geq 0$ 

années	Test de Student			Test de Mann-Whitney		
	M3(%)	M4(%)	t	R3	R4	Z
1992 (200)	2,95 (3,5)	-1,53 (4,2)	8,22 (0,000)	131	70	7,45 (0,000)
1993 (200)	0,37 (3,6)	-2,96 (4,2)	6,01 (0,000)	124	77	5,70 (0,000)
1994 (228)	2,31 (4,1)	-0,56 (4,0)	5,41 (0,000)	139	90	5,56 (0,000)
total (628)	1,89 (3,9)	-1,69 (4,2)	10,88 (0,000)	391	238	10,56 (0,000)

Tableau 4b : Comparaison des accruals discrétionnaires du modèle 2 selon  $\frac{RT_t}{RN_{t-1}} - 1 \geq 0$ 

années	Test de Student			Test de Mann-Whitney		
	M3(%)	M4(%)	t	R3	R4	Z
1992 (237)	0,46 (3,5)	-0,10 (3,5)	1,25 (0,106)	125	112	1,40 (0,080)
1993 (237)	-0,07 (3,7)	-0,55 (3,4)	1,02 (0,154)	125	114	1,22 (0,111)
1994 (248)	0,03 (3,4)	-0,18 (2,9)	0,53 (0,297)	126	123	0,24 (0,403)
total (722)	0,12 (3,5)	-0,26 (3,3)	1,54 (0,062)	374	349	1,62 (0,052)

Dans le but de confirmer les résultats précédents, les critères définis à partir des mesures de performance 1 et 2 ont été croisés afin de définir un groupe 5 constitué d'entreprises censées manipuler leur résultat à la hausse d'une part parce qu'elles réalisent des performances inférieures à celles généralement réalisées et d'autre part parce que leur résultat théorique est inférieur au résultat net qu'elles ont publié l'année précédente. En revanche, les entreprises du groupe 6 sont censées manipuler leur résultat à la baisse à la fois parce qu'elles réalisent des performances supérieures aux performances généralement réalisées et parce qu'elles ont des résultats théoriques supérieurs aux résultats comptables publiés l'année précédente.

Tableau 5a : Comparaison des accruals discrétionnaires du modèle 1 selon

$$\frac{RT_t}{RT_{t-1}} - 1 \geq \text{mé diane et } \frac{RT_t}{RN_{t-1}} - 1 \geq 0$$

années	Test de Student			Test de Mann-Whitney		
	M5 (%)	M6 (%)	t	R5	R6	Z
1992 (144)	3,43 (3,6)	-0,97 (3,9)	6,98 (0,000)	95	50	6,43 (0,000)
1993 (137)	0,49 (4,0)	-3,18 (4,4)	5,37 (0,000)	86	52	4,99 (0,000)
1994 (154)	2,48 (4,4)	-0,17 (2,7)	4,49 (0,000)	95	61	4,69 (0,000)
total (435)	2,16 (4,2)	-1,37 (3,8)	9,22 (0,000)	272	165	8,86 (0,000)

Tableau 5b : Comparaison des accruals discrétionnaires du modèle 2 selon

$$\frac{RT_t}{RT_{t-1}} - 1 \geq \text{mé diane et } \frac{RT_t}{RN_{t-1}} - 1 \geq 0$$

années	Test de Student			Test de Mann-Whitney		
	M5 (%)	M6 (%)	t	R5	R6	Z
1992 (144)	0,94 (3,9)	-0,57 (3,1)	2,49 (0,006)	78	57	3,07 (0,000)
1993 (137)	0,69 (4,2)	-0,99 (2,2)	2,83 (0,000)	72	53	2,99 (0,001)
1994 (154)	0,36 (3,8)	-0,13 (2,2)	0,90 (0,184)	70	62	1,18 (0,121)
total (435)	0,63 (4,0)	-0,48 (2,6)	3,25 (0,000)	216	172	3,91 (0,000)

Les résultats des tableaux 5a et 5b sont sans ambiguïté. Ils valident systématiquement et fortement l'hypothèse testée. Les accruals discrétionnaires moyens des entreprises du groupe 5 sont systématiquement positifs et supérieurs aux accruals discrétionnaires moyens des entreprises du groupe 6, qui sont négatifs.

## **Conclusion**

Cette étude considère que, conformément aux thèses de la théorie comptable positive, les producteurs d'informations comptables sont opportunistes et utilisent les latitudes que leur offrent les réglementations en vigueur pour publier les chiffres comptables qui leur conviennent le mieux. Partant du principe que le résultat comptable résulte d'une part de la confrontation de produits et de charges difficilement manipulables parce qu'ils proviennent d'opérations ayant généré des flux au cours de l'exercice et, d'autre part, de la confrontation de produits et de charges plus aisément manipulables parce qu'ils ne correspondent à aucun flux encaissé ou décaissé durant l'exercice, il s'agit de montrer que les produits et de charges de ce dernier type, dits "accruals", sont manipulés pour permettre la publication de résultats qui atténuent les effets des difficultés durables ou passagères que peuvent rencontrer les entreprises.

Les résultats obtenus valident l'hypothèse de manipulation des accruals dans le but d'agir sur le résultat comptable publié. Il apparaît en effet que les accruals dont le montant dépend de la discrétion des dirigeants sont en moyenne positifs lorsque l'entreprise affiche des performances inférieures à celles généralement réalisées ou lorsqu'elle n'est pas en mesure de produire naturellement un résultat supérieur à celui qu'elle a produit au cours de l'exercice précédent. Dans le cas contraire, ils sont en moyenne négatifs.

Si l'impact des manipulations d'accruals sur le résultat est clairement mis en évidence, cette étude ne répond cependant pas à une question cruciale : quelle sont les motivations de ces manipulations ? S'agit-il d'abuser les utilisateurs des chiffres comptables qui seraient peu attentifs ? S'agit-il de permettre aux dirigeants de maximiser la part de leur rémunération qui est contractuellement indexée sur le résultat comptable de l'entreprise qu'ils dirigent ? Ne s'agit-il que d'un effet induit, l'impact observé sur le résultat n'étant que la conséquence de manipulations dont la motivation est toute autre ? Il faudra probablement encore beaucoup de recherches pour comprendre les effets et motivations des manipulations de ce type.



### **Bibliographie**

- Archibald R.** (1967) - The return to straight-line depreciation : an analysis of a change in accounting method. *Journal of accounting research*, supplement 1967, p. 167-180.
- Ball R.** (1972) - Changes in accounting techniques and stock prices. *Journal of accounting research*, supplement 1972, P. 1-38.
- Bremser W.** (1975) - The earnings characteristics of firms reporting discretionary accounting changes. *The accounting review*, July 1975, p. 563-573.
- Bird F.** (1969) - A note on "The return to straight-line depreciation". *Journal of accounting research*, Autumn 1969, p. 328-331.
- Comiskey E.** (1971) - Market response to changes in depreciation accounting. *The accounting review*, April 1971, P. 279-285.
- Cormier D. & Magnan M.** (1995) - The impact of earnings forecasts on accruals management by IPO firms. *Comptabilité, contrôle, audit*, mars 1995, p. 45-61.
- Cushing B.** (1969) - An empirical study of changes in accounting policy. *Journal of accounting research*, Autumn 1969, p. 196-203.
- Deakin B.** (1980) - Auditor selection, organization control, adverse events and the selection of accounting method for oil exploration. *Quarterly review of economics and business*, Autumn 1980, p. 77-85.
- De Angelo L.** (1986) - Accounting numbers as market valuation substitutes : a study of management buyouts of public stockholders. *The accounting review*, June 1986, p. 400-420.
- De Angelo H., De Angelo L. & Skinner D.** (1994) - Accounting choices in troubled companies. *Journal of accounting and economics*, March 1994, p. 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*, March 1994, p. 3-42.
- Dechow P., Sloan R. & Sweeney A.** (1995) - Detecting earnings management. *The accounting review*, April 1995, p. 193-225.
- Defond M. & Jiambalvo J.** (1994) - Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of accounting and economics*, March 1994, p. 145-174.

**Gaver J., Gaver K. & Austin J.** (1995) - Additional evidence on bonus plans and income management. *Journal of accounting and economics*, September 1995, p. 3-28.

**Healy P.** (1985) - The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, September 1985, p. 85-107.

**Holthausen R., Larcker D. & Sloan R.** (1995) - Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. *Journal of accounting and economics*, September 1995, p. 29-74.

**Jacobsen L.** (1963) - The rise of the profit deferral notion : the concept and practice of optimal measurement. *The accounting review*, April 1963, p. 285-292.

**Jones J.** (1991) - Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, April 1991, p. 193-228.

**Morris R. & Breakwell G.** (1975) - Manipulation of earnings figures in the United Kingdom. *Accounting and business research*, Summer 1975, p. 177-184.

**Myers J.** (1969) - Depreciation manipulation for fun and profit. *Financial analysts journal*, September 1969, p. 47-56.

**Pourciau S.** (1993) - Earnings management and non routine executive changes. *Journal of accounting and economics*, December 1993, p. 317-336.

**Schwartz K.** (1982) - Accounting changes by corporations facing possible insolvency. *Journal of accounting, auditing and finance*, Fall 1982, p. 32-43.

**Walsh P., Craig R. & Clarke F.** (1991). "Big bath accounting" using extraordinary items adjustments : Australian evidence. *Journal of business, finance and accounting*, March 1991, p. 173-189.

## ANNEXE

### Liste des entreprises de l'échantillon

ABCIA	CIE DES ETS MICHELIN MICHELIN
ACIAL	CIE GLE DE BATIMENT ET DE CONSTRUCTION
AFE	CIE INDUSTRIELLE ET FINANCIERE D'ENTREPRISES
AIRFEU	CIE MAROCAINE
ALCATEL ALSTHOM	CIE NATIONALE DE NAVIGATION
ALGECO	CIE PARISIENNE DE CHAUFFAGE URBAIN
ALLEVARD	CIE PLASTIC OMNIUM
ALTRAN TECHNOLOGIES (SA)	CIE SAUPIQUET
ARUS	CLARINS
AT & T BARPHONE	CLUB MEDITERRANEE
AVENIR HAVAS MEDIA AVENIR FRANCE	COBRA SA
CIE DES CRISTALLERIES DE BACCARAT	COGIFER
BAZAR HOTEL DE VILLE	COLAS
BENETEAU	COMPAGNIE DES SIGNAUX
BERGER SA	COMPAGNIE OPTORG
BERGER-LEVRAULT	CONSTRUCTIONS INDUS. MEDITERRANEE
BIS (SA)	CONTINENTALE EQUIPEMENTS ELECTRIQUES
BP FRANCE	COPAREX INTERNATIONAL
BRIOCHES PASQUIER	COSTIMEX
BURELLE SA	CREEKS
C M M INDUSTRIES	CROMETAL (SA)
C.E.A. INDUSTRIE	DASSAULT AVIATION
C.E.P. COMMUNICATION	DE DIETRICH ET CIE
CASCADES S.A.	DEGREMONT
CASINO GUICHARD PERRACHON	DESQUENNE ET GIRAL
CENTENAIRE BLANZY	DEVANLAY S.A.
CERMEX	DEVEAUX SA
CFPI	DEVERNOIS SA
CIE GENERALE DES EAUX	DIDOT BOTTIN
CIE GENERALE DE GEOPHYSIQUE	DISTRIBORG
CHARGEURS S.A	DOLLFUS MIEG ET COMPAGNIE
CIE CHAMBON	DYNACTION
CIE DES CAOUTCHOUCS DE PADANG	ECCO (STE)
CIE DES GAZ DE PETROLE PRIMAGAZ	ECCO TRAVAIL TEMPORAIRE
CIE DES IMMEUBLES DE LA PLAINE MONCEAU	EDITIONS QUO-VADIS SA
CIE DES MACHINES BULL	EIFFAGE
CIE DES SALINS DU MIDI	ELM LEBLANC
C.M.D	ENTREPRISE INDUSTRIELLE - CVB
CIE ETABLISSEMENT THERMAL VICHY	ENTREPRISE JEAN LEFEBVRE

## ANNEXE (suite)

COFIXEL	ENTREPRISE RAZEL FRERES
CIE FINANCIERE GEO.	EQUIPTS & COMPOSANTS INDUSTRIE AUTOMOBILE
CIE FRANCAISE DES ETS GAILLARD RONDINO	ERIDANIA BEGHIN SAY
CIE FRANCAISE DES FERRAILLES	ESSO SAF
CIE GENERALE CALBERSON CALBERSON FRANCE	ETABLISSEMENTS ARBEL
CIE GENERALE D'ENTREPRISES AUTOMOBILES	ETS DEVILLE
CIE GENERALE DE PACKAGING	ETS SCHAEFFER ET CIE
ETS TEISSEIRE FRANCE SA	MATUSSIÈRE ET FOREST SA
ETS TERRAILLON SA	MECADYNE
ETS UNILOG S.A	METAL DEPLOYE S.A
SERIBO	METALEUROP SA
EURO RSCG WORLDWIDE	MICHEL THIERRY SA
EUROPE 1 COMMUNICATION	MINES DE KALI SAINTE THERESE
EXPAND SA	MONOPRIX SA
FICHET BAUCHE	MRM
FILIPACCHI MEDIAS	MUSEE GREVIN
FININFO	N R J
FORGES STEPHANOISES	NICOLAS SCHLUMBERGER ET CIE
FORGEVAL	NORD EST
FROMAGERIES BEL	OMNIUM DE GESTION & FINANCEMEN
G.P.R.I.	PERNOD RICARD
GASCOGNE SA	PEUGEOT (SA)
GAUMONT	PFG POMPES FUNEBRES GENERALES
GERARD PASQUIER INTERNATIONAL	PRECIA SA
GIRODET SA	PREDAUT PAUL SA
GLM SA	PRIMISTERES REYNOIRD
GO SPORT SA	PRODEF
GRAND BAZAR DE LYON	PUBLICIS
GRANDS MOULINS DE STRASBOURG	RALLYE
GRAVOGRAPH INDUSTRIE	REXEL
GROUPE ANDRE SA	ROULEAU-GUICHARD SA
GROUPE DANONE	ROUSSEL UCLAF
GROUPE DE LA CITE	S.A GUYOMARC'H ALIMENTAIRE
GTM-ENTREPOSE	S.A PORCHER
GUILBERT SA	S.A. GEL 2000
HIT	S.C.R.
IMETAL	SA "PROMODES"
C.G.I.P	SA ACTIMUT
INGENICO	SA ALBERT
INSTALLUX SA	SA BIJOUX ALTESSE
INTERNATIONAL METAL SERVICE	SA CEGID
	SA DES GALERIES LAFAYETTE

## ANNEXE (suite)

INTERTECHNIQUE  
JACQUES BOGART  
JULLIEN ET CIE  
L'OREAL  
L.V.M.H.  
LA BROSSE ET DUPONT  
LA GRANDE MAISON DE BLANC  
LA RADIO-TECHNIQUE  
LABINAL  
LABORATOIRES DOLISOS  
LAURENT BOUILLET S.A.  
LE BOURGET  
LES COMPTOIRS MODERNES  
LES PISCINES DESJOYAUX  
LYONNAISE DES EAUX  
MANITOU  
MANOUKIAN ALAIN SA  
MARIE BRIZARD ET ROGER INTERNATIONAL  
SAINT GOBAIN (CIE DE)  
SAINT RAPHAEL  
SAUVAGEAU COMMERCE SOUDURE  
SCAC DELMAS-VIELJEUX SDV  
SCOA  
SERVICES ET TRANSPORTS  
SIACO  
SIBILLE SA  
SIDEL  
SIDERGIE SA  
SIMMONDS S.A.  
SITA  
SOCIETE DES CIMENTS FRANCAIS  
SOCIETE FRANCAISE DE SIGNALISATION  
SILEC  
SODEXHO  
SOUDURE AUTOGENE FRANCAISE  
SA. EXPLOSIFS ET PDTS CHIMIQUES  
S.A FRANCO INTERNATIONALE DE COMMERCE  
SACI  
STE BOLLORE TECHNOLOGIES  
STE CHRISTIAN DALLOZ  
STE D'OXYGENE ACETYLENE EXTREME -ORIENT  
STE DE LA RUE IMPERIALE DE LYON  
SA DOCKS DE FRANCE  
SA DUCROS SERVICES RAPIDES  
SA GUYENNE & GASCOGNE  
SA HENRI MAIRE  
SA IMMOBILIERE DU CASINO  
SA LECTRA SYSTEMES  
SA LEGRAND  
SA LEGRIS INDUSTRIES  
SA MACC  
SAMSE SA  
SA MECELEC  
SA PAPETERIES CLAIREFONTAINE  
SA SUPERVOX HOLDING  
SA TIPIAK  
SA VM MATERIAUX  
SAGA SA  
SAGEM  
STE GENERALE DES PAPETERIES DU LIMOUSIN  
STE GEVELOT SA  
STE HUTCHINSON  
STE INTERN. DES PLANTATIONS D'HEVEAS  
STE LA SOIE  
STE LOCAMION  
STE ROCAMAT  
STE SOFITAM  
STE SUCRIERE DE PITHIVIERS LE VIEIL  
STE TOURISTIQUE DU MONT BLANC  
STRAFOR FACOM  
SUPRA  
SYNTHELABO  
TAITTINGER  
THERMADOR HOLDING  
THOMSON CSF  
THOMSON S.A  
TIVOLY SA  
TRANSPORTS CITRAM  
TROUVAY & CAUVIN  
V.E.V  
VALEO  
VALLOUREC  
VIA - GENERALE TRANSPORT ET INDUST  
VICAT  
VIRBAC SA

**ANNEXE (suite)**

STE DELTA PROTECTION

STE DES CAVES DE ROQUEFORT

STE DES HOTELS ET CASINO DE DEAUVILLE

STE DU LOUVRE GROUPE DU LOUVRE

STE EUROPEENNE DE PROPULSION

STE GAUTIER FRANCE

VULCANIC SA

WAELES SA

ZODIAC

ZUBER LAEDERICH