

La gestion des données comptables : *une revue de la littérature*

Hervé STOLOWY*, Gaétan BRETON**

Résumé

La gestion des données comptables a fait l'objet de recherches, discussions et même controverses dans plusieurs pays, comme les États-Unis, le Canada, le Royaume-Uni, l'Australie et la France. L'objectif de cet article est de réaliser une revue de la littérature conduisant à une proposition de cadre conceptuel permettant la classification des différentes formes de gestion des données comptables. Ce cadre est fondé sur le désir d'influencer les possibilités de transferts de richesse entre les différents *stakeholders*, qui se matérialisent à deux niveaux : le bénéfice par action et le ratio dettes/capitaux propres. La littérature sur ce sujet est extrêmement riche. Cependant, plusieurs domaines mériteraient de faire l'objet de recherches complémentaires.

MOTS CLÉS. – GESTION DES DONNÉES COMPTABLES – GESTION DES RÉSULTATS – LISSAGE DES RÉSULTATS – NETTOYAGE DES COMPTES – COMPTABILITÉ CRÉATIVE.

Abstract : A literature review on accounts manipulation

Accounts manipulation has been a matter of research, discussion and even controversy, in several countries such as the USA, Canada, the UK, Australia and France. The objective of this paper is to present a detailed literature review and propose a conceptual framework for accounts manipulation. This framework is based on the desire to influence the possibilities of transfer of wealth between the different stakeholders. In practice, the target of the manipulation would be : the earnings per share and the debt/equity ratio. The literature on this topic is extremely rich but several directions for future research still exist.

KEYWORDS. – ACCOUNTS MANIPULATION – EARNINGS MANAGEMENT – INCOME SMOOTHING – BIG BATH ACCOUNTING – CREATIVE ACCOUNTING.

Remerciements : Hervé Stollowy aimerait exprimer sa gratitude pour le soutien financier fourni par la Direction de la recherche du Groupe HEC (projet A 0013). Les auteurs remercient également Segun Wallace et Joshua Ronen, ainsi que les deux évaluateurs anonymes, pour leurs remarques. Finalement, les auteurs tiennent également à remercier pour leurs commentaires les participants des séminaires et congrès suivants : « Faire de la recherche en comptabilité financière » organisé par la Fnege (mars 2000), EAA (Munich, avril 2000), Groupe HEC (décembre 2000), Laboratoire de finance de l'Institut de recherche en gestion de l'école supérieure des affaires (université Paris-Val-de-Marne, février 2002) et Centre de recherche en contrôle et comptabilité internationale (CRECCI) de l'université de Bordeaux IV (mai 2002).

Correspondance : Hervé STOLOWY
Groupe HEC
Département comptabilité –
contrôle de gestion
1, rue de la Libération
78351 Jouy-en-Josas Cedex, France
E-mail : stollowy@hec.fr

* Groupe HEC – France. ** Université du Québec à Montréal, Canada.

Introduction

Les entreprises se livrent depuis fort longtemps à une gestion des données comptables que la littérature a qualifiée de plusieurs manières : gestion des résultats (*earnings management*), lissage des résultats (*income smoothing*), nettoyage des comptes (*big bath accounting*), habillage des comptes (*window dressing*) et comptabilité créative (*creative accounting*). Le présent article a pour objectif de réaliser une revue de littérature conduisant à une proposition de cadre conceptuel permettant la classification des différentes formes de gestion des données comptables.

Pour les besoins de notre recherche, toutes les formes de gestion ont été regroupées sous un seul titre : la gestion des données comptables (GDC, dans la suite de cet article). Cette approche se distingue des revues de la littérature existantes (Imhoff, 1977 ; Ronen *et al.*, 1977 ; Ronen et Sadan, 1981 ; Buckmaster, 1992, 1997 ; Healy et Wahlen, 1999 ; Jeanjean, 2001 ; Fields, Lys et Vincent, 2001) qui se sont généralement limitées à un seul aspect de la gestion des données comptables : le lissage des résultats, la gestion des résultats ou les choix comptables, ce qui rendait difficile le développement d'une description complète du phénomène.

Au-delà de la théorie de l'efficience des marchés, la théorie financière s'est élargie à l'exploration de nouveaux domaines. Shefrin (2000) propose ainsi de nouveaux concepts pour analyser le comportement des acteurs du marché et expliquer la gestion des données comptables. Si, selon son hypothèse, les acteurs du marché ne manifestent pas ce qu'on a l'habitude d'appeler un comportement rationnel, cela veut dire qu'il est possible de les induire en erreur, ce qui ouvre une voie pour la manipulation. Selon la théorie financière behavioriste¹, puisque la GDC peut se révéler efficace, il n'y a aucune raison de croire que la firme ne cherche pas à en profiter, en l'intégrant dans sa stratégie de financement.

Intégrant les acquis de la théorie positive de la comptabilité, à laquelle nous ajoutons la théorie du comportement non rationnel² développée par Shefrin (2000) et la possibilité d'influencer les investisseurs, nous avons construit un modèle qui permet d'expliquer et de classer les différentes formes de GDC telles qu'elles sont décrites dans la littérature existante. En effet, dans la plupart des cas, c'est le désir d'influencer la perception, par les acteurs du marché, du risque de transfert de richesses, associé à une entreprise, qui pousse à effectuer de la gestion des données comptables. En tenant compte de ceci, notre modèle divise ce risque en deux composantes, comme les agents le perçoivent. La première est liée aux variations du rendement, tel qu'on le mesure par le bénéfice par action (BPA). La seconde est liée au risque associé à la structure financière de l'entreprise, tel qu'on le mesure par le ratio « dettes/capitaux propres ». Notre cadre classe les différentes formes de GDC par rapport à ces deux aspects du risque.

Nous sommes actuellement dans un contexte où la gestion des données comptables est lourdement critiquée. Par exemple, dans son discours du 28 septembre 1998 intitulé « The Numbers Game » (« Le jeu des chiffres »), Arthur Levitt, un ancien président de la SEC, a attaqué les pratiques de gestion et lissage des résultats dans certaines sociétés cotées (Loomis, 1999). Avec l'affaire Enron, la question de la gestion des données comptables occupe le devant de la scène de l'actualité américaine.

Une définition et une description du phénomène de gestion des données comptables (§ 1) permettront de mieux cerner les acteurs de cette gestion et surtout leurs motivations (§ 2). Les techniques et

les domaines de recherche (§ 3) ont été largement explorés mais il existe tout de même des orientations possibles pour de futurs travaux de recherche (§ 4).

1. Définitions et conséquences de la gestion des données comptables

Plusieurs définitions concernant les différents aspects de la gestion des données comptables sont proposées dans la littérature existante. Dans ce paragraphe, nous en examinons quelques-unes, et nous explorons les conséquences de la GDC.

1.1. Gestion des données comptables et efficience des marchés

Les recherches sur la gestion des bénéfices se font dans un contexte d'efficience des marchés bien qu'elles en soient la négation. Dans une perspective d'efficience *ex ante*, comme le propose Fama (1970), la gestion des données comptables est peine perdue. L'investisseur connaît les « vraies » données et les interprète correctement. Une telle gestion, si elle fonctionne, devient, à tout le moins, une anomalie du marché.

Dans une perspective d'efficience *ex post* (Breton et Schatt, 2000), la gestion des données comptables peut avoir plus ou moins de succès compte tenu du degré d'efficience atteint par le marché et dans le secteur où la firme œuvre.

Pour notre part, nous ne prenons aucun parti dans la question de l'efficience, mais nous voulons reconnaître les descriptions alternatives du fonctionnement des marchés des capitaux qui reconnaissent l'humanité de l'investisseur. Ces approches semblent souvent mieux adaptées pour expliquer des tentatives de modifier les perceptions des agents et la réussite de ces tentatives.

1.2. Une définition behavioriste de la gestion des données comptables

Comme le suggère son nom, la finance behavioriste traite principalement des aspects psychologiques du comportement des acteurs du marché. Cette théorie tient compte de comportements définis depuis longtemps par la psychologie, mais largement ignorés dans le domaine classique de la finance. L'heuristique, par exemple, est l'ensemble d'habitudes que les gens développent au cours de leur travail : ainsi, nous tirons fréquemment des conclusions sur la base d'un nombre insuffisant d'occurrences (*anchoring*). Souvent aussi, la façon dont une question est présentée en déterminera la réponse (*framing*) (voir Shefrin, 2000, pour des développements sur ces comportements).

1.3. La fixation fonctionnelle

La fixation fonctionnelle est largement décrite dans la littérature. Selon Foster (1986), c'est la tendance à accepter des chiffres comptables sans se poser de questions, surtout le chiffre du résultat, auquel on attribue des pouvoirs quasi magiques. Cette fixation fonctionnelle s'adapte parfaitement aux catégories de la finance behavioriste. En conséquence, les acteurs du marché peuvent même ne pas

tenir compte de la méthode de calcul utilisée pour produire les informations comptables. Il est alors possible d'induire en erreur les investisseurs, et dans de telles circonstances la GDC pourrait donner des fruits (alors que dans le cadre d'un marché efficient, elle ne servirait à rien).

1.4. Définition de la gestion des données comptables

Bien que la comptabilité d'engagements³ se distingue de la comptabilité de trésorerie par le choix du moment de l'enregistrement des produits et charges, la différence entre les deux méthodes doit être inexistante sur la durée de vie entière d'une entreprise. À long terme, les résultats donnent une explication tout à fait satisfaisante du rendement (Degeorge *et al.*, 1999 ; Lamont, 1998). En revanche, à court terme, la liaison entre les produits et les charges (*matching*) crée des écarts. La gestion des données comptables, dans la mesure où elle ne constitue pas une fraude, représente un mode de traitement de cet écart : elle fait en général entrer les produits dans l'exercice qui en a le plus besoin, tout en éloignant les charges. Il s'agit essentiellement d'un jeu, où l'entreprise espère que les bénéfices ultérieurs seront suffisants pour couvrir les charges différées. Du point de vue technique, les différentes formes de GDC sont par leur substance une affaire de période (*timing*). En conséquence, comme le soulignent Dechow et Skinner (2000), ces pratiques sont étroitement liées au principe même de la comptabilité d'engagements.

Copeland (1968) utilise le terme de « manipulation » et la définit comme une certaine capacité à augmenter ou à réduire à volonté le résultat net publié. Toutefois, il reconnaît implicitement que le terme « manipulation » comporte plusieurs sens, et admet que les « maximisateurs », « minimisateurs » et autres « manipulateurs » ne se comportent pas comme des « lisseurs ». En conséquence, il voit une différence entre la gestion des résultats et le lissage des résultats, en fonction du contexte.

À notre sens, les formes de GDC couvrent un terrain plus large que cette définition. Elles comprennent les pratiques concernant la classification des éléments du compte de résultat, telles qu'elles sont décrites par Barnea *et al.* (1975, 1976) et Ronen et Sadan (1975a, 1981), mais s'étendent aussi au classement des éléments du bilan, beaucoup moins souvent examiné par les chercheurs (Black *et al.*, 1998). En fait, ces dernières pratiques représentent actuellement un phénomène plus important qu'à l'époque où Copeland a publié ses recherches. De plus, les motivations des « manipulateurs » et le moment choisi pour la GDC sont également des facteurs à prendre en compte.

Dans tous les cas de GDC, on retrouve certaines caractéristiques communes. Bien sûr, toute GDC modifie des chiffres comptables, même si les raisons peuvent varier d'un groupe d'acteurs à l'autre. La GDC se fonde toujours sur une conception de la comptabilité en tant qu'instrument de la stratégie générale de l'entreprise ou de ses dirigeants, et l'hypothèse sous-jacente est que les différentes formes de GDC effectuées auront tendance à augmenter ou déplacer les possibilités de transfert de richesses.

L'expression « comptabilité créative » a été développée surtout par des praticiens de la comptabilité, et par les personnes qui rapportent et commentent les activités du marché (les journalistes). Leur inquiétude résulte non pas d'une théorie, mais de leurs observations du marché. Ils ont compris que la motivation derrière la comptabilité créative est le désir d'induire des investisseurs en erreur, en leur présentant ce qu'ils ont envie de voir (par exemple, des bénéfices en croissance constante). Visiblement, le terme « comptabilité créative » est d'usage général, prenant sa source dans des travaux de journalistes comme Griffiths (1986, 1995) ou Jameson (1988), qui parlent de « la manipulation, la supercherie et la désinformation », Smith (1992), un analyste financier qui mentionne « la prestidigitation comptable » et Pijper (1994), un expert-comptable qui commente les premiers succès et

échecs de l'ASB (*Accounting Standards Board*). Mathews et Perera (1996) associent à la comptabilité créative des activités telles que le « trucage des comptes », la « comptabilité esthétique » et la « comptabilité de façade » (« l'habillage des comptes »).

1.4.1. INTERPRÉTATIONS ET FRAUDE

La gestion des données comptables est-elle légale ? Dans la plupart des pays, les principes comptables généralement reconnus laissent un certain espace à l'interprétation. Une interprétation légale peut rester fidèle à l'esprit de la norme, ou au contraire être « tirée par les cheveux », tout en restant dans les limites de la loi. Elle peut être erronée, mais jamais frauduleuse.

En effet, la fraude résulte d'un acte illégal. Dans le cadre des états financiers, par exemple, la fabrication de fausses factures constitue une fraude, alors que, dans les pays anglo-américains, le classement de ventes en consignation en chiffre d'affaires serait généralement considéré comme une erreur, qui peut être de bonne ou de mauvaise foi. (Précisons à cet égard qu'en France il s'agirait du délit de présentation de comptes annuels ne donnant pas une image fidèle.) La différence entre fraude et erreur n'est pas évidente pour tout le monde. Pour la commission d'enquête sur les déclarations comptables frauduleuses créée aux États-Unis, la fraude est définie comme tout acte qui rend les états financiers « significativement trompeurs ». Dans son classement des comportements frauduleux, Merchant (1987, cité par Belkaoui, 1989) définit ce qui, à notre sens, a le caractère d'une véritable fraude : la falsification ou la modification de documents, la suppression d'opérations dans les archives, l'enregistrement d'opérations faussées ou la dissimulation de données importantes. De plus, il cite des éléments correspondant à notre définition de la GDC, principalement des aspects relatifs à l'interprétation des normes. Brown (1999), après une analyse de la différence entre la gestion des résultats et la fraude comptable, conclut que la différence entre les deux tient souvent à peu de choses.

La gestion des données comptables survient lorsqu'on a le choix entre plusieurs procédures comptables et la possibilité d'interpréter les règles. Le fait de se conformer aux normes ne garantit pas en soi que les états financiers fournissent une présentation sincère de la position de l'entreprise. Shah (1996) a proposé un nouveau concept, celui de la « conformité créative » (*creative compliance*), terme qui décrit la capacité de la comptabilité créative à rester dans les limites de la loi, tout en en déformant l'esprit ; d'où la nécessité de faire appel à un auditeur. La conformité créative englobe la participation des banquiers, qui ont tendance à proposer de nouveaux schémas de financement se situant à la frontière de la loi, et celle des avocats, qui vérifieront la légalité d'un tel schéma.

1.4.2. OPÉRATIONS « SUR MESURE »

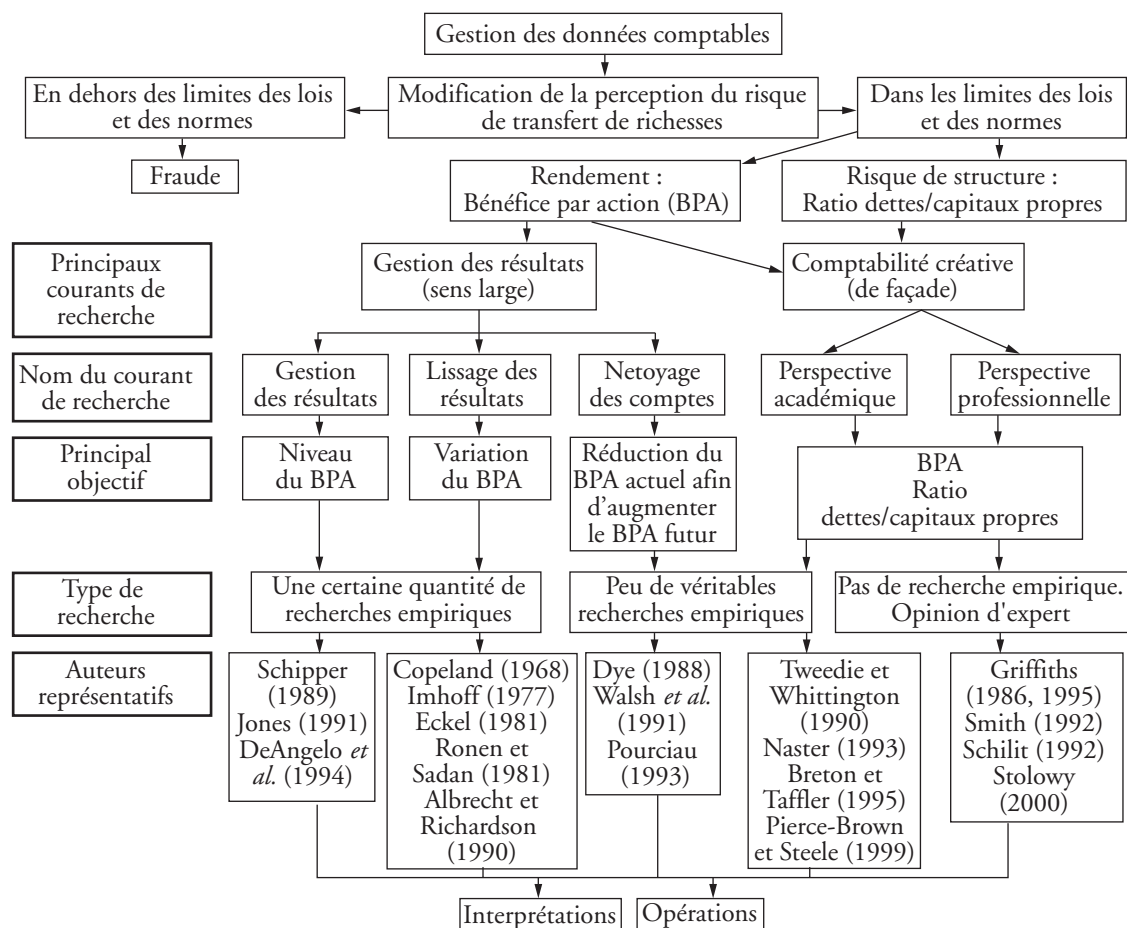
La façon dont une entreprise comptabilise une opération dépendra de la forme de cette opération. En conséquence, si l'entreprise a la possibilité de conférer à une opération, dès sa conception, une forme spécifique, les mouvements qui en résultent pourront être enregistrés d'une manière qui convient à l'entreprise. C'est ce que Healy et Wahlen (1999) ont appelé la « structuration des opérations ». Par exemple, dans les pays qui exigent l'inscription à l'actif d'un bien détenu en crédit-bail, si certaines conditions sont remplies, une rédaction « adéquate » du contrat permettra de ne pas remplir les conditions de « capitalisation ».

La littérature a identifié plusieurs possibilités de ce genre : les filiales structurées pour ne pas être légalement incluses dans le périmètre de consolidation (Breton et Taffler, 1995), les achats purs et simples de société déguisés en fusions, etc. La seule condition requise pour bénéficier de ces situations est celle de pouvoir prévoir la forme légale de l'opération.

1.4.3. PROPOSITION DE DÉFINITION

En résumé, nous définissons la gestion des données comptables comme l'exploitation de la discrétion laissée aux dirigeants en matière de choix comptables ou de structuration des opérations, dans le but de générer une modification du risque de transfert de richesses associé à l'entreprise, tel que ce risque est perçu en pratique par le marché. Dans de tels cas, la situation financière et les résultats ne sont pas présentés sincèrement, et cela laisse supposer que le bénéfice publié n'indiquera pas la capacité à long terme de l'entreprise de générer des bénéfices. Cette définition est résumée dans la figure 1.

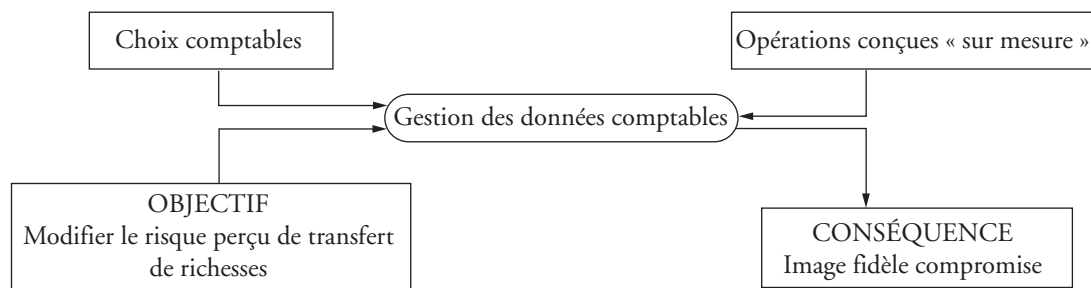
Figure 1
Cadre conceptuel pour la classification des différentes formes de gestion des données comptables



1.5. Un cadre pour comprendre la gestion des données comptables

Le principe fondamental sur lequel repose notre cadre est le suivant : l'objectif de la publication d'informations financières est de réduire le coût du financement des projets de l'entreprise. Or cette réduction dépend des risques de transfert de richesses tels qu'ils sont perçus par les agents dans le marché. Les moyens pratiques d'opérer ces transferts passent notamment par les résultats et l'équilibre entre les dettes et les capitaux propres. En conséquence, le but de la GDC est de modifier ces deux mesures : la variation du résultat par action et le rapport dettes/capitaux propres. On peut modifier le résultat par action de deux façons : soit en y ajoutant ou enlevant certains produits et certaines charges (c'est la modification du résultat net), soit en transférant une rubrique en amont ou en aval du résultat qui sert de base de calcul pour le résultat par action (c'est la gestion par classification). Quant au rapport des dettes aux capitaux propres, il est possible de le modifier en augmentant le bénéfice ou en dissimulant certains financements par le moyen de dispositifs générant des engagements hors bilan. La figure 2 présente notre cadre pour comprendre la GDC.

Figure 2
Définition de la gestion des données comptables



1.6. Objectifs de la gestion des données comptables

La direction d'une société peut gérer ses résultats de façon artificielle, afin d'arriver à un chiffre qui correspond à une idée préconçue des résultats « prévus » (par exemple, les prévisions des analystes, les estimations déjà émises par la direction, ou bien la continuation d'une tendance dans l'évolution des bénéfices) (Fern *et al.*, 1994). Les dirigeants prennent de telles mesures afin d'influencer la façon dont les investisseurs voient leur entreprise (Degeorge *et al.*, 1999). Kellog et Kellog (1991), examinant cette situation, identifient deux motivations principales pour la gestion des résultats : le désir d'encourager les investisseurs à acheter les actions de la société et le désir d'augmenter la valeur de marché de ces actions.

Dans une étude purement théorique, Dye (1988) présente la gestion des résultats comme la conséquence logique d'une situation où les dirigeants profitent d'une asymétrie d'informations vis-à-vis des actionnaires. Cette idée se trouve également au cœur de la définition donnée par Scott (1997). Toutefois, Dye contribue au débat par au moins deux nouvelles considérations. Premièrement, on a recours à la gestion des résultats afin d'augmenter la rémunération des dirigeants, et on peut donc supposer que les investisseurs prennent cette possibilité en compte. Deuxièmement, les actionnaires

actuels souhaitent voir le marché attribuer une valeur plus élevée à l'entreprise. Il existe donc un potentiel de transfert de richesse des nouveaux actionnaires vers les anciens, et cela crée une demande externe pour la gestion des résultats (Schipper, 1989). Les différents objectifs de la gestion des données comptables peuvent être synthétisés (tableau 1).

Tableau 1
Objectifs de la gestion des données comptables et leurs contextes⁴

OBJECTIFS	CONTEXTES (EXEMPLES)
Minimisation des coûts politiques	Enquêtes ou surveillance par des organismes de réglementation (Jones, 1991 ; Rayburn et Lenway, 1992 : US International Trade Commission ; Cahan, 1992 : division anti-trust du ministère américain de la Justice ; Key, 1997 : industrie de la télévision câblée dans des périodes de surveillance par le Congrès ; Han et Wang, 1998 ; Makar et Pervaiz, 1998 : enquêtes anti-trust ; Lim et Matolcsy, 1999 ; Magnan <i>et al.</i> , 1999 : enquêtes anti-dumping)
	Réglementation environnementale (Cahan <i>et al.</i> , 1997 ; Labelle et Thibault, 1998)
	Minimisation de l'impôt (Warfield et Linsmeir, 1992 ; Boynton <i>et al.</i> , 1992 ; Guenther, 1994 ; Maydew, 1997)
	Négociation avec des tiers : contrats de travail (Liberty et Zimmerman, 1986)
	Réglementations spécifiques (Mensah <i>et al.</i> , 1994 ; Ahmed <i>et al.</i> , 1999)
Minimisation des coûts de financement	Introductions en Bourse, fusions, LBO (Aharony <i>et al.</i> , 1993 ; Friedlan, 1994 ; Cormier et Magnan, 1995 ; Magnan et Cormier, 1997 ; Teoh <i>et al.</i> , 1998 ; Erickson et Wang, 1999 ; Le Nadant, 1999)
	Renégociations d'emprunts et difficultés financières (DeAngelo <i>et al.</i> , 1994 ; Sweeney, 1994 ; DeFond et Jiambalvo, 1994)
	Contrats de dette, violations contractuelles et restrictions des dividendes (McNichols et Wilson, 1988 ; Press et Weintrop, 1990 ; Healy et Palepu, 1990 ; Beneish et Press, 1993)
	Prise de contrôle (Thauvron, 2000)
Maximisation de la richesse des dirigeants	Optimisation de la prime à court terme (Healy, 1985 ; Clinch et Margliolo, 1993 ; Holthausen <i>et al.</i> , 1995 ; Gaver <i>et al.</i> , 1995)
	Changement de contrôle (DeAngelo, 1986 ; Perry et Williams, 1994 ; DeAngelo, 1988)
	Changements de direction non routiniers (Murphy et Zimmerman, 1993 ; Pourciau, 1993 ; Dechow et Sloan, 1991).

L'objectif du lissage des résultats est clair : il s'agit de produire des bénéfices qui suivent une courbe de croissance régulière. En fait, on peut le considérer comme une forme spécifique de la gestion des résultats. Pour que cette forme de gestion existe, l'entreprise doit nécessairement dégager des bénéfices suffisamment importants pour permettre le prélèvement de provisions qui réguleront les flux selon les besoins. Au fond, le lissage des résultats correspond à une réduction de la variance des bénéfices.

La pratique du lissage des résultats est fondée sur la conviction qu'une progression régulière dans les bénéfices déclarés trompera les participants au marché des capitaux. Cette conviction repose sur une observation non scientifique de la pratique du marché, d'une part, mais également sur la méthode d'estimation du risque. La variation des bénéfices est une des mesures du risque associé à ce bénéfice. Il s'ensuit donc que lorsqu'on diminue cette variation, la perception par le marché du risque associé devrait à son tour être modifiée.

Healy (1985) décrit de la manière suivante une stratégie appelée familièrement « prendre un bain » : quand il n'est pas possible d'atteindre efficacement la limite inférieure de la fourchette servant de base aux primes, il vaut mieux viser aussi bas que possible, pour que le chemin ne soit pas encombré par la suite.

Une des premières études à s'intéresser au concept du « grand bain » comptable est celle de Moore (1973). Moore a observé que les dirigeants fraîchement arrivés dans une entreprise ont tendance à prendre une position très pessimiste sur les valeurs de certaines immobilisations. Il a étudié les choix comptables effectués après un changement de direction et a montré que les modifications de choix comptables interviennent de façon relativement plus fréquente lorsqu'il y a eu changement de direction que dans un échantillon de rapports annuels sélectionnés au hasard. Dans le même esprit, DeFond et Park (1997) montrent que les dirigeants lissent les résultats pour des motifs concernant non seulement la performance actuelle, mais aussi la performance relative future.

Prenant tout cela en compte, notre définition évolue comme suit : la gestion des données comptables consiste en la conception d'une opération, ou le choix d'une norme ou d'une procédure comptable, qui modifiera la façon dont les intervenants dans les marchés perçoivent le risque de transfert de richesses associé à l'entreprise, et fera donc varier la valeur de l'action, des obligations ou des autres transferts. À la suite de telles opérations, les états financiers ne présenteront plus une image fidèle de la situation financière de l'entreprise.

1.7. Opportunisme ou signal ?

Selon Imhoff (1977), les recherches empiriques n'ont fourni aucune indication claire, que le lissage de la courbe des résultats soit favorable ou défavorable à une entreprise ou à ses actionnaires. Ball et Watts (1972), pour leur part, interprètent les conclusions de leurs recherches comme une indication que le marché est efficient en ce qui concerne les techniques de lissage. Pourtant, Gonedes (1972) conteste cette position, et Beidleman (1973) va plus loin, affirmant que le lissage des résultats profite aussi aux investisseurs et aux analystes du marché.

Alors que, depuis longtemps, le lissage des résultats a été considéré comme un acte d'opportunisme par une direction voulant « manipuler » les états financiers, Ronen et Sadan (1980) affirment que le lissage des résultats n'est peut-être pas aussi néfaste. Plus spécifiquement, ils soutiennent que ce lissage peut élargir les capacités des utilisateurs externes pour la prévision des résultats futurs. Dans le même domaine, Wang et Williams (1994) ont montré que, contrairement à l'opinion très répandue qui veut que le lissage des résultats constitue « de la triche » et trompe le lecteur, le lissage enrichit la valeur informationnelle des résultats publiés. Leur étude conforte l'hypothèse selon laquelle les marchés font bon accueil aux résultats « lissés », et les entreprises ayant des évolutions de résultats plus lisses sont censées comporter moins de risques. Ces constatations suggèrent que le lissage des résultats peut bénéficier aux actionnaires actuels mais aussi aux investisseurs potentiels.

Les conclusions de ces recherches nous semblent discutables. En effet, si on est conscient que les chiffres sont artificiellement lissés, le marché n'a pas de raison de préférer les résultats lissés. Dire que le marché aime les résultats lissés revient à dire que le lissage est efficient pour la direction, mais n'est pas dans l'intérêt des investisseurs. Suh (1990) rappelle que le lissage des résultats est souvent vu comme une tentative de duper les actionnaires et les investisseurs. Christensen *et al.* (1999) testent la possibilité que les motivations potentielles *ex ante* de la gestion des résultats réduisent la valeur infor-

mative des résultats déclarés, et leurs constatations soutiennent cette hypothèse. Arya *et al.* (1998), au contraire, suggèrent que les propriétaires peuvent bénéficier de la gestion des résultats.

Par rapport à ces positions contradictoires sur les choix comptables stratégiques, ou le lissage des résultats, les recherches effectuées plus récemment dans le cadre de la théorie de l'agence dans le domaine comptable ont identifié des modèles correspondant aux situations dans lesquelles ces pratiques deviennent un comportement d'équilibre rationnel (Hand, 1989 ; Subramanyam, 1996).

À notre connaissance, peu de recherches publiées sont consacrées aux conséquences de la gestion des données comptables (voir cependant Dechow *et al.*, 1996, et Beneish, 1999). Le domaine est ouvert aux travaux complémentaires. Par ailleurs, il faut rappeler que du point de vue du praticien, la GDC constitue une tricherie, et représente un comportement fondamentalement opportuniste, totalement sans mérite (Smith, 1992). La perspective éthique qui commence à être intégrée dans la formation comptable devrait aussi inclure l'étude de la GDC (DePree et Grant, 1999 ; Cohen *et al.*, 2000).

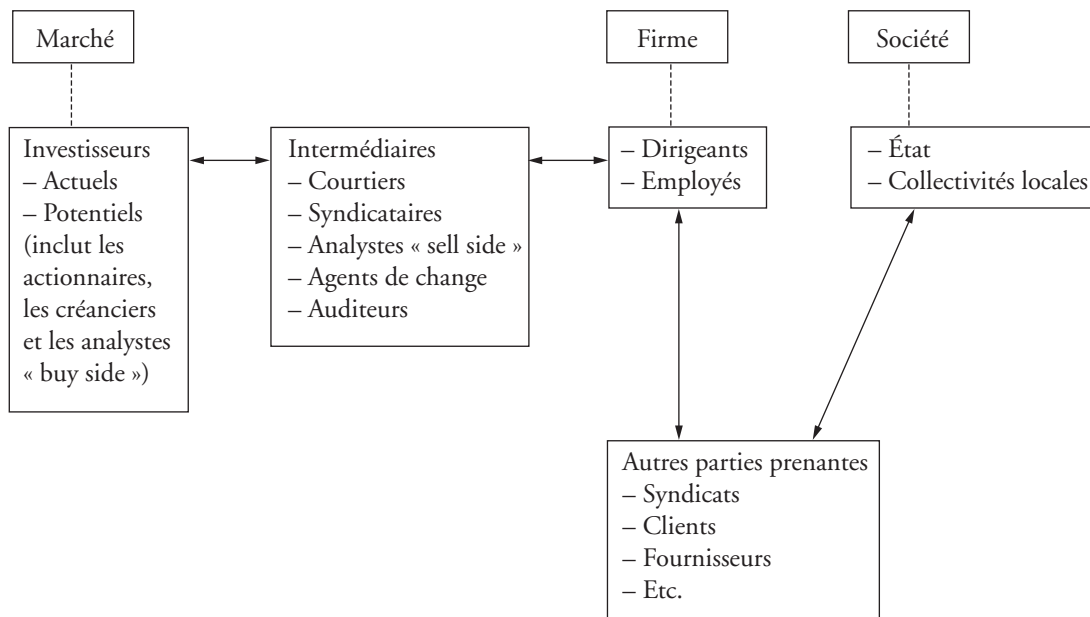
1.8. Aspects sociaux de la gestion des données comptables

Si l'on considère que la raison pour laquelle une entreprise existe est de générer et de distribuer des richesses dans la Société⁵ (Wood, 1990), alors les états financiers sont publiés avant tout pour fournir des renseignements sur cet aspect de son activité. Cependant, lorsque la Société se mêle de la publication d'informations aux actionnaires, c'est parce que l'on croit que la somme linéaire des mesures les plus aptes à bénéficier à chaque actionnaire produit le meilleur résultat pour la Société. Car, dans la logique capitaliste, la surveillance par les actionnaires des entreprises dans lesquelles ils détiennent des participations se fait en réalité pour le bien de la Société. Ainsi, prenant une perspective sociale, la façon dont on produit des comptes pour les actionnaires est importante. Tricher sur les comptes, c'est tromper la Société.

2. Acteurs et motivations

La gestion des données comptables est une activité réservée aux dirigeants de société, même si les autres acteurs dans le domaine influent sur la décision par des dirigeants de réaliser une telle gestion. S'il est possible de construire une théorie de la GDC, ce ne sera pas à partir des techniques utilisées pour la gestion, mais sur la base des besoins, des occasions qui se présentent et des relations entre les différents acteurs ou investisseurs. Comme le montre la figure 3, il y a beaucoup d'acteurs dans le jeu de la GDC.

Figure 3
Les acteurs dans le domaine de la gestion des données comptables



Les investisseurs peuvent se répartir en quatre sous-groupes : les actionnaires actuels et potentiels, et les obligataires actuels et potentiels. Leurs intérêts respectifs sont très variés, et des transferts de richesses peuvent s'opérer entre ces sous-groupes. En conséquence, ils réagissent différemment à la GDC.

Les analystes aussi interviennent dans le domaine. Robb (1998) et Kasznik (1999) ont mené des études qui intègrent le rôle des analystes financiers. Plus précisément, les analystes financiers émettent des recommandations et des prévisions, s'efforçant en général de prévoir les chiffres qui seront présentés, tenant compte de l'effet de la GDC. Les syndicataires fixent le prix des émissions qu'ils vendent, et si les prix sont trop élevés à la suite d'une GDC, ils en profitent.

Les dirigeants peuvent croire ou ne pas croire à l'efficacité du marché. S'ils n'y croient pas, ils essaieront peut-être d'effectuer une GDC. Leurs motivations seraient de réduire le coût du capital, d'augmenter leur propre rémunération, de faire baisser le risque global perçu de l'entreprise, et d'éviter d'être en violation d'une clause restrictive dans un contrat de dette ou de supporter des coûts politiques.

Les auditeurs ont deux objectifs contradictoires. Premièrement, ils souhaitent donner satisfaction à leur client ; mais en même temps, ils veulent éviter un risque trop grand vis-à-vis des tiers. La qualité des auditeurs peut aussi influencer sur le degré de gestion des résultats. Becker *et al.* (1998) se sont intéressés à cette relation et montrent que les clients des cabinets autres que les « Big Six » enregistrent des *accruals*⁶ qui, en termes relatifs, augmentent les produits davantage que les *accruals* comptabilisés par les clients des plus gros cabinets. Bien que les entreprises auditées par les « Big Six » présentent un niveau globalement plus élevé d'*accruals* totaux, Francis *et al.* (1999) trouvent qu'ils ont moins

d'*accruals* discrétionnaires. Cette observation est cohérente avec l'idée que les auditeurs des « Big Six » posent des contraintes à l'utilisation agressive et potentiellement opportuniste des *accruals*. D'ailleurs, DeFond et Subramanyam (1998) ont remarqué que les *accruals* discrétionnaires font en fait baisser les résultats au cours du dernier exercice avant un changement d'auditeur.

La Société s'intéresse à l'optimisation de la répartition des ressources, ce qui nécessite des prix qui reflètent la valeur réelle des produits. Si la GDC est efficiente, alors, comme nous l'avons vu plus haut, il en résulte un problème social dans la mesure où elle peut engendrer une répartition non optimale des ressources.

Nous voyons ainsi que différentes forces exercent une influence sur les comptes, et plus fortement, sur les résultats. Le centre d'intérêt de chaque groupe d'acteurs génère une motivation pour la gestion des chiffres comptables. Un grand nombre d'auteurs ont étudié ces motivations, directement et indirectement (voir en particulier Chalayer, 1994 et 1995). Plusieurs motivations ont été identifiées, des raisons que peuvent avoir les dirigeants de gérer les résultats jusqu'aux raisons propres aux autres acteurs (Merchant et Rockness, 1994). Les principaux travaux effectués dans cette catégorie sont ceux de Watts et Zimmerman (1986), qui proposent une théorie du choix des procédures comptables, prenant en compte certaines motivations de base : la structure du salaire, les clauses restrictives dans les contrats de prêt et les coûts politiques. Enfin, Dye (1988) et Schipper (1989) suggèrent quelques explications pour le comportement de gestion adopté par les actionnaires et même les obligataires. Pour l'instant, à notre connaissance, les travaux n'ont pas encore pris en considération les motivations des autres acteurs concernés. Le tableau 2 ci-après examine les intérêts potentiels de chaque groupe dans la GDC.

Certains de ces groupes risquent aussi de se retrouver perdants à cause de la GDC. Même si Revsine (1991) affirme que tout le monde est gagnant, ce n'est pas toujours vrai. Le tableau 3 (p. 138) illustre le fait que peu d'études portent sur les pertes potentielles pour les différents groupes d'acteurs.

Tableau 2
Gains potentiels attribuables à la gestion des données comptables

ACTEURS	GAINS (TRAVAUX RÉALISÉS)
Dirigeants	Réduction du coût du capital (Watts et Zimmerman, 1986 ; Dechow <i>et al.</i> , 1996)
	Communication de signaux (Ronen et Sadan, 1980)
	Conservation de leurs postes (Fudenberg et Tirole, 1995)
	Gestion de leur propre rémunération (Watts et Zimmerman, 1978 ; Ronen et Sadan, 1981 ; Lambert, 1984 ; Healy, 1985 ; Moses, 1987 ; McNichols et Wilson, 1988 ; Brayshaw et Eldin, 1989 ; Fern <i>et al.</i> , 1994 ; Gaver <i>et al.</i> , 1995 ; Holthausen <i>et al.</i> , 1995 ; Balsam, 1998 ; Guidry <i>et al.</i> , 1999)
	Respect des clauses restrictives des contrats de dettes (Watts et Zimmerman, 1986 ; Sweeney, 1994 ; DeFond et Jiambalvo, 1994 ; DeAngelo <i>et al.</i> , 1994 ; Fern <i>et al.</i> , 1994)
	Examen officiel (Jones, 1991 ; Hall et Stammerjohan, 1997 ; Magnan <i>et al.</i> , 1999)
	Minimisation de l'impôt sur le revenu (Scholes <i>et al.</i> , 1992 ; Guenther, 1994 ; Maydew, 1997 ; Eilifsen <i>et al.</i> , 1999)
	Création d'avantages fiscaux (Hepworth, 1953)
	Réduction du coût des actions dans le cadre d'un rachat de l'entreprise par ses dirigeants (Wu, 1997)
	Amélioration des relations avec les créanciers, les salariés et les investisseurs (Hepworth, 1953 ; Godfrey et Jones, 1999)
	Stabilisation des dividendes (Kasanen <i>et al.</i> , 1996)
	Élimination des coûts politiques (Hall, 1993 ; Fern <i>et al.</i> , 1994)
Actionnaires d'origine	Augmentation de leur richesse (Titman et Trueman, 1986 ; Datar <i>et al.</i> , 1991 ; Aharony <i>et al.</i> , 1993 ; Neill <i>et al.</i> , 1995 ; Friedlan, 1994 ; Teoh <i>et al.</i> , 1998)
Actionnaires avec contrôle	Augmentation de la valeur de leurs actions sur le marché ; maîtrise des réclamations des salariés ; réduction du coût du capital ; réduction du volume des transactions (Dye, 1988 ; Schipper, 1989)
Actionnaires sans contrôle	Augmentation de la valeur de leurs actions sur le marché ; réduction du coût des transactions
Obligataires actuels	Augmentation de la valeur de leurs obligations sur le marché ; maîtrise des réclamations des salariés (Schipper, 1989)
Salariés	Conservation de leurs emplois ; augmentation de leur rémunération (Liberty et Zimmerman, 1986)
Fournisseurs	Fidélisation du client
Clients	Continuité des services ; respect de la garantie
État	Impôts à recouvrer ; existence d'emplois
Banquiers	Remboursement du prêt et paiement des intérêts
Société	Conservation des emplois ; production de richesse

Tableau 3
Pertes potentielles attribuables à la gestion des données comptables

ACTEURS	PERTES (TRAVAUX RÉALISÉS)
Dirigeants	Leur emploi et leur réputation
Actionnaires actuels	La confiance du marché
Actionnaires potentiels	L'augmentation de la valeur détenue par les actionnaires actuels à la suite de la manipulation (Dye, 1988)
Obligataires actuels	Le transfert d'une partie de leur valeur aux actionnaires actuels
Obligataires potentiels	L'augmentation de la valeur détenue par les obligataires actuels à la suite de la manipulation (Schipper, 1989)
Salariés	Leur emploi, après une faillite inattendue
Fournisseurs	De l'argent, après une faillite inattendue
Clients	L'interruption des services ; le non-respect de la garantie
État	Plus d'impôt recouvrable ; chômeurs à prendre en charge
Banquiers	De l'argent, après à une faillite inattendue
Société	Des pertes d'emplois et un gaspillage des ressources

3. Techniques et domaines de recherche

La littérature traitant de la gestion des données comptables n'est pas structurée en fonction des différents types de gestion. En outre, il existe un facteur géographique à prendre en compte dans la typologie. Par exemple, les études américaines se sont développées autour des tests sur le niveau des *accruals* comptabilisés, alors qu'au Royaume-Uni, les études ont généralement pris une approche plus analytique, regardant en détail les états financiers afin de déceler des mauvaises interprétations des normes comptables. Si l'on se réfère à la figure 1 (p. 130), les différents courants de recherche sont identifiés.

3.1. Gestion des résultats

Si l'on regroupe les chercheurs dans le domaine de la gestion des résultats selon leur méthodologie, nous découvrons deux catégories d'articles fondateurs : ceux qui définissent le domaine des recherches, notamment l'étude de Schipper (1989), et ceux qui proposent un modèle (ou affinent un modèle précédent).

En ce qui concerne la méthodologie, beaucoup d'études ultérieures font référence à Jones (1991). En théorie, les résultats diffèrent des flux de trésorerie par les *accruals* ($\text{profit} = \text{cash flow} + \text{accruals}$). Les flux de trésorerie étant considérés comme inaltérables, toute gestion du bénéfice doit donc passer par les *accruals*. Cependant, ces *accruals* varient pendant le cycle normal de l'activité, ce qui pose un

problème : la détermination de la part des *accruals* ayant une relation normale avec le niveau d'activité (les *accruals* non discrétionnaires) et de la part ouverte à la gestion (les *accruals* discrétionnaires). Des travaux publiés avant ceux de Jones ont suggéré que certains postes spécifiques sont davantage susceptibles d'être utilisés pour la gestion des résultats. McNichols et Wilson (1988) n'examinent que l'ajustement de la provision pour créances douteuses. Jones considère que tous les *accruals* (sauf les écritures liées aux impôts) sont susceptibles d'inclure une gestion des résultats. Toutefois, afin de prendre en compte la différence dans le niveau d'activité de l'entreprise, Jones pondère les variations des *accruals* par l'actif total, pour éviter de faire l'hypothèse que le niveau des *accruals* non discrétionnaires est constant. Par ailleurs, les *accruals* discrétionnaires sont définis de manière différente par les nombreux auteurs.

Pour une description plus détaillée et une comparaison des modèles et de leur évolution, il faut se tourner vers Dechow *et al.* (1995), dont l'étude compare l'efficacité de cinq modèles différents concernant la détection de la gestion des résultats. Les caractéristiques de chaque modèle sont présentées, avec leurs points forts et faibles. Il s'agit des modèles de Healy (1985), de DeAngelo (1986), de Jones (1991), d'une version modifiée du modèle de Jones et du modèle de l'industrie. Dechow *et al.* arrivent à la conclusion que le modèle de Jones modifié est le meilleur modèle pour la détection de la gestion des résultats, bien que les résultats donnés par ce modèle restent assez modestes. Cependant, ils observent dans tous les modèles une tendance à interpréter des variations du niveau des *accruals* non discrétionnaires comme une indication de gestion. De plus, le meilleur des cinq modèles n'identifie que 28 % des 35 entreprises montrées du doigt par la SEC comme ayant exagéré leurs résultats. McNichols (2000) classe la conception des recherches concernant la gestion des résultats en trois catégories : les travaux qui utilisent le montant global des *accruals*, tels que ceux décrits par Dechow *et al.* (1995) ou Kang et Sivaramakrishnan (1995), ceux qui utilisent les *accruals* spécifiques, comme McNichols et Wilson (1988), et enfin ceux qui étudient les propriétés statistiques des résultats afin de définir des seuils (DeGeorge *et al.*, 1999).

D'autres études plus récentes affinent le modèle de Jones, augmentant ainsi le degré de sophistication dans la distinction entre les *accruals* discrétionnaires et non discrétionnaires. Par exemple, Teoh *et al.* (1998) proposent de séparer les provisions à long terme et à court terme à cause de leurs comportements différents.

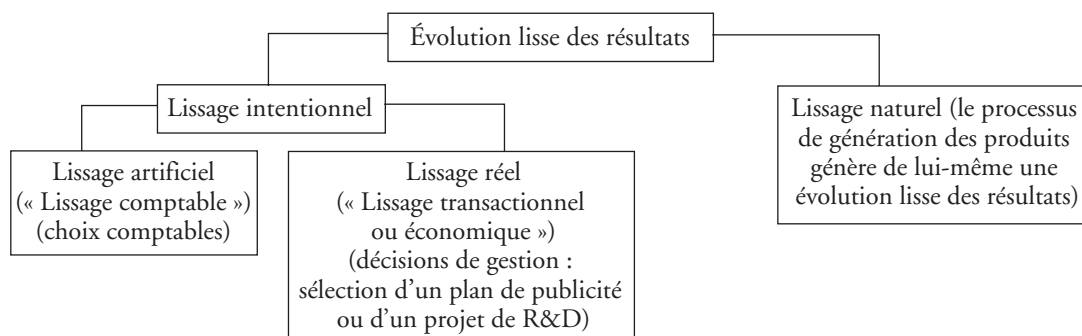
3.2. Lissage des résultats

Peu de théories ont été construites autour du concept de lissage des résultats. Hepworth (1953) a été le premier à proposer l'hypothèse que la direction puisse lisser les résultats, hypothèse reprise plus tard par Gordon (1964). Des allusions plus anciennes ont pourtant été trouvées par Buckmaster (1992, 1997). Depuis, le lissage des résultats a surtout été étudié aux États-Unis (avec quelques travaux publiés aussi au Canada, au Royaume-Uni et en France). Il existe plusieurs revues de la littérature : Ronen *et al.* (1977), qui examinent la motivation pour le lissage, les instruments du lissage, et les problèmes méthodologiques dans les tests ; Imhoff (1977) ; Ronen et Sadan (1981) et Chalayer (1994).

3.2.1. DIFFÉRENTS TYPES DE LISSAGE

Michelson *et al.* (1995) font remarquer que plusieurs études se sont concentrées sur trois questions : l'existence d'un comportement de lissage, les propriétés lissantes d'une variété de techniques comptables, et les conditions dans lesquelles le lissage est efficient (Lev et Kunitzky, 1974). Des études ont également examiné les objectifs du lissage (les motivations des dirigeants), les objets du lissage (résultat d'exploitation, résultat net), les dimensions du lissage (réelles ou artificielles), et les variables du lissage (les produits et charges exceptionnels, les crédits d'impôts) (Ronen et Sadan, 1981). Il existe plusieurs types de lissage (voir figure 4, d'après Koch, 1981, et Eckel, 1981).

Figure 4
Les différents types de lissage des résultats



Dans la littérature, plusieurs auteurs donnent des définitions des deux concepts. Albrecht et Richardson (1990) affirment que Imhoff (1977) était le premier chercheur à essayer de séparer le lissage naturel (causé par les événements économiques) et le lissage intentionnel. Pour Imhoff (1977), il paraît impossible de déterminer si les résultats ont été lissés intentionnellement ou si le lissage résulte d'événements survenant naturellement. Pour le même auteur, l'hypothèse sous-jacente à ces tentatives d'identification des « lisseurs » naturels est la suivante : le niveau des bénéfices dépend, dans une certaine mesure, du niveau des ventes.

3.2.2. OBJETS ET VARIABLES DE LISSAGE

Les études empiriques sur le lissage des résultats montrent que le concept de « résultat » est interprété de différentes façons par les nombreux auteurs : résultat net, résultat par action, résultat (sans précision), résultat ordinaire par action avant éléments extraordinaires, résultat ordinaire avant impôt et éléments extraordinaires, résultat opérationnel, etc.

Les instruments de lissage, également appelés « dispositifs de lissage » (Moses, 1987), sont les variables utilisées par les dirigeants qui essaient de lisser des données comptables spécifiques (Kamin et Ronen, 1978). Selon Copeland (1968), il faut nécessairement qu'une pratique comptable ou une règle de mesure présente certaines possibilités pour servir de dispositif de lissage.

Parmi les variables qui ont fait l'objet d'investigations, on trouve le crédit d'impôt pour investissement (Gordon *et al.*, 1966), la classification des éléments extraordinaires (Ronen et Sadan, 1975a,

1975b ; Gibbins, 1977 ; Godfrey et Jones, 1999), les produits sous la forme des dividendes (Copeland, 1968 ; Copeland et Licastro, 1968), les plus-values et moins-values sur titres (Dopuch et Drake, 1966), les provisions pour retraites, la R&D et les frais de vente et de publicité (Beidleman, 1973 ; Dascher et Malcolm, 1970), le choix entre la comptabilisation à la valeur d'acquisition ou la mise en équivalence (Barefield et Comiskey, 1972), et les changements de méthode d'amortissement, du dégressif au linéaire (Archibald, 1967) (voir également Breton et Chenail, 1997).

Jusqu'à présent, plusieurs études empiriques sur le lissage n'ont examiné qu'une variable de gestion à la fois. Gordon *et al.* (1966) et Copeland et Licastro (1968), cependant, reconnaissent la faiblesse inhérente à cette concentration sur une seule variable. Zmijewski et Hagerman (1981) suggèrent que les sociétés ne choisissent pas leurs procédures comptables individuellement, mais prennent en considération l'effet global sur les résultats de l'ensemble des procédures. À l'inverse, Ma (1988) présume que la difficulté de tester plusieurs variables du lissage simultanément peut expliquer l'absence apparente d'évidence significative de lissage.

3.2.3. DIMENSIONS DU LISSAGE

Les dimensions du lissage sont les méthodes par lesquelles on suppose que le lissage s'accomplit (Kamin et Ronen, 1978 ; Beattie *et al.*, 1994). Barnea *et al.* (1976), Ronen et Sadan (1975a, 1975b, 1976) et Ronen *et al.* (1977) indiquent que le lissage peut se faire à travers plusieurs dimensions :

- Dimension intertemporelle :
 - Lissage par le choix du moment où un événement se produit et/ou sa reconnaissance (calendrier des opérations fixé de façon à réduire la variation du résultat dans le temps).
 - Lissage par la répartition dans le temps (détermination du nombre d'exercices futurs concernés, et de l'impact sur chaque exercice).
- Dimension de classification (réduction de la variance des résultats autres que le résultat net).

Concernant l'évolution des résultats, Imhoff (1981) explique que le modèle utilisé pour mesurer le lissage ou la variation dans les résultats change avec le temps. Une étude fondée sur un modèle à « deux exercices » présume que le chiffre cible pour le résultat est identique au chiffre de l'exercice passé (Copeland et Licastro, 1968). Autrement dit, on mesure le degré de lissage par la magnitude des variations des résultats d'un exercice à l'autre. Les études qui évaluent les résultats selon des tests multi-exercices se fondent sur l'hypothèse que les résultats devraient augmenter de façon constante (lisse) (Gordon *et al.*, 1966). Ils utilisent des modèles exponentiels (Dascher et Malcolm, 1970), des modèles linéaires de séries temporelles (Barefield et Comiskey, 1972), ou la tendance temporelle semi-logarithmique (Beidleman, 1973), entre autres. Dopuch et Watts (1972) suggèrent que les techniques de Box et Jenkins pourraient être utiles pour déterminer quel modèle de lissage doit être utilisé.

3.3. Nettoyage des comptes

Quelques études concernent cette question spécifiquement (comme Healy, 1985, déjà cité précédemment). La comptabilité du « grand bain » (*big bath accounting*) a généralement des liens proches avec le lissage des résultats. Un des défis majeurs dans ce cas est de reconnaître la présence du phénomène. Sans le nommer directement, Pourciau (1993) teste le niveau de gestion des résultats dans les cas de changement non routinier de direction, un événement qui, typiquement, crée un terrain favorable

pour le nettoyage des comptes. Elle observe que le nouveau dirigeant adopte des politiques destinées à réduire les résultats du premier exercice, afin de mieux les augmenter dans les exercices suivants. Ce qui est cohérent avec l'hypothèse du nettoyage des comptes.

Après un « grand bain », les résultats divergent de façon importante des résultats normaux. Un « grand bain » est censé préparer le chemin pour des bénéfices futurs, constants et bien lisses pendant des années. Walsh *et al.* (1991) analysent une série de résultats (39 ans dans les meilleurs cas) pour identifier ceux qui s'écartent de la norme. En dépit d'un échantillon limité (23 entreprises), ils trouvent des indications convaincantes de ces comportements.

3.4. Comptabilité créative

Il existe un double critère de regroupement dans ce domaine : critère géographique, puisque la plupart des études existantes sont britanniques, et critère méthodologique, car ces études se servent d'une méthodologie alternative à l'examen des *accruals*. Au vu du nombre de livres publiés au Royaume-Uni sur la « comptabilité créative », on pourrait facilement croire que ce pays est peut-être le seul à la pratiquer. Blake et Amat (1996) réfutent cette idée. Ils présentent les résultats d'un sondage sur l'étendue de la comptabilité créative en Espagne, tout en suggérant que le modèle comptable utilisé en Europe continentale se prête moins facilement à la GDC que le modèle anglo-saxon.

En France, plusieurs journalistes comparent la comptabilité financière à un art, par exemple : « truquer un bilan » (Bertolus, 1988). D'autres journalistes (Feitz, 1994, notamment) ont conféré des attributs humains à la comptabilité : il faut « nettoyer » et « habiller » les comptes. On peut également les « maquiller ».

Selon Craig et Walsh (1989), des références par les entreprises australiennes aux « pratiques de la comptabilité créative » sont apparues ces dernières années dans la presse financière. Cette inquiétude concernant le calcul des bénéfices publiés est un phénomène qui n'est ni récent, ni réservé exclusivement aux pratiques des entreprises australiennes. On peut aussi inclure dans le groupe de commentateurs qui font des remarques peu flatteuses sur la comptabilité créative Schilit (1993), qui fait aux États-Unis ce que les auteurs mentionnés précédemment (notamment Smith, 1992) ont fait au Royaume-Uni.

Même s'il n'inclut pas de travaux empiriques, Naser (1993) synthétise un grand nombre des recherches effectuées dans ce domaine, et tente de déterminer les causes et les conséquences du phénomène. Les études recensées vont au-delà de l'effet sur les résultats : elles examinent aussi l'impact sur l'effet de levier (le rapport entre les dettes et les capitaux propres, qui exprime aussi le risque structurel de l'entreprise, un élément pas forcément visible pour l'investisseur dans la variation des bénéfices).

Les chercheurs travaillant dans ce courant de recherche effectuent des analyses approfondies des états financiers afin de déceler des applications douteuses des procédures et normes comptables. La qualité de leurs analyses dépend de l'expérience et des connaissances du chercheur, qui doit pouvoir distinguer les pratiques acceptables des pratiques inacceptables. Les résultats de ces études laissent supposer que les comptes font bien l'objet d'une gestion, afin de donner une meilleure image de l'entreprise et de convaincre les investisseurs d'accepter un taux de rendement plus bas (Simpson, 1969).

Tweedie et Whittington (1990), dans une perspective de normalisation, ont étudié certains schémas de la comptabilité créative. Ils ont découvert un grand potentiel, facilité par le manque de précision

dans les normes, pour une mauvaise utilisation des données comptables dans le but de tromper les destinataires. Breton et Taffler (1995), après avoir effectué une expérience en laboratoire, ne trouvent rien qui indique que les analystes prennent en compte l'habillage des comptes dans leurs évaluations des entreprises et corrigent leurs positions en conséquence. Enfin, Pierce-Brown et Steele (1999) ont mené une étude des politiques comptables chez les principales entreprises au Royaume-Uni, analysées par Smith (1992). Ils démontrent que la taille de l'entreprise, le rapport dettes/capitaux propres, l'existence d'un organisme régulateur pour l'industrie et le type d'industrie sont tous de bons indicateurs pour la prévision des choix de politiques comptables.

En pratique, il existe des opérations « réelles » destinées à modeler l'image comptable : par exemple les structures de cantonnement, les véhicules bancaires *ad hoc*, le portage, etc. Stollowy (2000) en fournit une liste relativement détaillée, bien que non exhaustive.

4. Pistes de réflexion et de recherche

Dans cet article, nous avons fait référence à plusieurs domaines où le besoin de travaux complémentaires se fait sentir. Les modèles pour la détection de la gestion des résultats sont à améliorer, les taux d'erreurs de type A et de type B restant assez élevés. Les modèles pour la détection du lissage des résultats peuvent également s'améliorer. Dans les deux cas, les conclusions sont fondées sur des preuves indirectes, qui fonctionnent ainsi : en présence d'une motivation (une enquête spéciale, la structure de la rémunération du PDG, etc.) et de quelques éléments objectifs (le niveau des *accruals*, une variation inférieure au niveau attendu, etc.), on conclura qu'il y a forcément eu gestion des résultats ou lissage des résultats. Il est probable que quelques connaissances en psychologie comportementale et cognitive feraient aussi avancer les recherches. En outre, les recherches qui analysent des postes comptables spécifiques révèlent les limites inhérentes à la définition d'un point de référence artificiel afin de distinguer les pratiques acceptables et non acceptables, sans savoir grand-chose d'autre sur la situation de l'entreprise.

Il serait intéressant de mener une étude associant les deux méthodes. D'abord, on pourrait identifier les entreprises qui gèrent leurs résultats, à partir d'une analyse des *accruals*. Ensuite, on procéderait à un examen des états financiers pour détecter la méthode pratique de gestion.

Les recherches sur la gestion des données comptables devraient mieux intégrer les perspectives du marché. Par exemple, il serait intéressant d'opérer une distinction entre les investisseurs à court terme et à long terme, pour étudier leur comportement par rapport à la gestion des données comptables.

L'hypothèse des signaux est loin d'être prouvée. Par exemple, à notre connaissance, il y a eu peu de recherches concernant les sanctions encourues pour l'émission d'un faux signal. Dans le même esprit, il n'y a pas de recherches portant sur l'exercice suivant. Normalement, si le but de la gestion des résultats est d'indiquer des informations secrètes, les résultats de l'exercice suivant devraient être meilleurs. Il serait intéressant de voir si c'est effectivement le cas.

Comme le montrent les tableaux 2 et 3, il reste beaucoup de possibilités de recherche sur les motivations pour la GDC. On a déjà examiné les motivations des dirigeants de société, mais les motivations des autres acteurs n'ont pas été étudiées en profondeur. Il y aurait également besoin de travaux sur l'impact négatif de la GDC pour les différents acteurs.

Conclusion

L'objectif de cet article était d'examiner une littérature abondante sur les différents aspects de la gestion des données comptables : la gestion des résultats, le lissage des résultats, le nettoyage des comptes et la comptabilité créative. Contrairement à des revues précédentes de cette littérature, nous avons essayé de couvrir tout le domaine de la GDC. Nous avons proposé un cadre conceptuel mettant en association les principales composantes de la GDC, fondé sur le désir des dirigeants de société et des actionnaires actuels d'influencer la perception, par les acteurs du marché, du risque de transfert des richesses lié à l'entreprise. Nous avons tenté également d'expliquer le phénomène de la gestion des données comptables à travers les théories de la finance comportementale, qui présument que les acteurs du marché ne sont pas toujours au courant de toutes les informations disponibles, et que leurs décisions ne sont pas purement rationnelles. Malgré les nombreux écrits déjà publiés sur ce thème, la gestion des données comptables constitue un champ de recherche prometteur où de nouvelles méthodes sont requises pour augmenter les niveaux de détection.

Notes

1. Le *Petit Robert* reconnaît cet anglicisme. Aussi avons-nous préféré l'utiliser, plutôt que de recourir à un terme français approximatif comme « comportemental ».
2. Nous faisons ici référence à la rationalité économique qui veut que le sujet fasse toujours les choix qui optimisent son utilité, et non pas à la rationalité mimétique (Keynes, 2002) qui postule qu'en l'absence d'informations, le sujet sera enclin à adopter le comportement commun.
3. La littérature anglo-américaine fait référence au principe d'*accrual accounting*, que nous avons traduit par comptabilité d'engagements dans cet article. Ce concept peut également être dénommé « comptabilité d'exercice ».
4. Adapté et mis à jour de CORMIER *et al.* (1998).
5. Nous préférons mettre une majuscule à « Société » lorsqu'elle représente l'ensemble des individus d'un pays, par opposition à une société (forme juridique particulière d'une entreprise).
6. Le terme *accruals* est parfois appelé « variables comptables de régularisations » (VCR). Nous avons toutefois préféré conserver le terme anglais. Il s'agit des charges et produits calculés (dotations aux amortissements et provisions, reprises sur provisions), ainsi que des éléments de la variation du besoin en fonds de roulement. La littérature introduit une distinction entre les *accruals* totaux et les *accruals* discrétionnaires. La portion non discrétionnaire des *accruals* est liée au niveau d'activité de la firme alors que la portion discrétionnaire correspond directement à la gestion des données comptables.

Bibliographie

- AHARONY J., LIN C.J., LOEB M.P. (1993), « Initial Public Offerings, Accounting Choices and Earnings Management », *Contemporary Accounting Research*, vol. 10, n° 1, pp. 61-81.
- AHMED A.S., TAKEDA C., THOMAS S. (1999), « Bank Loan Loss Provisions : A Reexamination of Capital Management, Earnings Management and Signaling Effects », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 28, n° 1, novembre, pp. 1-25.
- ALBRECHT W.D., RICHARDSON F.M. (1990), « Income Smoothing by Economy Sector », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 17, n° 5, hiver, pp. 713-730.
- ARCHIBALD T.R. (1967), « The Return to Straight-line Depreciation : An Analysis of a Change in Accounting Method », *Journal of Accounting Research*, Empirical Research in Accounting, Selected Studies 5 (supplément), pp. 164-180.
- ARYA A., GLOVER J. SUNDER S. (1998), « Earnings Management and the Revelation Principle », *Review of Accounting Studies*, vol. 3, n° 1-2, pp. 7-34.
- BALL R., WATTS R. (1972), « Some Time Series Properties of Accounting Income », *Journal of Finance*, juin, pp. 663-682.
- BALSAM S. (1998), « Discretionary Accounting Choices and CEO Compensation », *Contemporary Accounting Research*, vol. 15, n° 3, automne, pp. 229-252.
- BAREFIELD R.M., COMISKEY E.E. (1972), « The Smoothing Hypothesis : An Alternative Test », *The Accounting Review*, avril, pp. 291-298.
- BARNEA A., RONEN J., SADAN S. (1975), « The Implementation of Accounting Objectives : An Application to Extraordinary Items », *The Accounting Review*, janvier, pp. 58-68.
- BARNEA A., RONEN J., SADAN S. (1976), « Classificatory Smoothing of Income with Extraordinary Items », *The Accounting Review*, janvier, pp. 110-122.
- BEATTIE V., BROWN S., EWERS D., JOHN B., MANSON S., THOMAS D., TURNER M. (1994), « Extraordinary Items and Income Smoothing : A Positive Accounting Approach », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 21, n° 6, septembre, pp. 791-811.
- BECKER C.L., DEFOND M.L., JIAMBALVO J., SUBRAMANYAM K.R. (1998), « The Effect of Audit Quality on Earnings Management », *Contemporary Accounting Research*, vol. 15, n° 1, printemps, pp. 1-24.
- BEIDLEMAN C.R. (1973), « Income Smoothing : The Role of Management », *The Accounting Review*, vol. 48, n° 4, octobre, pp. 653-667.
- BELKAOUI A. (1989), *The Coming Crisis in Accounting*, Quorum Books, New York.
- BENEISH M.D. (1999), « Incentives and Penalties Related to Earnings Overstatements that Violate GAAP », *The Accounting Review*, vol. 74, n° 4, pp. 425-458.
- BENEISH M.D., PRESS E.G. (1993), « Cost of Technical Violation of Accounting-Based Debt Covenants », *The Accounting Review*, vol. 68, n° 2, pp. 233-257.
- BERTOLUS J.-J. (1988), « L'art de truquer un bilan », *Science & Vie Économie*, n° 40, juin, pp. 17-23.
- BLACK E.L., SELLERS K.F., MANLY T.S. (1998), « Earnings Management Using Asset Sales : An International Study of Countries Allowing Non-current Asset Revaluation », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 25, n° 9 & 10, novembre/décembre, pp. 1287-1317.
- BLAKE J., AMAT O. (1996), « Creative Accounting is not Just an English Disease », *Management Accounting*, octobre, pp. 54.
- BOYNTON C., DOBBINS P., PLESKO G. (1992), « Earnings Management and the Corporate Alternative Minimum Tax », *Journal of Accounting Research*, vol. 30, pp. 131-160.
- BRAYSHAW R.E., ELDIN A.E.K. (1989), « The Smoothing Hypothesis and the Role of Exchange Differences », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 16, n° 5, pp. 621-633.
- BRETON G., TAFFLER R.J. (1995), « Creative Accounting and Investment Analyst Response », *Accounting and Business Research*, vol. 25, n° 98, pp. 81-92.
- BRETON G., CHENAIL J.-P. (1997), « Une étude empirique du lissage des bénéfices dans les entreprises canadiennes », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 3, n° 1, mars, pp. 53-67.

- BRETON G., SCHATTA A. (2000), « La titrisation », *Revue d'économie financière*, n° 59, pp. 147-162.
- BROWN P.R. (1999), « Earnings Management : A Subtle (and Troublesome) Twist to Earnings Quality », *Journal of Financial Statement Analysis*, vol. 4, n° 2, hiver, pp. 61-63.
- BUCKMASTER D. (1992), « Income Smoothing in Accounting and Business Literature Prior to 1954 », *The Accounting Historians Journal*, vol. 19, n° 2, décembre, pp. 147-173.
- BUCKMASTER D. (1997), « Antecedents of Modern Earnings Management Research : Income Smoothing in Literature, 1954-1965 », *The Accounting Historians Journal*, vol. 24, n° 1, juin, pp. 75-91.
- CAHAN S.F. (1992), « The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals : a Refined Test of the Political-Cost Hypothesis », *The Accounting Review*, vol. 67, n° 1, pp. 77-96.
- CAHAN S.F., CHAVIS B.M., ELEMENDORF R.G. (1997), « Earnings Management of Chemical Firms in Response to Political Costs from Environmental Legislation », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol. 12, n° 1, hiver, pp. 37-65.
- CHALAYER S. (1994), *Identification et motivations des pratiques de lissage des résultats comptables des entreprises françaises cotées en Bourse*, thèse de doctorat de gestion, université de Saint-Étienne.
- CHALAYER S. (1995), « Le lissage des résultats. Éléments explicatifs avancés dans la littérature », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 2, n° 1, pp. 89-104.
- CHRISTENSEN T.E., HOYT R.E., PATERSON J.S. (1999), « Ex ante Incentives for Earnings Management and the Informativeness of Earnings », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 26, n° 7 & 8, septembre-octobre, pp. 807-832.
- CLINCH G., MARGLIOLO J. (1993), « CEO Compensation and Components of Earnings in Bank Holding Companies », *Journal of Accounting and Economics*, n° 16, pp. 241-272.
- COHEN J.R., PANT L.W., SHARP D.J. (2000), « Project Earnings Manipulation : An Ethics Case based on Agency Theory », *Issues in Accounting Education*, vol. 15, n° 1, février, pp. 89-104.
- COPELAND R.M. (1968), « Income Smoothing », *Journal of Accounting Research, Empirical Research in Accounting, Selected Studies* 6 (supplément), pp. 101-116.
- COPELAND R.M., LICASTRO R.D. (1968), « A Note on Income Smoothing », *The Accounting Review*, n° 43, juillet, pp. 540-545.
- CORMIER D., MAGNAN M. (1995), « La gestion stratégique des résultats : le cas des firmes publiant des prévisions lors d'un premier appel public à l'épargne », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 1, n° 1, pp. 45-61.
- CORMIER D., MAGNAN M., MORARD B. (1998), « La gestion stratégique des résultats : le modèle anglo-saxon convient-il au contexte suisse ? », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 4, n° 1, mars, pp. 25-48.
- CRAIG R., WALSH P. (1989), « Adjustments for 'Extraordinary Items' in Smoothing Reported Profit of Listed Australian Companies : Some Empirical Evidence », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 16, n° 2, printemps, pp. 229-245.
- DASCHER P.E., MALCOLM R.E. (1970), « A Note on Income Smoothing in the Chemical Industry », *Journal of Accounting Research*, automne, pp. 253-259.
- DATAR S.M., FELTHAM G.A., HUGHES J.S. (1991), « The Role of Audits and Audit Quality in Valuing New Issues », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 14, pp. 3-49.
- DEANGELO H., DEANGELO L., SKINNER J. (1994), « Accounting Choice in Troubled Companies », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 17, pp. 113-143.
- DEANGELO L. (1986), « Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes : A Study of Management Buyouts of Public Stockholders », *The Accounting Review*, vol. 61, pp. 400-420.
- DEANGELO L.E. (1988), « Managerial Competition, Information Costs and Corporate Governance : The Use of Accounting Performance Measures in Proxy Contests », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 9, n° 1, pp. 3-36.
- DECHOW P.M., SLOAN R.G. (1991), « Executive Incentives and the Horizon Problem : an Empirical Investigation », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 14, pp. 51-89.

- DECHOW P., SLOAN R., SWEENEY A. (1995), « Detecting Earnings Management », *The Accounting Review*, vol. 70, n° 2, pp. 193-225.
- DECHOW P., SLOAN R., SWEENEY A. (1996), « Causes and Consequences of Earnings Manipulations : An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC », *Contemporary Accounting Research*, vol. 13, n° 1, pp. 1-36.
- DECHOW P.M., SKINNER D.J. (2000), « Earnings Management Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators », *Accounting Horizons*, vol. 14, n° 2, pp. 235-250.
- DEFOND M.L., JIAMBALVO J. (1994), « Debt Covenant Violations and Manipulation of Accruals », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 17, pp. 145-176.
- DEFOND M.L., PARK C.W. (1997), « Smoothing Income in Anticipation of Future Earnings », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 23, n° 2, juin, pp. 115-139.
- DEFOND M.L., SUBRAMANYAM K.R. (1998), « Auditor Changes and Discretionary Accruals », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 25, n° 1, février, pp. 35-67.
- DEGEORGE F., PATEL J., ZECKHAUSER R. (1999), « Earnings Management to Exceed Thresholds », *Journal of Business*, vol. 72, n° 1, p 1-32.
- DEPREE C.M., GRANT C.T. (1999), « Earnings Management and Ethical Decision Making : Choices in Accounting for Security Investments », *Issues in Accounting Education*, vol. 14, n° 4, pp. 613-640.
- DOPUCH N., DRAKE D.F. (1966), « The Effect of Alternative Accounting Rules for Nonsubsidiary Investments », *Journal of Accounting Research, Empirical Research in Accounting, Selected Studies 4* (supplément), pp. 192-219.
- DOPUCH N., WATTS R. (1972), « Using Time-Series Models to Assess the Significance of Accounting Changes », *Journal of Accounting Research*, printemps, pp. 180-194.
- DYE R.A. (1988), « Earnings Management in an Overlapping Generations Model », *Journal of Accounting Research*, vol. 26, n° 2, automne, pp. 195-235.
- ECKEL N. (1981), « The Income Smoothing Hypothesis Revisited », *Abacus*, vol. 17, n° 1, pp. 28-40.
- EILIFSEN A., KNIVSFLÅ K.H., SÆTTEM F. (1999), « Earnings Manipulation : Cost of Capital Versus Tax », *European Accounting Review*, vol. 8, n° 3, pp. 481-491.
- ERICKSON M., WANG S. (1999), « Earnings Management by Acquiring Firms in Stock for Stock Mergers », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 27, pp. 149-176.
- FAMA E. (1970), « Efficient Capital Markets : a Review of Theory and Empirical Work », *Journal of Finance*, vol. 25, n° 2, pp. 383-417.
- FEITZ A. (1994), « Comment les banques nettoient leur bilan », *Option Finance*, vol. 310, 6 juin, pp. 14-18.
- FERN R.H., BROWN B., DICKEY S.W. (1994), « An Empirical Test of Politically-Motivated Income Smoothing in the Oil Refining Industry », *Journal of Applied Business Research*, vol. 10, n° 1, hiver, pp. 92.
- FIELDS T.D., LYS T.Z., VINCENT L. (2001), « Empirical Research on Accounting Choice », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 31, pp. 255-307.
- FOSTER G. (1986), *Financial Statement Analysis*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, États-Unis.
- FRANCIS J.R., MAYDEW E.L., SPARKS H.C. (1999), « The Role of Big 6 Auditors in the Credible Reporting of Accruals », *Auditing : A Journal of Practice and Theory*, vol. 18, n° 2, automne, pp. 17-34.
- FRIEDLAN J.M. (1994), « Accounting Choices of Issuers of Initial Public Offerings », *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, n° 1, pp. 1-31.
- FUDENBERG D., TIROLE J. (1995), « A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents », *Journal of Political Economy*, vol. 103, n° 1, pp. 75-93.
- GAVAR J., GAVAR K.M., AUSTIN J.R. (1995), « Additional Evidence on Bonus Plans and Income Management », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 19, n° 1, février, pp. 3-28.
- GIBBINS M. (1977), « Classificatory Smoothing of Income with Extraordinary Items : Research Implications », *The Accounting Review*, vol. 52, n° 2, avril, pp. 516-524.

- GODFREY J.M., JONES K.L. (1999), « Political Cost Influences on Income Smoothing via Extraordinary Item Classification », *Accounting and Finance*, vol. 39, n° 3, novembre, pp. 229-254.
- GONEDES N.J. (1972), « Income-Smoothing Behavior under Selected Stochastic Processes », *Journal of Business*, vol. 45, n° 4, pp. 571-584.
- GORDON M.J. (1964), « Postulates, Principles and Research in Accounting », *The Accounting Review*, vol. 39 avril, pp. 251-263.
- GORDON M.J., HORWITZ B.N., MEYERS P.T. (1966), « Accounting Measurements and Normal Growth of the Firm », in Jaedicke, Ijiri and Nielson (eds), *Research in Accounting Measurement (American Accounting Association)*, pp. 221-231.
- GRIFFITHS I. (1986), *Creative Accounting*, Irwin Paperback, Londres.
- GRIFFITHS I. (1995), *New Creative Accounting*, Macmillan, Londres.
- GUENTHER D.A. (1994), « Earnings Management in Response to Corporate Tax Rate Changes », *The Accounting Review*, vol. 69, n° 1, pp. 230-243.
- GUIDRY F., LEONE A., ROCK S. (1999), « Earnings-Based Bonus Plans and Earnings Management by Business-Unit Managers », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 26, n° 1-3, janvier, pp. 113-142.
- HALL S.C. (1993), « Political Scrutiny and Earnings Management in the Oil Refining Industry », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 12, n° 4, hiver, pp. 325-351.
- HALL S.C., STAMMERJOHAN W.W. (1997), « Damage Awards and Earnings Management in the Oil Industry », *The Accounting Review*, vol. 72, n° 1, pp. 47-65.
- HAN J.C.Y., WANG S-W. (1998), « Political Costs and Earnings Management of Oil Companies during the 1990 Persian Gulf Crisis », *The Accounting Review*, vol. 73, n° 1, pp. 103-117.
- HAND J. (1989), « Did Firms Undertake Debt-Equity Swaps for an Accounting Paper Profit or True Financial Gain ? », *The Accounting Review*, vol. 64, pp. 587-623.
- HEALY P.M. (1985), « The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 7, pp. 85-107.
- HEALY P.M., PALEPU K.G. (1990), « Effectiveness of Accounting-Based Dividend Covenants », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 12, n° 1-3, pp. 97-123.
- HEALY P.M., WAHLEN J.M. (1999), « A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting », *Accounting Horizons*, vol. 13, n° 4, décembre, pp. 365-363.
- HEPWORTH S.R. (1953), « Periodic Income Smoothing », *The Accounting Review*, vol. 28, n° 1, janvier, pp. 32-39.
- HOLTHAUSEN R.W., LARCKER D.F., SLOAN R.G. (1995), « Annual Bonus Schemes and the Manipulation of Earnings », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 19, pp. 29-74.
- IMHOFF E.A. (1977), « Income Smoothing – A Case for Doubt », *Accounting Journal*, printemps, pp. 85-100.
- IMHOFF E.A. (1981), « Income Smoothing : an Analysis of Critical Issues », *Quarterly Review of Economics and Business*, vol. 21, n° 3, automne, pp. 23-42.
- JAMESON M. (1988), *A Practical Guide to Creative Accounting*, Kogan Page, Londres.
- JEANJEAN, T. (2001), « Incitations et contraintes à la gestion du résultat », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 7, n° 1, mars, pp. 61-76.
- JONES J. (1991), « Earnings Management during Import Relief Investigations », *Journal of Accounting Research*, vol. 29, n° 2, pp. 193-228.
- KAMIN J.Y., RONEN J. (1978), « The Smoothing of Income Numbers : Some Empirical Evidence on Systematic Differences among Management-Controlled and Owner-Controlled Firms », *Accounting, Organization and Society*, vol. 3, n° 2, pp. 141-157.
- KANG S.-H., SIVARAMAKRISHNAN K. (1995), « Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach », *Journal of Accounting Research*, vol. 33, n° 2, automne, pp. 353-367.
- KASANEN E., KINNUNEN J., NISKANEN J. (1996), « Dividend-Based Earnings Management : Empirical Evidence from Finland », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 22, n° 1-3, pp. 283-312.

- KASZNIK R. (1999), « On the Association between Voluntary Disclosure and Earnings Management », *Journal of Accounting Research*, vol. 37, n° 1, pp. 57-81.
- KELLOG I., KELLOG L.B. (1991), *Fraud, Window Dressing and Negligence in Financial Statements*, McGraw Hill, Colorado Springs.
- KEY K.G. (1997), « Political Cost Incentives for Earnings Management in the Cable Television Industry », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 23, n° 3, novembre, pp. 309-337.
- KEYNES J.M. (2002), « La pauvreté dans l'abondance » (recueil de textes), Gallimard, 291 pages.
- KOCH B.S. (1981), « Income Smoothing : An Experiment », *The Accounting Review*, vol. 56, n° 3, juillet, pp. 574-586.
- LABELLE R., THIBAUT M. (1998), « Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale : un test de l'hypothèse des coûts politiques », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 4, n° 1, mars, pp. 25-48.
- LAMBERT R.A. (1984), « Income Smoothing as Rational Equilibrium Behavior », *The Accounting Review*, vol. 59, n° 4, octobre, pp. 604-618.
- LAMONT O. (1998), « Earnings and Expected Returns », *The Journal of Finance*, vol. LIII, n° 5, pp. 1563-1587.
- LE NADANT, A.-L. (1999), « La gestion des résultats comptables précédant les opérations de LBO françaises », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 5, n° 2, septembre, pp. 61-82.
- LEV B., KUNITZKY S. (1974), « On the Association Between Smoothing Measures and the Risk of Common Stock », *The Accounting Review*, vol. 49, n° 2, avril, pp. 259-270.
- LIBERTY S., ZIMMERMAN J. (1986), « Labor Union, Contract Negotiation and Accounting Choices », *The Accounting Review*, vol. 61, n° 4, pp. 692-712.
- LIM S., MATOLCSY Z. (1999), « Earnings Management of Firms Subjected to Product Price Controls », *Accounting and Finance*, vol. 39, pp. 131-150.
- LOOMIS C.J. (1999), « Lies, Damned Lies, and Managed Earnings », *Fortune*, vol. 140, n° 3, 2 août, pp. 74-92.
- MA C.K. (1988), « Loan Loss Reserves and Income Smoothing : The experience in the US Banking Industry », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 15, n° 4, hiver, pp. 487-497.
- MAGNAN M., CORMIER D. (1997), « The Impact of Forward-Looking Financial Data in IPOs on the Quality of Financial Reporting », *Journal of Financial Statement Analysis*, vol. 3, n° 2, pp. 6-17.
- MAGNAN M., NADEAU C., CORMIER D. (1999), « Earnings Management during Antidumping Investigations : Analysis and Implications », *Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol. 16, n° 2, juin, pp. 149-162.
- MAKAR S.D., PERVAIZ A. (1998), « Earnings Management and Antitrust Investigations : Political Cost over Business Cycles », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 25, n° 5/6, juin/juillet, pp. 701-720.
- MATHEWS M.R., PERERA M.H.B. (1996), *Accounting Theory and Development*, Nelson - ITPC, Melbourne, 402 pages.
- MAYDEW E.L. (1997), « Tax-Induced Earnings Management by Firms with Net Operating Losses », *Journal of Accounting Research*, vol. 35, n° 1, printemps, pp. 83-96.
- MCNICHOLS M., WILSON G.P. (1988), « Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts », *Journal of Accounting Research*, vol. 26 (supplément), pp. 1-31.
- MCNICHOLS M. (2000), « Research Design Issues in Earnings Management Studies », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 19, n° 4-5, pp. 313-345.
- MENSAH Y.M., CONSIDINE J.M., OAKES L. (1994), « Statutory Insolvency Regulations and Earnings Management in the Prepaid Health-Care Industry », *The Accounting Review*, vol. 69, n° 1, janvier, pp. 70-95.
- MERCHANT K. (1987), *Fraudulent and Questionable Financial Reporting : A Corporate Perspective*, Financial Executive Research Foundation, New York.

- MERCHANT K., ROCKNESS J. (1994), « The Ethics of Managing Earnings : An Empirical Investigation », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 13, pp. 79-94.
- MICHELSON S.E., JORDAN-WAGNER J., WOOTTON C.W., (1995), « A Market Based Analysis of Income Smoothing », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 22, n° 8, décembre, pp. 1179-1193.
- MOORE M.L. (1973), « Management Changes and Discretionary Accounting Decisions », *Journal of Accounting Research*, printemps, pp. 100-107.
- MOSES O.D. (1987), « Income Smoothing and Incentives : Empirical Tests Using Accounting Changes », *The Accounting Review*, vol. 62, n° 2, avril, pp. 358-377.
- MURPHY K., ZIMMERMAN J. (1993), « Financial Performance Surrounding CEO Turnover », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 16, pp. 273-316.
- NASER K.H.M. (1993), *Creative Financial Accounting*, Prentice Hall, Hemel Hempstead.
- NEILL J.D., POURCIAU S.G., SCHAEFER T.F. (1995), « Accounting Method Choice and IPO Valuation », *Accounting Horizons*, vol. 9, n° 3, pp. 68-80.
- PERRY S.E., WILLIAMS T.H. (1994), « Earnings Management Preceding Management Buyout Offers », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, n° 2, pp. 157-180.
- PIERCE-BROWN R., STEELE T. (1999), « The Economics of Accounting for Growth », *Accounting and Business Research*, vol. 29, n° 2, printemps, pp. 157-173.
- PIJPER T. (1994), *Creative Accounting : The Effectiveness of Financial Reporting in the UK*, MacMillan.
- POURCIAU S. (1993), « Earnings Management and Nonroutine Executive Changes », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 16, pp. 317-336.
- PRESS E.G., WEINTROP J.B. (1990), « Accounting Based Constraints in Public and Private Debt Agreements : Their Association with Leverage and Impact on Accounting Choice », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 12, n° 1, pp. 65-95.
- RAYBURN J., LENWAY S. (1992), « An Investigation of the Behavior of Accruals in the Semiconductor Industry », *Contemporary Accounting Research*, vol. 9, n° 3, pp. 237-251.
- REVSINE L. (1991), « The Selective Financial Misrepresentation Hypothesis », *Accounting Horizons*, décembre, pp. 16-27.
- ROBB S.W.G. (1998), « The Effect of Analysts' Forecasts on Earnings Management in Financial Institutions », *Journal of Financial Research*, vol. 21, n° 3, automne, pp. 315-331.
- RONEN J., SADAN S. (1975a), « Classificatory Smoothing : Alternative Income Models », *Journal of Accounting Research*, printemps, pp. 133-149.
- RONEN J., SADAN S. (1975b), « Do Corporations Use their Discretion in Classifying Accounting Items to Smooth Reported Income ? », *Financial Analysts Journal*, vol. 31, n° 5, septembre-octobre, pp. 62-68.
- RONEN J., SADAN S. (1976), « Ups and Downs of Income Numbers : Inter-Temporal Smoothing », *Proceedings on Topical Research in Accounting*, pp. 285-316.
- RONEN J., SADAN S. (1980), « Accounting Classification as a Tool for Income Prediction », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, été, pp. 339-353.
- RONEN J., SADAN S. (1981), *Smoothing Income Numbers, Objectives, Means, and Implications*, Reading, MA, Addison Wesley.
- RONEN J., SADAN S., SNOW C. (1977), « Income Smoothing : A Review », *Accounting Journal*, printemps, pp. 11-26.
- SCHLIT H.M. (1993), *Financial Shenanigans : How to Detect Accounting Gimmicks and Fraud in Financial Reports*, McGraw Hill, New York.
- SCHIPPER K. (1989), « Commentary on Earnings Management », *Accounting Horizons*, vol. 3, n° 4, pp. 91-102.
- SCHOLES M.S., WILSON G.P., WOLFSON M.A. (1992), « Firms Responses to Anticipated Reductions in Tax Rates : The Tax Reform Act of 1986 », *Journal of Accounting Research* (supplément), pp. 161-185.
- SCOTT W.R. (1997), *Financial Accounting Theory*, Prentice Hall, Scarborough.

- SHAH A.K. (1996), « Creative Compliance in Financial Reporting », *Accounting Organizations and Society*, vol. 21, n° 1, pp. 23-39.
- SHEFRIN H. (2000), *Beyond Greed and Fear*, Harvard Business School Press, Boston, États-Unis.
- SIMPSON R.H. (1969), « An Empirical Study of Possible Income Manipulation », *The Accounting Review*, octobre, pp. 806-817.
- SMITH T. (1992), *Accounting for Growth - Stripping the Camouflage from Company Accounts*, Century Business, Londres, 2nd edition, 1996.
- STOLOWY H. (2000), « Comptabilité créative », *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit* (Bernard Colasse), Economica, pp. 157-178.
- SUBRAMANYAM K.R. (1996), « The Pricing of Discretionary Accruals », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 22, n° 1-3, août-décembre, pp. 249-281.
- SUH Y.S. (1990), « Communication and Income Smoothing through Accounting Method Choice », *Management Science*, vol. 36, n° 6, juin, pp. 704-723.
- SWEENEY A.P. (1994), « Debt Covenant Violations and Managers' Accounting Response », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 17, pp. 281-308.
- TEOH S.H., WELCH I., WONG T.J. (1998), « Earnings Management and the Long Run Market Performance of Initial Public Offerings », *The Journal of Finance*, vol. LIII, n° 6, pp. 1935-1974.
- THAUVRON A. (2000), « La manipulation du résultat comptable avant une offre publique », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 6, n° 2, septembre, pp. 97-114.
- TITMAN S., TRUEMAN B. (1986), « Information Quality and the Valuation of New Issues », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 8, pp. 159-172.
- TRUEMAN B., TITMAN S. (1988), « An Explanation for Accounting Income Smoothing », *Journal of Accounting Research*, vol. 26 (supplément), pp. 127-139.
- TWEEDIE D., WHITTINGTON G. (1990), « Financial Reporting : Current Problems and their Implications for Systematic Reform », *Accounting and Business Research*, pp. 87-102.
- WALSH P., CRAIG R., CLARKE F. (1991), « 'Big Bath Accounting' Using Extraordinary Items Adjustments : Australian Empirical Evidence », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 18, n° 2, pp. 173-189.
- WANG Z., WILLIAMS T.H. (1994), « Accounting Income Smoothing and Stockholder Wealth », *Journal of Applied Business Research*, vol. 10, n° 3, été, pp. 96-110.
- WARFIELD T., LINSMEIR T.J. (1992), « Tax Planning, Earnings Management, and the Differential Information Content of Bank Earnings Components », *The Accounting Review*, vol. 67, n° 3, pp. 546-562.
- WATTS R.L., ZIMMERMAN J. (1978), « Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards », *The Accounting Review*, vol. 56, janvier, pp. 112-134.
- WATTS R.L., ZIMMERMAN J.L. (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- WOOD D. J., (1990), *Business and Society*, Scott, Foresman.
- WU Y.W. (1997), « Management Buyouts and Earnings Management », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol. 12, n° 4, automne, pp. 373-389.
- ZMIJEWSKI M.E., HAGERMAN R.L. (1981), « An Income Strategy Approach to the Positive Theory of Accounting Standard Setting/Choice », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 3, août, pp. 129-149.

