

Communication des données comptables

L'ART DU FLOU

par Julien Le Maux *

Depuis Pierre Garnier (1), la comptabilité a été de nombreuses fois définie comme étant l'« algèbre du droit, [une] méthode d'observation des phénomènes économiques. » Toutefois, contrairement aux mathématiques, la comptabilité s'inscrit dans un ensemble de règles non strictes et dans un espace non parfaitement défini. En effet, la comptabilité est un espace au sein duquel les dirigeants et directeurs comptables disposent d'une grande liberté. Ainsi, la gestion des données comptables, aussi qualifiée de gestion des résultats, peut donner lieu à beaucoup de créativité dans le maniement, voire la manipulation des résultats. Les documents annuels sont en effet utilisés, au même titre que le marketing, pour revaloriser l'image de marque de la société. Cet article tente de répondre à deux questions : pourquoi a-t-on recours à une telle comptabilité créative ? dans quelles conditions est-elle utilisée ?

Une gestion des résultats avantageuse

La gestion des données comptables peut être définie comme « une intervention délibérée [du dirigeant] dans le processus d'information financière externe dans le but de s'approprier des gains personnels » (2). Selon la théorie positive de la comptabilité, les dirigeants des sociétés optent pour certaines procédures comptables, soit de façon efficiente, dans le but de maximiser la richesse des actionnaires, soit de façon opportuniste pour maximiser leur propre richesse (3). Il s'agit d'une première atteinte à la responsabilité du dirigeant qui, en aucun cas, ne doit privilégier son intérêt personnel en regard de l'intérêt social de l'entreprise.

Parallèlement, des auteurs (4) proposent une autre définition de la gestion des résultats : « L'utilisation de la discrétion managériale (5) pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes ». L'intérêt de cette seconde définition est de montrer que les actionnaires ne sont pas les seules victimes de ces pratiques. Les salariés, via la participation ou l'intéressement, sont sensibles au niveau de résultats publiés. De même, les établissements financiers ou l'État accordent une importance particulière au résultat comptable lors de l'étude des dossiers de crédit ou des questions fiscales.

Manipulation à la hausse ou à la baisse selon les intérêts en jeu

Les études portant sur les diverses pratiques de gestion des résultats dégagent trois objectifs principaux : la minimisation

* Maître
de Conférences,
Université Paris I,
Panthéon Sorbonne

(1) **P. Garnier**,
La comptabilité, algèbre du droit, méthode d'observation des phénomènes économiques, Dunod, 1947.

(2) **K. Schipper**,
« Commentary on Earnings management », *Accounting horizons*, volume 3, n° 4, décembre 1989, p. 91-102.

(3) **R. Watts** et
J. Zimmerman, *Positive accounting theory*, Prentice Hall, 1986.

(4) **F. Degeorge, J. Patel**
et **R. Zeckhauser**, « Earnings management to exceed thresholds », *Journal of Business*, volume 72, n° 1, 1999, p. 1-35.

(5) Par discrétion managériale, nous entendons ici l'espace de liberté dont dispose le dirigeant d'une société.

des coûts de financement, la maximisation de la richesse des dirigeants et la minimisation des coûts politiques.

Différentes études montrent que, dans le but de faciliter le placement des titres, les entreprises tendent à publier des résultats anormalement élevés avant l'introduction en bourse (6). On peut citer le cas d'EDF qui, dans son rapport annuel 2003, indique que « le groupe a également décidé, au 1er janvier 2003, d'allonger la durée d'amortissement de ses installations nucléaires en France pour la porter de trente à quarante ans » (rapport annuel, p. 14). Cette technique permet de dégager un résultat plus important pour 2003, année précédant son introduction en Bourse, et ainsi d'inciter les agents économiques à participer à l'ouverture de son capital.

La manipulation des résultats peut aussi se pratiquer pour maximiser la richesse des dirigeants. S'il n'est pas l'unique actionnaire de sa société, un dirigeant peut être incité à utiliser à son profit une partie des richesses de l'entreprise. Sa fortune peut en effet augmenter par une gestion des bénéfiques, à la hausse ou à la baisse, lorsque sa rémunération est composée en partie de primes établies en fonction des résultats. Si les modalités de calcul prévoient un plafond, les dirigeants peuvent être incités à reporter dans le temps une part de ce bénéfice, dès lors que les plafonds sont atteints. En utilisant des données confidentielles sur les bonus des dirigeants, des études ont validé l'hypothèse selon laquelle les dirigeants manipulent les résultats à la baisse quand leurs primes sont au maximum (7). À l'opposé, d'autres auteurs observent que, lorsque le résultat se trouve au-dessous de cette limite, il y a gestion à la hausse ; mais ils estiment que cette constatation est en accord avec l'hypothèse de lissage des résultats (8).

Les coûts politiques sont les charges auxquelles les entreprises peuvent avoir à faire face, en raison de leur taille ou de leur rentabilité. Il est en effet courant qu'une entreprise soit critiquée par les médias en raison de sa trop forte rentabilité, obtenue au détriment des autres agents économiques. L'hypothèse de minimisation des coûts politiques est étudiée par Cahan qui s'est intéressé à quarante-huit entreprises faisant l'objet d'une enquête pour violation de la législation sur les monopoles (9). Les conclusions de cette étude montrent que les dirigeants ajustent les résultats en réponse à ce type d'investigation (10). De même, des études ont montré que les dirigeants des sociétés pétrolières qui, à la suite de procès, faisaient face à la possibilité de versements de dommages importants choisissaient de réduire leur résultat, comparativement aux autres entreprises du secteur pétrolier (11).

Selon d'autres travaux, il apparaît que les entreprises non cotées manipulent, elles aussi, leurs résultats pour atteindre certains

(6) Voir notamment **S. Teoh, I. Welch et T. Wong**,

« Earnings management and the long-run market performance of initial equity offerings », *Journal of Finance*, Vol. 53, 1998, p. 63-99.

(7) **R. Holthausen,**

D. Larcker et R. Sloan, « Annual bonus schemes and the manipulation of earnings », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19, 1995, p. 29-74.

(8) **J. Gaver, K. Gaver**

et **J. Austin**, « Additional evidence on bonus plans and income management », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19, 1995, p. 3-28.

(9) Il justifie ce cadre d'étude par le fait que les agences de contrôle des positions dominantes aux États-Unis utilisent notamment les rentabilités comptables pour détecter une violation de la réglementation antitrust. Voir **S. Cahan**, « The effect of antitrust investigations on discretionary accrual: a refined test of the political-cost hypothesis », *Accounting Review*, Vol. 67, 1992, p. 77-95.

(10) En étudiant les entreprises soumises à une enquête de l'US International Trade Commission, **J. Jones** parvient à des conclusions similaires (« Earnings management during import relief investigations », *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, 1991, p. 193-228).

(11) **S. Hall et**

W. Stammerjohan, « Damage awards and earnings management in the oil industry », *The Accounting Review*, Vol. 72, 1997, p. 47-65.



seuils (12). Contrairement aux entreprises cotées, il ne s'agit pas de seuils psychologiques auxquels les investisseurs accordent un intérêt tout particulier, mais de raisons fiscales et de minimisation de l'impôt dû.

Dans ces trois cas, le comportement des dirigeants paraît parfaitement illégitime au regard des attentes des investisseurs qui croient en l'image fidèle des états financiers.

Intervention du législateur

Face à ce développement du flou entourant l'information comptable et financière, le législateur français est intervenu à l'aide d'une commission d'enquête qui a abouti à un rapport d'étude indiquant que l'information financière doit être « disponible et lisible », « fiable, utilisable et compréhensible » (13). Une certaine « primauté doit être reconnue à la qualité » et à la « pertinence de cette information sur son abondance ». Cette impression de flou semble partagée par le régulateur des marchés financiers. En 2003, la Commission des Opérations de Bourse – devenue, depuis, l'Autorité des Marchés Financiers – note, dans ses « Recommandations pour l'élaboration des documents de référence relatifs à l'exercice 2002 & 2003 », que dix groupes sur vingt-trois ayant publié leurs résultats ont eu recours « à des termes financiers à caractère non strictement comptable et sans définition précise, pour commenter leur rentabilité ou leur trésorerie générée par leur activité. » Il s'agit, par exemple, des expressions suivantes : EBIT (14), EBIT stratégique, ...

La comptabilité n'est pas qu'un simple outil technique. La gestion des résultats est un véritable canal d'informations sur lequel les dirigeants disposent d'un pouvoir important. Dès lors, l'information comptable peut se retrouver fortement biaisée, et ce au détriment de la transparence, non seulement souhaitée par les agents économiques, mais également requise par les autorités de marché ou les législateurs, qu'ils soient français ou étrangers. Il est donc important de pouvoir, et surtout de savoir, anticiper ce type de situation.

De plus, faut-il le rappeler, l'objectif de la comptabilité est, pour les dirigeants, de rendre compte, aux différentes parties prenantes, de l'activité et de l'éventuelle création de richesse de la société. Telle est la responsabilité des dirigeants qui, en raison de la pratique de la gestion des données comptables, est tout simplement mise en cause.

Julien Le Maux

(12) **B. Bisson, P. Dumontier et R. Janin**, « Les entreprises non cotées manipulent-elles leurs résultats ? », *Communication au colloque international de Juricomptabilité*, HEC Montréal, 3 & 4 juin 2004.

(13) **P. Houillon**, « Rapport sur le projet de loi de sécurité financière », *Documents de travail*, Assemblée nationale, 2003, disponible sur le site www.assembleenationale.fr

(14) *Earnings before interest and tax*, indicateur de la performance financière d'une entreprise calculé sur la base de ses recettes diminuées de ses dépenses, hormis les intérêts et les impôts.