



**HAL**  
open science

# Evolution des déterminants culturels et économiques des choix comptables des entreprises de 1998 à 2002 : le cas des éléments incorporels.

Corinne Bessieux-Ollier

## ► To cite this version:

Corinne Bessieux-Ollier. Evolution des déterminants culturels et économiques des choix comptables des entreprises de 1998 à 2002 : le cas des éléments incorporels.. Comptabilité et Connaissances, May 2005, France. pp.CD-Rom. halshs-00581307

**HAL Id: halshs-00581307**

**<https://shs.hal.science/halshs-00581307>**

Submitted on 30 Mar 2011

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

*Evolution des déterminants culturels et  
économiques des choix comptables des  
entreprises de 1998 à 2002 : le cas des  
éléments incorporels.*

Corinne BESSIEUX OLLIER

**Adresse :**

Corinne Bessieux Ollier  
Membre du CEROM (Centre d'Etudes et de Recherche sur les Organisations et  
le Management, Groupe Sup de Co Montpellier)  
Membre associé de l'ERFI (Equipe de Recherche sur la Firme et l'Industrie,  
Université Montpellier I)  
Groupe Sup de Co Montpellier  
2300, avenue des Moulins  
34 185 MONTPELLIER Cedex 4  
FRANCE  
Phone : 00.33.4.67.10.28.75.  
Fax : 00.33.4.67.45.13.56.  
E-mail : [cbessieux@supco-montpellier.fr](mailto:cbessieux@supco-montpellier.fr)

## **Evolution des déterminants culturels et économiques des choix comptables des entreprises de 1998 à 2002 : le cas des éléments incorporels.**

### **Résumé :**

Nous recherchons dans cette étude quels sont les déterminants des choix comptables des entreprises concernant les pratiques de valorisation et de publication relatives aux incorporels (goodwill et autres éléments incorporels). Ces pratiques sont formalisées grâce à deux indicateurs : la « propension à la prudence » (mesurée par l'impact des choix comptables sur le résultat comptable) et la « propension au secret » (mesurée grâce aux pratiques de publication d'informations).

Des caractéristiques propres aux entreprises, des variables culturelles et des variables de contrôle sont envisagées comme facteurs explicatifs des choix comptables relatifs aux incorporels.

Des analyses de régression univariées et multivariées sont réalisées à partir des données collectées dans les rapports annuels consolidés des années 1998 et 2002 d'entreprises françaises, allemandes et américaines. Les résultats permettent d'observer l'évolution des facteurs explicatifs des choix comptables et d'examiner si des changements ont eu lieu durant les quatre années.

Mots clés : incorporels - R&D - choix comptables - publication d'informations

### **Abstract:**

The study analyses the financial accounting and disclosure choices related to intangibles. Two indexes are created to identify the accounting choices related to goodwill and other intangibles: the tendency to prudence (based on the impact of the accounting choices on the income) and the tendency to secrecy (based on the disclosure levels by firms) indexes. They are the dependent variables.

We assume that different factors explain the firms' accounting choices: firm's characteristics, cultural dimensions and control variables are the independent variables.

Univariate and multivariate regression statistical analyses test the link between the dependent and the independent variables collected from German, French and American firms consolidated financial statements of the 1998 and 2002 years. On this paper, we focus on the change in the explanatory power of firm's characteristics, control variables and cultural dimensions between 1998 and 2002.

Key words: accounting standards - intangible – R&D – accounting choice – disclosure

## **Introduction :**

Les vagues de fusions et acquisitions, le processus de globalisation des marchés financiers et une montée de l'activité tertiaire sont souvent considérés comme étant à l'origine de l'accroissement des actifs incorporels dans les bilans des entreprises. Parallèlement, la création d'incorporels par les entreprises pour leurs propres besoins a entraîné l'augmentation des dépenses incorporelles dans les comptes de résultat. Les sommes considérables ont conduit à s'interroger sur le traitement comptable des incorporels.

Les réglementations comptables concernant ces éléments ont beaucoup évolué ces dernières années. Elles restent néanmoins différentes en France, en Allemagne ou aux Etats-Unis. Il existe également des options de comptabilisation ou de publication différentes au sein d'un même pays. Il apparaît donc que des choix comptables sont laissés aux entreprises. La possibilité d'un vagabondage comptable laissé aux entreprises, terme utilisé par Barbu (2004), représente dans cette étude les choix relatifs aux méthodes de comptabilisation des incorporels mais aussi de publication d'informations les concernant.

A l'heure de la mondialisation de l'économie et du recours croissant des entreprises aux marchés financiers, il devient évident que les états financiers et les informations qu'ils véhiculent constituent un enjeu majeur en matière de communication financière.

Or, il apparaît que les informations véhiculées par les états financiers, en raison des choix comptables laissés aux entreprises, sont souvent mal connues et difficilement comparables d'une entreprise à l'autre, notamment lorsque les entreprises investissent fortement dans les incorporels (Amir, Lev et Sougiannis, 2003). Les différents scandales financiers attribués notamment à des pratiques comptables illicites ou des manipulations et le manque de lisibilité des états financiers ont conduit les différents acteurs économiques à s'interroger sur les réglementations s'appliquant aux entreprises et sur les pratiques de celles-ci. Les normalisateurs ont réagi en modifiant les normes comptables existantes. Qu'en est-il des pratiques des entreprises <sup>1</sup>?

---

<sup>1</sup> La Commission Européenne (2004) a publié un rapport mettant en évidence un besoin croissant d'informations relatives aux pratiques de reporting et de mesure des incorporels (que ce soit au niveau micro-économique ou

Deux indicateurs ont été créés afin d'identifier les pratiques d'évaluation et les pratiques de publication d'information des incorporels par les entreprises. Il s'agit de « la propension à la prudence » et de « la propension au secret ». Ces deux indicateurs, créés pour les besoins de l'étude, permettent d'observer et de comparer les pratiques des entreprises. Ils ont été appliqués sur les données collectées dans les rapports annuels consolidés des années 1998 et 2002 de groupes de sociétés allemandes, françaises et américaines.

Au-delà de la constatation des pratiques des entreprises et de leur évolution, l'étude des facteurs explicatifs des choix comptables s'impose. La littérature classique en matière de choix comptables suppose que les différents choix possibles s'offrant aux entreprises relèvent de décisions économiques. Ainsi, les différents agents économiques en place sont conduits par un critère de maximisation de l'utilité. L'information n'étant ni parfaite ni symétrique, les agents économiques, agissant dans un univers incertain et n'ayant pas des fonctions d'utilité semblables, peuvent faire preuve d'un certain opportunisme. Les différences comptables constatées peuvent alors s'expliquer par des variables économiques propres aux entreprises et aux agents la composant ou agissant avec elle.

Une dimension est néanmoins fréquemment oubliée pour expliquer les choix s'offrant aux entreprises : la dimension culturelle. L'approche déterministe considère qu'il existe des différences culturelles d'un pays à l'autre. Ces différences ont probablement des conséquences sur les choix, notamment les choix comptables.

Un modèle culturel créé par Hofstede (1984) est intéressant à plusieurs titres. Hofstede a défini la culture, comme beaucoup de chercheurs, grâce à la nature de ses composants. Le concept de culture n'étant pas monolithique (Perera et Mathews, 1990), Hofstede l'a défini grâce à quatre caractéristiques – appelées dimensions – : l'individualisme / collectivisme, le contrôle de l'incertitude, la distance hiérarchique et la masculinité / féminité, qu'il a opérationnalisé en créant des indices. Le modèle a par ailleurs été largement utilisé et validé par des études empiriques réalisées depuis plus de 20 ans maintenant (Hofstede et Bond, 1984, Sondergaard, 1994, Hall, 1989, Hoppe, 1990, Lowe, 1996, Helmreich et Merritt, 1998, Merritt, 2000, Van Oudenhoven, 2001). Surtout, des études ont présenté l'existence d'un lien entre les dimensions culturelles mises en évidence par Hofstede et les valeurs des systèmes

---

macro-économique). La Commission s'interrogeait donc sur la faisabilité d'une collecte, au niveau européen, de données relatives aux incorporels. Elle a conclu que la mise en place d'une telle collecte ne serait pas, dans l'état actuel des choses, réalisable. Ceci permettrait pourtant de répondre aux impératifs de la Directive Transparence adoptée en décembre 2004 par les Etats membres de l'Union Européenne.

comptables (Doupnik et Salter, 1995 ; Salter et Niswander, 1995 ; Eddie, 1989 ; Lainez et Gasca, 2001 ; Jaggi et Low, 2000). Ainsi, malgré les critiques dont le modèle fait néanmoins l'objet<sup>2</sup>, il reste que « la recherche d'Hofstede, publiée en 1980, ne semble pas, seize ans plus tard, avoir été surpassée de quelle que manière que ce soit, par un autre travail du même genre (D'Iribarne, 1997, p. 46) ».

Laurent (1989) précise que les changements réels dans la culture nationale peuvent prendre des générations. C'est ainsi la stabilité du système d'oppositions fondamentales sur lesquelles la culture est construite qui garantit la continuité de chaque culture. Cette continuité ne semble d'ailleurs absolument pas incompatible avec le fait que la société évolue (D'Iribarne, 1989). A l'inverse, il apparaît que « plus le processus d'internationalisation progresse, plus il est clair que les cultures demeurent (D'Iribarne, 1998, p. 2) ».

Il semblerait néanmoins que deux des dimensions culturelles mises en évidence par Hofstede seraient plus à même d'expliquer les choix comptables : les dimensions contrôle de l'incertitude et individualisme. C'est ce que nous allons vérifier grâce à des analyses de régression nous permettant de mettre en évidence quelles sont les variables indépendantes explicatives des choix comptables relatifs aux incorporels.

## **1. Les réglementations**

Un tableau comparatif présente les réglementations existantes aux Etats-Unis (avant et après 2001), en Allemagne, en France et au niveau international (avant la révision de mars 2004). Ce tableau s'inspire des travaux de Stolowy et Jeny-Cazavan (2001), Powell (2003) et de la Commission of the European communities (2003). Il distingue la réglementation concernant les dépenses de R&D, celle des autres incorporels générés en interne et celle des actifs incorporels résultant de la répartition de l'écart de première consolidation.

---

<sup>2</sup> Il a été reproché à l'étude d'Hofstede de souffrir d'un problème de « distorsion occidentale » ou biais ethnocentrique. Des études ultérieures ont donc été réalisées (Bond, 1988, Chinese Culture Connection, 1987). Elles ont effectivement démontré l'existence, dans un contexte asiatique, d'une autre dimension culturelle nommée « dynamisme confucéen » ou « orientation vers le long terme ».

	<b>Normes internationales (IAS 38 et 36 avant mars 2004)</b>	<b>Etats-Unis avant 2001</b>	<b>Etats-Unis après 2001</b>	<b>Allemagne</b>	<b>France</b>
<b>Dépenses de R&amp;D</b>	Recherche : charge Développement : possibilité de porter la dépense à l'actif	R&D : charge	R&D : charge	R&D : charge	Recherche fondamentale : charge Recherche appliquée et développement : possibilité de porter la dépense à l'actif
<b>Autres incorporels générés en interne</b>	Activation impossible (sauf éventuellement en phase de développement)	Activation impossible sauf pour les logiciels	Activation impossible sauf pour les logiciels	Activation impossible	Activation impossible sauf pour les marques et les logiciels
<b>Actifs incorporels résultant de la répartition de l'écart de première consolidation</b>	Goodwill : Porté à l'actif - Présomption maximum de durée : 20 ans, réfutable. Test de dépréciation au-delà de 20 ans  Autres actifs incorporels : Définition et critères de reconnaissance. Présomption maximum de durée : 20 ans, réfutable Test de dépréciation au-delà de 20 ans	Goodwill : Porté à l'actif – Amorti sur sa durée la durée de vie économique, maximum 40 ans  Autres actifs incorporels identifiables : Portés à l'actif – Amortis sur la durée de vie économique, maximum 40 ans	Goodwill : Porté à l'actif – Pas d'amortissement Test de dépréciation une fois par an  Autres actifs incorporels résultant de droits légaux ou séparables : Portés à l'actif – Pas d'amortissement des actifs ayant une durée de vie infinie Test de dépréciation une fois par an	Goodwill : Possibilité de le porter à l'actif. Amortissement sur 5 ans ou sur la durée d'utilisation Possibilité de déduire le goodwill des fonds propres  Autres actifs incorporels « juridiquement protégés » : Amortissements calculés sur la base des bénéfices futurs. Frais de démarrage et de développement de l'exploitation : 5 ans maximum	Goodwill : Possibilité de le porter à l'actif. Durée d'amortissement libre  Autres actifs incorporels : Frais d'établissement : amortissement maximum 5 ans Concessions, brevets... : amortissement sur leur durée de vie, sans maximum Pas d'amortissement si durée de vie infinie

**Tableau 1 : Comparatif des réglementations comptables relatives aux incorporels**

Malgré le processus d'harmonisation, des disparités existent dans les réglementations, rendant difficile la comparaison des états financiers des entreprises. Les pratiques des entreprises sont observées grâce à deux indicateurs permettant de mesurer, d'une part, les pratiques d'évaluation des incorporels et, d'autre part, les pratiques de publication d'informations de ces mêmes incorporels par les entreprises. Il s'agit de « la propension à la prudence » et de « la propension au secret ».

## 2. Les variables dépendantes

Les deux indicateurs de « propension à la prudence » et de « propension au secret » sont directement inspirés des recherches de Gray (1988). Gray supposait que les caractéristiques d'évaluation et de publication d'informations des systèmes comptables étaient représentées par les valeurs *secret* et *prudence*. Elles sont définies ainsi :

. **La valeur « prudence »** désigne une préférence pour une approche prudente de la mesure comptable de façon à faire face à l'incertitude d'événements futurs. La valeur « optimisme » désigne une approche plus « laissez faire », « prise de risque », moins prudente.

. **La valeur « secret »** indique une préférence pour la confidentialité et une restriction de la publication d'informations à ceux qui sont impliqués dans la gestion et le financement de l'entreprise. La valeur « transparence » désigne une approche plus ouverte.

Nous avons élaboré *deux grilles d'analyse utilisées pour collecter les données publiées par les entreprises dans leurs rapports annuels*.<sup>3</sup> : une grille permet de collecter les données nécessaires à la mesure de la « propension au secret » et une seconde est destinée à collecter les données nécessaires à la mesure de la « propension à la prudence ». Ces grilles sont explicitées dans une recherche antérieure (Bessieux-Ollier, 2002). Elles établissent une distinction entre les informations communiquées sur les éléments incorporels non activés et les éléments incorporels activés.

### **2.1. La mesure de la « Propension au secret »**

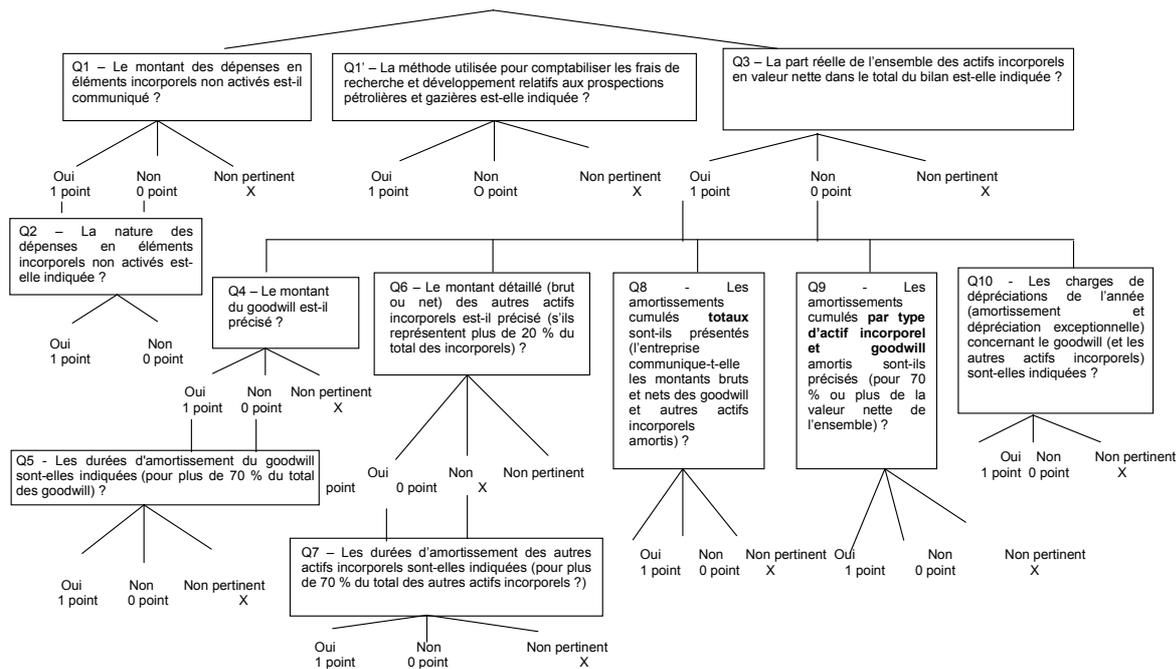
La grille d'analyse permet de mettre en évidence les informations *publiées* par l'entreprise en matière d'éléments incorporels. C'est donc plutôt la part de transparence dans la publication d'informations qui est recherchée, pour chaque entreprise. Des points (qui ne font l'objet d'aucune pondération de façon à ôter tout caractère de subjectivité à l'indice final de « Propension au secret ») sont attribués lorsque des informations sont publiées par les entreprises, ce qui permet d'attribuer un score par entreprise. Le score obtenu par l'entreprise est divisé par le score total qu'elle est susceptible d'obtenir. L'indice obtenu est un indice de « transparence » compris entre 0 et 1.

L'indice définitif de « Propension au secret » est calculé de la façon suivante : 1 – indice de « transparence ». Cet indice définitif est compris entre 0 et 1. 0 indique une « propension au secret » nulle, 1 indique une « propension au secret » très élevée. La grille d'analyse est la suivante :

---

<sup>3</sup> Les deux indicateurs de « propension à la prudence » et de « propension au secret » ont été créés grâce à l'observation des réglementations comptables en matière de choix de méthodes de comptabilisation des éléments incorporels et de publication d'informations et grâce à l'observation des pratiques des entreprises en terme de choix de méthodes de comptabilisation des éléments incorporels et de publication d'informations comptables et donc l'analyse des rapports annuels d'entreprises.

Schéma 1 : La « Propension au secret »



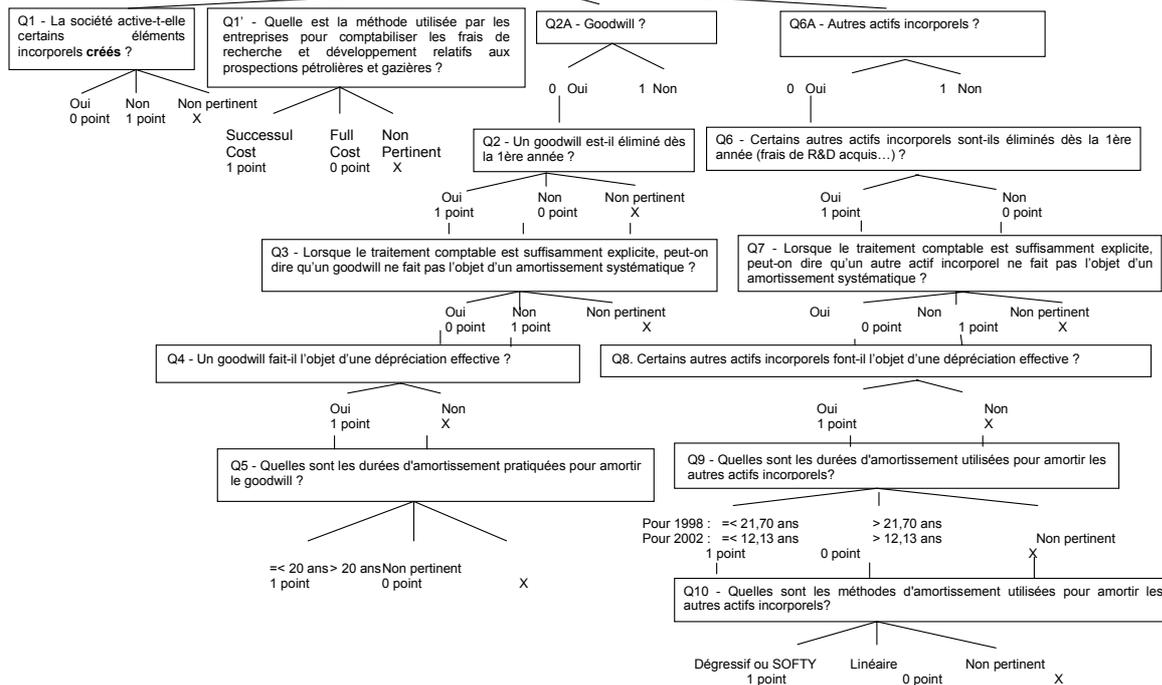
## 2.2. La mesure de la « Propension à la prudence »

La « propension à la prudence » est associée à des pratiques comptables prudentes dans la mesure du résultat comptable. Elle est testée, pour chaque entreprise, à l'aide d'une seconde grille d'analyse. Des points (qui ne font là encore l'objet d'aucune pondération) sont attribués en fonction du niveau de prudence constaté, ce qui permet d'attribuer un score par entreprise. C'est grâce à l'impact supposé du choix d'une méthode comptable sur le résultat qu'est définie la « propension à la prudence » : le choix d'une méthode considérée comme prudente (entraînant une diminution du résultat) amène un point à l'entreprise alors que le choix d'une méthode considérée plutôt comme optimisme (entraînant une augmentation du résultat) n'amène pas de point à l'entreprise.

Nous divisons le nombre de points obtenu par l'entreprise par le score total qu'elle peut obtenir. L'indice obtenu est un indice de « propension à la prudence » compris entre 0 et 1. 0 indique une « propension à la prudence » nulle, 1 indique une « propension à la prudence » élevée<sup>4</sup>. La grille d'analyse est la suivante :

<sup>4</sup> L'item 9 mérite certaines explications. Les durées d'amortissement utilisées pour amortir les actifs incorporels (autres que le goodwill) sont comparées à une durée d'amortissement moyenne calculée à partir de notre échantillon d'entreprises. Pour chaque entreprise, la durée d'amortissement de l'actif incorporel le plus important en terme de pourcentage dans la valeur globale des actifs incorporels (hors goodwill) est retenue. La somme des durées d'amortissement est divisée par le nombre d'entreprises de l'échantillon, ce qui permet de retenir une

Schéma 2 : La « Propension à la prudence »



### 3. Les variables indépendantes et les hypothèses liées

Toutes les hypothèses formulées sont regroupées dans un tableau synthétique page 17.

#### 3.1. Les dimensions culturelles

Les variables indépendantes sont les *quatre dimensions culturelles*, telles que définies par Hofstede : Distance hiérarchique, Contrôle de l'incertitude, Individualisme et Masculinité<sup>5</sup>. Elles sont identifiées grâce aux scores obtenus par Hofstede pour chacun des pays étudiés :

---

durée d'amortissement moyenne. Cette durée était de 21,70 ans en 1998 et de 12,13 ans en 2002. Elle a donc considérablement diminué.

<sup>5</sup> Hofstede définit la distance hiérarchique comme « la mesure du degré d'acceptation par ceux qui n'ont pas le pouvoir dans les institutions ou les organisations d'un pays d'une répartition inégale du pouvoir. Les « institutions » sont les éléments fondamentaux d'une société, tels la famille, l'école et la communauté ; les « organisations » sont les différents lieux de travail » (1991, p. 47).

« L'individualisme caractérise les sociétés dans lesquelles les liens entre les personnes sont lâches ; chacun doit se prendre en charge, ainsi que ses parents les plus proches. A l'opposé, le collectivisme caractérise les sociétés dans lesquelles les personnes sont intégrées, dès leur naissance, dans des groupes forts et soudés qui continuent de les protéger tout au long de leur vie, en échange d'une loyauté indéfectible » (1991, p. 76).

« Sont dites masculines les sociétés où les rôles sont nettement différenciés (où l'homme doit être fort, s'imposer et s'intéresser à la réussite matérielle, tandis que la femme est censée être plus modeste, tendre et concernée par la qualité de la vie) ; sont féminines celles où les rôles sont plus interchangeables (hommes et femmes sont supposés être modestes, tendres et préoccupés de la qualité de la vie) » (1991, p. 113).

« Le degré de contrôle de l'incertitude d'un pays mesure le degré d'inquiétude de ses habitants face aux situations inconnues ou incertaines. Ce sentiment s'exprime, entre autres, par le stress et le besoin de prévisibilité : un besoin de règles, écrites ou non » (1991, p. 150).

Pays / Dimensions culture nationale	Allemagne	France	Etats-Unis
Distance hiérarchique	Score : 35	Score : 68	Score : 40
Contrôle de l'incertitude	Score : 65	Score : 86	Score : 46
Individualisme	Score : 67	Score : 71	Score : 91
Masculinité	Score : 66	Score : 43	Score : 62

**Tableau 2 : Les dimensions culturelles d'Hofstede (1980)**

Toutes les entreprises d'un même pays ont des scores similaires aux dimensions culturelles distance hiérarchique, contrôle de l'incertitude, individualisme et masculinité.

### 3. 2. La taille

Même si, comme le soulignaient Watts et Zimmerman (1978), la taille n'est peut-être pas l'indicateur le plus pertinent pour mesurer les coûts politiques, différentes mesures de taille sont habituellement utilisées pour définir la variable de coûts politiques.

*Le logarithme en base 10 du chiffre d'affaires des entreprises* (calculé à partir d'un chiffre d'affaires en milliers d'euros, converti à partir du taux utilisé par WORLDSCOPE, de façon à avoir des données comparables entre pays) a été utilisé comme mesure de la taille des entreprises et donc comme variable de coûts politiques.

### 3.3. La dette

L'importance des conflits d'agence entre actionnaires et créanciers est mesurée par le niveau d'endettement des entreprises. Le niveau d'endettement est mesuré par le *total des dettes financières à court et à long terme divisé par le total des actifs duquel a été soustrait le total des actifs incorporels nets*<sup>6,7</sup>.

### 3.4. Le degré d'internationalisation

<sup>6</sup> L'objet de l'étude étant, entre autre, de déterminer si les entreprises portent ou non à l'actif des incorporels, le choix auquel sont confrontées les entreprises a un impact sur le total du bilan. C'est la raison pour laquelle, l'effet que pourrait avoir le choix de l'entreprise sur la variable indépendante niveau d'endettement a été supprimé, en éliminant du total des actifs les actifs incorporels.

<sup>7</sup> La réglementation n'imposant pas aux entreprises américaines productrices du secteur pétrolier et gazier, d'établir une distinction, parmi les actifs immobilisés, entre la part d'actifs incorporels et la part d'actifs corporels, ceci a une influence sur la variable indépendante niveau d'endettement. A la différence des autres secteurs et pays, le ratio d'endettement des entreprises du secteur pétrolier et gazier aux Etats-Unis est présenté ainsi : total des dettes financières / total du bilan (et non total des dettes financières / (total du bilan – actifs incorporels)), ce qui peut conduire, à des taux d'endettement plus élevés.

L'échantillon sélectionné est constitué principalement d'entreprises de grande taille, cotées. Elles ont souvent développé une part importante de leur activité à l'étranger et dépendent donc de ressources autres que nationales : elles peuvent employer des salariés étrangers, produire à l'étranger, y acquérir des actifs et également chercher des fonds sur des marchés financiers autres que nationaux. Pour obtenir ces ressources à moindres coûts et pour répondre à des demandes d'informations plus nombreuses, les entreprises ont besoin d'être « visibles » et publient donc un grand nombre d'informations comptables.

Les variables de *cotation sur un marché financier étranger* et *ventes à l'étranger / total des ventes* sont toutes deux des variables mesurant le niveau d'internationalisation.

La variable *cotation sur un marché financier étranger* est une variable binaire, qui prend la forme suivante : 0 - entreprise non cotée sur un marché financier étranger, 1 - entreprise cotée sur un marché financier étranger

### **3.5. La performance**

La performance mesurée par *la moyenne sur 5 ans du résultat net (part du groupe) / capitaux propres du groupe* ou, comme le précisent les entreprises américaines, la performance mesurée par la moyenne sur 5 ans du résultat net disponible pour les actionnaires ordinaires / fonds propres constitue une autre variable indépendante. Cette variable teste les choix comptables en fonction des performances, lissées, de l'entreprise.

### **3.6. Le secteur d'activité**

Quatre secteurs d'activité sont représentés dans l'échantillon : les secteurs des médias ; agro-alimentaire ; pétrole, gaz et charbon et celui de la chimie, pharmacie et cosmétiques.

Des comportements similaires en matière d'éléments incorporels sont supposés au sein d'un même secteur : un phénomène de mimétisme pourrait par conséquent apparaître en terme de « propension à la prudence » et de « propension au secret » et des divergences pourraient être notées entre différents secteurs.

### **3.7. Les variables de contrôle**

Pour chacune des variables dépendantes « Propension à la prudence » et « Propension au secret », des variables de contrôle sont utilisées : pays, normes comptables utilisées, part des dépenses en éléments incorporels dans le total du chiffre d'affaires et part des actifs incorporels nets dans le total de l'actif (total de l'actif – actifs incorporels).

Quel que soit le lien obtenu entre les dimensions culturelles mises en évidence par Hofstede (1980) et les deux variables dépendantes « Propension à la prudence » et « Propension au secret », il semble pertinent de contrôler l'effet pays en tant que révélateur des méthodes utilisées pour comptabiliser et publier des informations sur les éléments incorporels.

La variable « norme comptable utilisée » permet de faire l'hypothèse suivante : les entreprises communiquent peu en matière d'éléments incorporels si elles établissent leur comptabilité en fonction d'une réglementation nationale, et communiquent davantage si elles établissent leur comptabilité en fonction d'une réglementation autre que nationale<sup>8</sup>, sous-entendu que les obligations de publication d'informations de cadres comptables autres que nationaux sont plus contraignantes que celles d'un cadre comptable national.

Il est également supposé que l'utilisation de normes autres que les normes nationales a un impact sur le résultat puisque les règles d'amortissement et de dépréciation peuvent être différentes. Il y a néanmoins lieu de tenir compte des changements de réglementations comptables américaines et internationales de 1998 à 2002.

La variable norme comptable prend les valeurs suivantes : 0 - l'entreprise utilise une norme comptable nationale, 1 - l'entreprise utilise les IAS ou les US GAAP (pour la France et l'Allemagne)

La « part des actifs incorporels dans le total de l'actif », tout comme la « part des dépenses en éléments incorporels dans le total du chiffre d'affaires », semblent être de bons indicateurs de la pertinence des variables « Propension à la prudence » et « Propension au secret ». Il nous semble que plus les entreprises ont des dépenses en incorporels au compte de résultat ou des actifs incorporels au bilan, plus elles sont sensibles aux choix de comptabilisation et aux publications d'informations les concernant.

Nous supposons un lien entre les deux mesures de propension. Les variables « propension à la prudence » et « propension au secret » sont successivement variables dépendantes et variables indépendantes. Les entreprises présentant des indices élevés en terme de « propension à la prudence » auraient des indices faibles en terme de « propension au secret ». Les entreprises les plus prudentes dans le choix de méthodes relatives à la valorisation des éléments

---

<sup>8</sup> Par « norme comptable autre que la norme comptable nationale », nous entendons les IAS/IFRS et / ou les US GAAP (pour les entreprises françaises et allemandes).

incorporels seraient celles qui le feraient le plus savoir, à travers les publications d'informations concernant ces mêmes éléments.

Le tableau qui suit récapitule l'ensemble des hypothèses de l'étude et des variables correspondantes.

Variabes	Nom des variables	Incidence sur la « Propension au secret »	Incidence sur la « Propension à la prudence »
Culturelles (Hofstede)	Individualisme	-	-
	Distance hiérarchique	+	?
	Contrôle de l'incertitude	+	+
	Masculinité (/ féminité)	-	-
Politiques	Taille	-	+
D'agence	Dette	+ (France et Allemagne) - (Etats-Unis)	-
	Performance	-	+
De transaction	Chiffre d'affaires à l'étranger	-	-
	Cotation à l'étranger	-	-
Sectorielles	Médias	?	?
	Agro-alimentaire	?	?
	Pétrole, gaz et charbon	?	?
De contrôle	Etats-Unis	-	-
	France	-	-
	Norme comptable autre que nationale	-	-
	Part de dépenses en incorporels	?	?
	Part d'actifs incorporels	?	?
	Propension au secret	X	-
	Propension à la prudence	-	X

- indique une relation négative entre la variable dépendante et la variable indépendante.

+ indique une relation positive entre la variable dépendante et la variable indépendante.

? indique que nous ne faisons pas d'hypothèse quand au lien unissant la variable dépendante et la variable indépendante.

X indique une absence de lien entre les variables. Une variable ne peut être à la fois dépendante et indépendante.

**Tableau 3 : Hypothèses**

## 4. L'étude empirique

L'étude a été réalisée à partir des rapports annuels consolidés des groupes d'entreprises de 3 pays : la France, l'Allemagne et les Etats-Unis.

Il était supposé intuitivement que sélectionner plusieurs secteurs d'activité permettait d'avoir des incorporels de catégorie différente<sup>9</sup>. Un critère sectoriel a donc été retenu pour constituer l'échantillon<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Il nous a semblé, qu'en choisissant des secteurs distincts, nous pourrions avoir des catégories d'éléments incorporels très diverses : brevets, marques, frais de R&D, droits d'auteurs, titres de publication...

Les rapports annuels des entreprises sélectionnées ont été demandés. Deux demandes différentes ont été réalisées : une première nous a permis de recevoir et exploiter les rapports annuels 1998 de 417 entreprises, et une seconde nous a permis de recevoir et exploiter les rapports annuels 2002 de 311 entreprises. L'étude ayant été réalisée à partir de deux analyses renouvelées à quatre années d'intervalle, ce ne sont donc pas automatiquement les rapports annuels des mêmes entreprises qui ont été étudiés<sup>11</sup>.

## 5. Un descriptif de l'échantillon et des tests statistiques

### 5.1. Un descriptif de l'échantillon

La répartition des entreprises par pays et par secteur d'activité est la suivante :

	Secteurs d'activité									
	Pétrole	Pétrole	Agro-alim.	Agro-alim.	Médias	Médias	Chimie	Chimie	Total	Total
	1998	2002	1998	2002	1998	2002	1998	2002	1998	2002
<b>France</b>	8	5	24	25	20	23	25	26	77	79
<b>Allemagne</b>	5	5	15	18	9	28	20	29	49	80
<b>Etats-Unis</b>	27	27	40	17	58	36	166	72	291	152
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>37</b>	<b>79</b>	<b>60</b>	<b>87</b>	<b>87</b>	<b>211</b>	<b>127</b>	<b>417</b>	<b>311</b>

**Tableau 4 : Descriptif de l'échantillon**

Les résultats aux deux propensions (mesurées par les moyennes) sont les suivants :

Variables	France			Etats-Unis			Allemagne		
	Moyenne 1998	Moyenne 2002	+ / -	Moyenne 1998	Moyenne 2002	+ / -	Moyenne 1998	Moyenne 2002	+ / -
« Propension au secret »	0.1967	0.2037	+	0.2151	0.1822	-	<b>0.2745</b>	<b>0.2393</b>	-
« Propension à la prudence »	0.5561	<b>0.5590</b>	+ <sup>12</sup>	0.5497	0.4272	-	<b>0.6336</b>	0.5438	-

**Tableau 5 : « Propension au secret » et « propension à la prudence » par pays**

<sup>10</sup> Les secteurs sélectionnés ont été identifiés à partir des *codes SIC principaux* présentés dans la base de données WORLDSCOPE. Le détail de la sélection des secteurs est présenté en annexe.

<sup>11</sup> En 2002, 1.151 entreprises américaines avaient les codes SIC principaux sélectionnés. Pour avoir un nombre comparable d'entreprises américaines, françaises et allemandes, nous souhaitons demander les rapports annuels de 220 entreprises américaines, en gardant la répartition sectorielle des 1.151 entreprises de l'échantillon de base. La fonction ALEA() sous Excel nous a permis de réaliser une sélection aléatoire des entreprises de l'échantillon. Il s'avère que 45% et 65% des entreprises françaises et allemandes sont communes à l'analyse de 1998 et à celle de 2002. Un grand nombre a disparu du fait de fusions, acquisitions...

<sup>12</sup> L'analyse des médianes permet de noter une divergence avec les résultats précédents : la « propension à la prudence » de la France est plus faible en 2002 qu'en 1998 : 0,5714 en 1998 et 0,5000 en 2002.

En 1998 et 2002, la « propension au secret » est la plus élevée en Allemagne. L'ordre des Etats-Unis et de la France s'inverse ensuite. Par ailleurs, alors que l'Allemagne et les Etats-Unis ont vu leur « propension au secret » diminuer, la « propension au secret » de la France a, elle, augmenté.

Les résultats de 2002 vont dans le sens des résultats d'études antérieures de Jaggi et Low (2000), Zarzeski (1996) ou Gray et Vint (1995).

En 1998, la « propension à la prudence » est la plus élevée en Allemagne alors qu'en 2002, elle est la plus élevée en France. L'Allemagne et les Etats-Unis ont vu leur « propension à la prudence » diminuer alors que la « propension à la prudence » de la France a, elle, augmenté (avec les résultats moyens mais non avec les résultats médians). Soulignons que sur cet intervalle de temps de 4 années, les résultats obtenus sont en adéquation avec les hypothèses de Saboly (2003)<sup>13</sup> et de Watts (2003)<sup>14</sup>.

L'évolution des comportements peut s'expliquer par la modification des caractéristiques de l'échantillon et par les changements de réglementation<sup>15</sup>. En 1998, 24% des entreprises allemandes utilisaient des normes autres que nationales. En 2002, 36% des entreprises

---

<sup>13</sup> Saboly (2003) considère que « sous l'effet de l'harmonisation internationale et de la domination croissante du modèle économique et comptable anglo-saxon (...), les positions nationales se rapprochent et en même temps la prudence s'estompe (p. 166) ».

<sup>14</sup> Watts (2003) suppose que, d'une manière générale, la valeur conservatisme / prudence est en augmentation depuis 30 ans. Il explique l'évolution de la valeur par les relations contractuelles existantes entre une entreprise et ses partenaires (en tenant compte des phénomènes d'asymétrie d'information et de hasard moral), par la réglementation fiscale, la réglementation comptable et surtout par les coûts entraînés par d'éventuels litiges auxquels l'entreprise aurait à faire face. Il souligne néanmoins l'attitude récente du FASB, aux Etats-Unis, cherchant à privilégier dans les rapports annuels une information neutre et à éviter le conservatisme. Les normes SFAS 141 et SFAS 142 (norme SFAS 142 établie selon Watts sous l'influence du lobby des banquiers d'investissement) vont ainsi à l'encontre de la valeur conservatisme....

<sup>15</sup> Les changements concernant la réglementation sont les suivants : en ce qui concerne les IAS/IFRS, la norme IAS 38 a été approuvée en Juillet 1998, en même temps que le retrait de deux exposés sondage, que la norme IAS 9 sur les frais de recherche et développement, qu'une révision limitée de la norme IAS 22 et que l'élaboration d'une norme IAS 36 sur la dépréciation des actifs (avril 1998). La norme IAS 38 est devenue effective pour les périodes comptables commençant le 1<sup>er</sup> juillet 1999 (ou ultérieurement).

L'année 2002 était par ailleurs une période transitoire pour l'utilisation des normes US GAAP, certaines entreprises ayant adopté les normes SFAS 141 et 142 ne demandant pas un amortissement obligatoire des actifs incorporels, et d'autres – peu nombreuses – utilisant encore les APB 16 et 17 qui préconisaient un amortissement sur la durée de vie économique du bien, avec un maximum de 40 ans.

En 2002, l'utilisation de normes IAS / IFRS ou US GAAP amenait les entreprises à amortir sur des durées différentes, avec des méthodes différentes, ou à ne pas amortir, les actifs incorporels. Ceci avait donc un impact sur le résultat comptable. Lorsqu'un amortissement était obligatoire, les durées d'amortissement maximum préconisées par les normes internationales étaient supérieures à celles des règles comptables nationales en Allemagne ou en France (pour la plupart). L'utilisation de normes IAS / IFRS ou des nouvelles US GAAP conduisait à un résultat plus élevé et donc à une propension à la prudence plus faible que lors de l'utilisation par une entreprise des normes comptables nationales (pour les entreprises allemandes) ou des anciennes US GAAP.

allemandes utilisaient les normes IAS/IFRS et 18 % utilisaient les US GAAP<sup>16</sup>. En 1998, 11,7% des entreprises françaises utilisaient des normes autres que nationales alors qu'aucune entreprise française de l'échantillon n'utilisait en 2002 les IAS/IFRS ou les US GAAP.

Les résultats par secteur sont les suivants :

Variables	Médias			Agro-alimentaire			Pétrole, gaz et charbon			Chimie, pharmacie et cosmétiques		
	Moyenne 1998	Moyenne 2002	+ / -	Moyenne 1998	Moyenne 2002	+ / -	Moyenne 1998	Moyenne 2002	+ / -	Moyenne 1998	Moyenne 2002	+ / -
« Propension au secret »	0.2258	0.1829	-	0.2324	0.2363	+	<b>0.2650</b>	0.1561	-	0.2128	<b>0.2393</b>	+
« Propension à la prudence »	0.4585	0.4593	+	0.5385	0.4936	-	0.5198	<b>0.5412</b>	+	<b>0.6189</b>	0.4961	-

**Tableau 6 : « Propension au secret » et « propension à la prudence » par secteur**

Des différences de comportements entre secteurs en terme de valorisation et de publication d'informations concernant les éléments incorporels apparaissent, en 1998 tout comme en 2002.

## 5.2. La procédure statistique

Nous avons utilisé le logiciel SPSS pour réaliser l'ensemble des traitements statistiques qui suivent. Le choix de la procédure statistique a été réalisé en fonction des variables étudiées, des hypothèses à examiner et des outils à disposition.

Une analyse de régression linéaire est utilisée pour rechercher la relation mathématique existante entre une variable dépendante (expliquée) et une ou des variables indépendantes (explicatives). Des tests univariés ainsi que des tests multivariés (selon une approche de régression multivariée de type « backward »<sup>17</sup>) sont utilisés pour tester les hypothèses.

<sup>16</sup> Les entreprises allemandes voient leur propension au secret diminuer. Elles restent néanmoins les plus secrètes. Ceci vient confirmer les résultats de Ball, Kothari, Robin (2000) et Ball, Robin et Wu (2003), à savoir que la transparence comptable varie de part le monde en fonction de variables institutionnelles et politiques. La qualité de l'information ne dépend donc pas que de l'utilisation des normes comptables internationales.

<sup>17</sup> Le critère choisi pour sélectionner les variables repose sur un seuil de significativité statistique de 10%. Au delà de ce seuil, les variables ne sont pas intégrées dans la régression. On obtient alors un R<sup>2</sup> inférieur au maximum possible. La procédure de régression permet, en comparant les R<sup>2</sup> ajustés d'enlever itérativement au modèle comprenant toutes les variables explicatives, la variable dont l'apport est le plus faible (Bavaud, Capel, Crettaz de Roten et Müller, 1996).

### 5.3. Le modèle utilisé

Le modèle que nous nous proposons d'utiliser pour tester le lien entre les variables économiques propres à l'entreprise, les variables de contrôle et les deux indices de propension : « Propension au secret » et « Propension à la prudence » est le suivant :

SECRET =  $f$  (variables culturelles, variables économiques propres à l'entreprise, variables de contrôle)

Et

PRUDENCE =  $f$  (variables culturelles, variables économiques propres à l'entreprise, variables de contrôle)

## 6. Les résultats empiriques

### 6.1. Les déterminants de la propension au secret

L'analyse univariée en 1998 et 2002 <sup>18</sup>.

Le nombre de variables expliquant la « propension au secret » est plus faible en 2002. Seules les variables Etats-Unis et « propension à la prudence » sont communes aux deux études.

Il apparaît ainsi qu'en 1998 et en 2002, les entreprises américaines montrent une propension au secret plus faible que les entreprises allemandes. Par ailleurs, les entreprises ayant les pratiques les plus prudentes en terme d'évaluation des incorporels publient davantage d'informations liées à ces mêmes incorporels.

L'analyse multivariée :

En 1998, les variables suivantes apparaissaient comme significatives pour expliquer les pratiques de publication des entreprises relatives aux éléments incorporels :

	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de Régression</i>	<i>T de Student</i>	<i>Significativité</i>
(Constante)		$-6.755 * 10^{-4}$	-0.006	.995
Masculinité	-	$4.190 * 10^{-3}$	2.180	.031
Pétrole, gaz et charbon	?	$8.269 * 10^{-2}$	1.711	.089
Part de dépenses en éléments incorporels	?	$-1.360 * 10^{-3}$	-1.705	.090
Part des actifs incorporels	?	$-9.772 * 10^{-4}$	-1.816	.071
Performance	-	$1.472 * 10^{-3}$	2.058	.041

N	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> (ajusté)	F	Sig F
156	0.105	0.075	3.504	0.005

**Tableau 7 : analyse multivariée des déterminants de la « propension au secret » (1998)**

<sup>18</sup> Les résultats complets sont en annexe 2.

En 1998, seule la dimension culturelle masculinité est significative, mais pas avec le signe attendu. Les entreprises des sociétés les plus masculines ont les scores les plus élevés en terme de « propension au secret »<sup>19</sup>.

Les entreprises du secteur du pétrole, gaz et charbon montrent une propension au secret plus élevée que le secteur pris pour référence, le secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques.

Par ailleurs, il apparaît que plus les entreprises ont des dépenses en incorporels et plus elles ont des actifs incorporels, plus leur propension au secret est faible.

La variable performance est elle aussi significative, mais pas avec le signe attendu. Les résultats vont cependant dans le sens de ceux d’Inchausti (1997) ou Wallace et Naser (1995) qui constataient que plus les entreprises étaient performantes, plus elles étaient secrètes.

En 2002, seule la variable culturelle Individualisme apparaît comme significative, et avec le signe attendu, pour expliquer les pratiques de publication des entreprises relatives aux éléments incorporels. Notons à la fois, l’évolution à la baisse du coefficient de détermination et son niveau, très faible.

	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
(Constante)			3.975	0.000
Individualisme	-	- 0.133	- 1.941	0.054

N	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> (ajusté)	F	Sig F
211	0.018	0.013	3.767	0.054

**Tableau 8 : analyse multivariée des déterminants de la « propension au secret » (2002)**

Selon Gray (1988), la variable culturelle individualisme est celle, avec la variable contrôle de l’incertitude, qui permettrait le mieux d’expliquer les caractéristiques des systèmes comptables (Gray, 1988). Notons que cette dimension a été révélée la première<sup>20</sup>. Elle a fait l’objet de nombreuses études (Parsons, 1951 ; Kluckhohn et Strodtbeck, 1961 ; Triandis, 1990 ; Kagitcibasi, 1997). Ainsi, tout comme l’indique Kagitcibasi (1997) «environ un tiers

<sup>19</sup> Soulignons toutefois que les travaux de Gray, à partir desquels a été établie l’hypothèse, montraient une certaine ambiguïté dans le lien entre la dimension culturelle masculinité et la « propension au secret » : les explications de Gray, à la différence de l’hypothèse, semblaient indiquer une relation inverse, entre masculinité et « propension au secret ».

<sup>20</sup> La dimension individualisme a été mise en évidence à travers les enseignements des sophistes alors que la dimension collectivisme a été révélée dans la République de Platon. On retrouve la première dimension au XVIIème siècle dans Hobbes (l’homo economicus) et Adam Smith (la Richesse des nations) alors que la seconde dimension se retrouve dans la pensée philosophique du XVIIIème siècle avec Rousseau (Du Contrat Social).

des publications récentes a cité ce construit comme explication au moins partielle des différences inter-culturelles observées (p. 2)».

Les entreprises de sociétés les plus individualistes sont celles qui montrent la propension au secret la plus faible<sup>21</sup>. Ceci peut certainement s'expliquer par le fait que les entreprises de sociétés individualistes s'adressent plus souvent aux marchés financiers pour obtenir des ressources et doivent donc divulguer davantage d'informations que des entreprises dont les apporteurs de capitaux seraient la famille ou les banques.

## **2. La « propension à la prudence » :**

L'analyse univariée réalisée en 1998 et 2002<sup>22</sup> indique que les variables suivantes expliquent les pratiques d'évaluation des entreprises relatives aux éléments incorporels :

La taille présente les deux années une relation inverse à celle attendue : les entreprises les plus petites montrent un indice de « propension à la prudence » élevé, ce qui est contraire à l'hypothèse formulée à partir de la théorie des coûts politiques. Il apparaît néanmoins qu'un grand nombre de chercheurs ne parvient pas à valider cette hypothèse des coûts politiques (Zimmer (1986) et Hand et Skantz (1998)).

Les entreprises les moins endettées montrent en 1998 et en 2002 un indice de « propension à la prudence » élevé, ce qui est conforme à notre hypothèse et aux résultats obtenus par Dhaliwal (1980) ou Daley et Vigeland (1983).

Plus les entreprises ont des dépenses en éléments incorporels, plus elles ont une dimension « propension à la prudence » élevée. Par contre, plus elles ont d'actifs incorporels, plus elles ont une dimension « propension à la prudence » faible.

La dimension « propension au secret » est négativement et significativement liée à la dimension « propension à la prudence », ce qui était envisagé : plus les entreprises font preuve d'une « propension au secret » faible en matière d'éléments incorporels, donc plus elles communiquent, plus elles font preuve de prudence dans les modes de comptabilisation des éléments incorporels.

Les entreprises américaines et françaises ont une « propension à la prudence » significativement moindre que celle des entreprises allemandes.

---

<sup>21</sup> Les sociétés collectivistes montrent donc la propension au secret la plus élevée puisque c'est l'intérêt des parties directement impliquées dans l'entreprise qui est privilégié.

<sup>22</sup> Les résultats complets sont en annexe.

Il ressort des tests univariés que seule la dimension culturelle *individualisme* a un impact significatif, et positif en 1998, sur la « propension à la prudence ». Les entreprises des sociétés les plus individualistes ont les scores les moins élevés en terme de « propension à la prudence », ce qui est conforme aux résultats d'Eddie (1989).

Notons qu'en 2002, les dimensions culturelles *distance hiérarchique et contrôle de l'incertitude* deviennent significatives. Hofstede souligne que « plus qu'à réduire le risque, le contrôle de l'incertitude cherche à diminuer l'ambiguïté. Les cultures à fort indice de contrôle de l'incertitude ont horreur des situations ambiguës. Elles cherchent à structurer leurs institutions, leurs entreprises et même les relations humaines, pour rendre les événements prévisibles et clairement lisibles » (1991, p. 154). Ceci est donc cohérent avec les résultats obtenus : plus le contrôle de l'incertitude est élevé, plus la propension à la prudence est élevée. Gray n'attendait pas spécifiquement de lien entre prudence et distance hiérarchique.

L'analyse multivariée :

	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
(Constante)		1.333	7.074	.000
CA à l'étranger	-	-1.395 * 10 <sup>-3</sup>	-1.944	.054
Norme comptable autre que nationale	-	-0.128	-1.724	.087
Individualisme	-	-1.275 * 10 <sup>-2</sup>	-4.014	.000
Masculinité	-	6.896 * 10 <sup>-3</sup>	2.165	.032
Médias	?	-9.829 * 10 <sup>-2</sup>	-1.948	.053
Part d'actifs incorporels	?	-1.212 * 10 <sup>-3</sup>	-2.081	.039
Performance	+	-1.860 * 10 <sup>-3</sup>	-2.506	.013

N	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> (ajusté)	F	Sig F
156	0.211	0.174	5.665	0.000

**Tableau 9 : analyse multivariée des déterminants de la « propension à la prudence » (1998)**

En 2002, les variables suivantes sont significatives :

	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
(Constante)		1.234	10.826	0.000
Cotation	-	-0.114	-2.718	0.007
Norme comptable autre que nationale	-	0.135	2.935	0.004
Médias	?	0.079	1.953	0.052
Pétrole, gaz et charbon	?	0.127	2.791	0.006
Individualisme	-	-0.011	-6.880	0.000
Part d'actifs incorporels	?	-0.002	-3.282	0.001
Part de dépenses en incorporels	?	0.008	5.573	0.000

N	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> (ajusté)	F	Sig F
211	0.291	0.267	11.930	0.000

**Tableau 10 : analyse multivariée des déterminants de la « propension à la prudence » (2002)**

Les variables part de Chiffre d'affaires réalisé à l'étranger, performance et masculinité, significatives en 1998, ne le sont plus en 2002.

Des variables explicatives sont communes aux deux études : l'utilisation d'une norme comptable, la variable sectorielle médias, la part d'actifs incorporels et la *dimension culturelle individualisme* (avec un signe différent du t de Student pour les deux premières variables).

En 2002, l'utilisation des IAS/IFRS ou des US GAAP conduisait à une propension à la prudence élevée. Les entreprises utilisant les IAS (avec un amortissement obligatoire en 2002) choisissaient donc des durées d'amortissement plutôt courtes, tout comme celles utilisant les US GAAP (sous la forme APB16 et 17).

Les entreprises cotées sur un marché financier étranger ont une propension à la prudence plutôt faible<sup>23</sup>. Les entreprises du secteur des médias et celles du secteur pétrole, gaz et charbon ont en 2002 une propension à la prudence plus élevée que les entreprises du secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques. L'influence sectorielle existe donc bien.

Par ailleurs, plus les entreprises ont des dépenses en éléments incorporels, plus elles ont une dimension « propension à la prudence » élevée<sup>24</sup>. Par contre, plus elles ont d'actifs incorporels du bilan, plus elles ont une dimension « propension à la prudence » faible.

## **Conclusion :**

Les deux indicateurs de propension : la « propension au secret » et la « propension à la prudence » font apparaître, sur la période 1998-2002, des comportements différents de la part des entreprises en terme de valorisation et de publication d'informations concernant les

<sup>23</sup> Notons que le résultat est contraire aux résultats obtenus par Huijgen et Lubberink (2002). Ceux-ci trouvent que sur la période 1993-2000, les entreprises hollandaises cotées sur un marché financier étranger présentent des résultats significativement plus « conservateurs » que ceux des entreprises cotées uniquement sur le territoire national. Ils l'expliquent par le fait que les entreprises cotées sur des marchés financiers étrangers veulent minimiser les risques de litiges qui pourraient se produire suite à une augmentation du nombre d'actionnaires. Huijgen et Lubberink (2003) obtiennent des résultats similaires en étudiant le cas d'entreprises britanniques sur la période 1993-2002 et valident donc l'hypothèse de Watts (2003) – Note 13.

<sup>24</sup> Ces résultats sont confirmés par ceux de Chandra, Wasley et Waymire (2004), qui trouvent que les résultats d'entreprises américaines de haute technologie (caractérisées notamment par un niveau de dépenses en R&D plus élevé que celui des autres secteurs d'activité) sont plus conservateurs que ceux d'entreprises d'autres secteurs.

éléments incorporels. Des différences apparaissent selon l'appartenance nationale des entreprises et selon leur secteur d'activité. Les entreprises allemandes et américaines voient ainsi leur propension au secret et à la prudence diminuer alors que les entreprises françaises voient ces mêmes propensions augmenter.

Une étude plus approfondie permet d'identifier quels sont les déterminants des choix comptables des entreprises relatifs aux incorporels. La propension au secret s'explique en 2002 par le *niveau d'individualisme* des sociétés dans lesquelles les entreprises sont situées. La même année, les déterminants de la propension à la prudence sont la cotation sur un marché financier étranger, l'utilisation d'une norme comptable autre que nationale, le secteur des Médias, du Pétrole, gaz et charbon, la Part d'actifs incorporels, la Part de dépenses en incorporels et le *niveau d'individualisme*. Des changements ont eu lieu de 1998 à 2002 mais le niveau d'individualisme reste un des facteurs explicatifs des choix de méthode conduisant à la valorisation des incorporels.

Hofstede (1984) a réalisé son étude en 1968 et l'a renouvelé en 1972. Il a donc analysé comment pouvaient évoluer les quatre dimensions culturelles d'individualisme, contrôle de l'incertitude, distance hiérarchique et masculinité. Hofstede a constaté un plus grand individualisme sur la période étudiée, dû notamment à une augmentation de la richesse nationale. Il supposait par ailleurs une augmentation à long terme de l'individualisme et une diminution de la distance hiérarchique. Il pensait que le contrôle de l'incertitude – et notamment son composant stress – fluctuerait dans le temps avec une fréquence moyenne de 25 à 40 ans. Il ne savait pas par contre comment pouvaient évoluer les indices de masculinité.

Nous nous proposons d'analyser, grâce à une étude longitudinale, l'évolution des pratiques de publication et de valorisation des entreprises. Cette analyse permettra de prendre en considération les pratiques des entreprises européennes qui auront franchit le passage aux normes internationales. Ceci modifiera éventuellement les déterminants des choix comptables. Le choix de l'étude des incorporels, en raison des montants en jeux dans les entreprises et des différences dans les traitements comptables supposés dans les rapports annuels consolidés 2005, s'y prêterait manifestement bien.

## BIBLIOGRAPHIE :

AMIR E., LEV B., SOUGIANNIS T. (2003), « Do financial analysts get intangibles ? », *European Accounting Review*, Vol. 12, n° 4, pp. 635-659.

BALL R., KOTHARI R.L., ROBIN A. (2000), « The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 29 (February), pp. 1-51.

BALL R., ROBIN A., WU J.S. (2003), « Incentives versus Standards: Properties of Accounting Income in Four East Asian Countries », *Journal of Accounting & Economics*, Vol. 36, Nos. 1-3, pp. 235-270.

BARBU E. (2004), « L'harmonisation comptable : d'un vagabondage comptable à l'autre », *Comptabilité, contrôle, Audit*, Tome 10, Vol. 1, Juin, pp. 37-61.

BESSIEUX OLLIER C. (2002), *Les déterminants culturels des choix comptables : le cas des éléments incorporels*. Thèse de Doctorat, Cotutelle Université de Genève et Université Paris Dauphine.

BOND M.H. (1994), « In the heart of collectivism, a personal and scientific journey », in U. Kim, H.C. Triandis, C. Kagitcibasi, S-C. Choi, G. Yoon (Eds), *Individualism and collectivism, theory, method and applications* (pp. 66-76). Sage publications, Vol. 18, Cross-cultural research and methodology series.

CHANDRA U., WASLEY C.E., WAYMIRE G.B. (2004), « Income Conservatism in the U.S. Technology Sector », *Working paper*, Simon School Working Paper No. FR 04-01, January.

CHINESE CULTURE CONNECTION (1987), « Chinese values and the search for culture-free dimensions of culture », *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 18, n° 2, June, pp. 143-164.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, DG ENTERPRISE (2003), « Study on the measurement of intangible assets and associated reporting practices », April, 277 p.

DALEY L.A., VIGELAND R.L. (1983), « The effects of debts covenants and political costs on the choice of accounting methods, the case for R&D costs », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 5, pp. 195-211.

DHALIWAL D.S. (1980), « The effect of the firm's capital structure on the choice of accounting methods », *The Accounting Review*, Vol. 55, N° 1, pp. 78-84.

D'IRIBARNE P. (1989), *La logique de l'honneur*, Ed. du seuil, 280 p.

D'IRIBARNE P. (1997), « The usefulness of an ethnographic approach to the international comparison of organizations », *International Studies of Management and Organizations*, Vol. 26, n° 4, Winter 1996-97, pp. 30-47.

D'IRIBARNE P., HENRY A., SEGAL J-P., CHEVRIER S., GLOBOKAR T. (1998), *Cultures et mondialisation*, Ed. du seuil, 355 p.

DOUPNIK T.S, SALTER S.B. (1995), « External Environment, Culture, and Accounting Practice : A Preliminary Test of A General Model of International Accounting Development », *The International Journal of Accounting*, Vol. 30, N°3, pp.189-207.

EDDIE I.A. (1989), « The association between cultural values and accounting systems characteristics in the Asia-Pacific region : a exploratory study », AAA, Honolulu, Août.

GRAY S.J. (1988), « Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally », *Abacus*, Vol. 24, n° 1, 15 pages.

GRAY S.J., VINT H.M. (1995), « The impact of culture on accounting disclosures : some international evidence », *Asia-Pacific Journal of Accounting*, December, pp. 33-43.

HAND J.R.M., SKANTZ T.R. (1998), « The economic determinants of accounting choices : the unique case of equity carve-outs under SAB 51 », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 24, pp. 175-203.

HELMREICH R.L., MERRITT A.C. (1998), *Culture at work in aviation and medicine : national organizational and professional influences*. Aldershot, England : Ashgate.

HOFSTEDE G. (1984), *Culture's consequences : international differences in Work-Related Values*, Ed. Sage Publications, 327 pages.

HOPPE (1990), *A comparative study of country elites : international differences in work-related values and learning and their implications for management training and development*, Thèse de doctorat non publiée, University of North Carolina, Chapel Hill.

HUIJGEN C., LUBBERINK M.J. P. (2002), « Liability Exposure Effects on Earnings Conservatism: The Case of Cross-Listed Firms », *Working Paper*, University of Groningen and Lancaster University - Management School, January.

HUIJGEN C., LUBBERINK M.J. P. (2003), « Earnings Conservatism, Litigation, and Contracting: the Case of Cross-Listed Firms », *Working Paper*, University of Groningen and Lancaster University - Management School, August.

INCHAUSTI B.G. (1997), « The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms », *The European Accounting Review*, Vol. 6, N° 1, pp. 45-68.

JAGGI B., LOW P.Y. (2000), « Impact of culture, market forces, and legal system on financial disclosures », *The international Journal of Accounting*, Vol. 35, N° 4, pp. 495-519.

KAGITCIBASI C. (1997), « Individualism and collectivism, chapter 1 », dans J.W. Berry, M.H. Segall, C. Kagitcibasi C. (Eds), *Handbook of cross-cultural psychology, second edition*, Vol. 3, Social psychology. Boston . Allyn & Bacon.

KLUCKHOHN F.R., STRODTBECK F.L. (1961), *Variations in value orientations*. Westport, CT : Greenwood.C.

LAINEZ J.A., GASCA M.M. (2001), « The influence of culture on accounting practices. Obstacles to the harmonisation process in the European Union », *EAA*, Athens.

LAURENT A. (1989), « A cultural view of organizational change », dans *Human resource management in international firms*, ed. Evans P., Doz Y. Et A. Laurent.

MACARTHUR J.B. (1999), « The impact of cultural factors on the lobbying of the International Accounting Standards », *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 8, Issue 2, pp. 315-336.

MANTOS ASSOCIATES (2004), « EUROPEAN COMMISSION, DG ENTERPRISE - Report on the faisibility of a Pan-European enterprise data repository on intangible assets », November.

MERRITT A., (2000), « Culture in the cockpit : do Hofstede's dimensions replicate ? », *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 31, N° 3, pp. 283-301.

PARSONS T. (1951), *The structure of social action*, a Free press paperback, NY.

PERERA M.H.B., MATHEWS M.R. (1990), « The Cultural Relativity of Accounting and International Patterns of Social Accounting », *Advances in International Accounting*, Vol. 3, pp. 215-251.

POWELL S. (2003), « Accounting for intangible assets : current requirements, key players and future directions », *European Accounting Review*, Vol. 12, n° 4, pp. 797-811.

SABOLY (2003), « La prudence comptable : perspectives historique et théorique », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 9, Vol. 1, mai, pp. 153-170.

SALTER S.B., NISWANDER F. (1995), « Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally : a Test of Gray's (1988) Theory », *Journal of International Business Studies*, Second Quarter 1995, pp. 379-397.

SONDERGAARD M. (1994), « Research note : Hofstede's consequences : a study of reviews, citations and replications », *Organization Studies*, 15/3, pp.447-456.

STOLOWY H., JENY-CAZAVAN A. (2001), « International accounting disharmony : the case of intangibles », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 14, N° 4, pp. 477-496.

THOMAS A.P. (1986), « The contingency theory of corporate reporting : some empirical evidence », *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 11, N° 3, pp. 253-270.

TRIANDIS H.C. (1990), « Cross-cultural studies of individualism and collectivism », dans J.Bergman (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*, pp. 44-133, Lincoln : Universty of Nebraska Press.

VAN OUDENHOVEN J.P., (2001), « Do organizations reflect national cultures ? a 10-nation study », *International Journal of Intercultural Relations*, Vol. 25, pp. 89-107.

WALLACE R.S.O., NASER K. (1995), « Firm-specific determinants of the comprehensiveness of mandatory disclosure in the corporate annual reports of firms listed on the stock exchange of Hong Kong », *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 14, pp. 311-368.

WATTS R.L. (2003), « Conservatism in accounting, Part 1 : Explanations and Implications », *Working paper* N° FR 03-16, Simon School of Business, University of Rochester, May, 31 p.

WATTS R.L., ZIMMERMAN J.L. (1978), « Towards a positive theory of the determination of accounting standards », *The Accounting Review*, Vol. 53, N° 1, pp. 112-134.

WATTS R.L. (2003), « Conservatism in accounting, Part 2 : Evidence and research opportunities », *Working paper* N° FR 03-25, Simon School of Business, University of Rochester, May, 32 p.

ZARZESKI M.T. (1996), « Spontaneous Harmonization Effects of Culture and Market Forces on Accounting Disclosure Practices », *Accounting Horizons*, Vol. 10, N° 1, March 1996, pp. 18-37.

ZIMMER I. (1986), « Accounting for interest by real estate developers », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 8, pp.37-51.

**ANNEXE 1 : Sélection des secteurs d'activité à partir des codes SIC principaux**

**Il s'agit des entreprises actives en 1998 (pour l'échantillon de 1998) et des entreprises actives en 2002 (pour l'échantillon de 2002).**

<b>Chimie, pharmacie et cosmétiques</b>	<b>Agro-alimentaire</b>	<b>Pétrole, gaz et charbon</b>	<b>Médias</b>
<p>SIC 28 « Chemicals and allied products » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 281 « Industrial inorganic chemicals »,</li> <li>. 282 « Plastics materials and synthetic resins, synthetic rubber, cellulosic and other manmadefibers, except glass »,</li> <li>. 283 « Drugs »,</li> <li>. 284 « Soap, detergents and cleaning perfumes, cosmetics and other toilet preparations »,</li> <li>. 285 « Paints, varnishes, lacquers, enamels and allied products »,</li> <li>. 286 « Industrial organic chemicals »,</li> <li>. 287 « Agricultural chemicals »,</li> <li>. 289 « Miscellaneous chemical products »</li> </ul>	<p>SIC 20 « Food and kindred products » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 201 « Meat products »,</li> <li>. 202 « Dairy products »,</li> <li>. 203 « Canned, frozen and preserved fruits, vegetables and food specialities »,</li> <li>. 204 « Grain mill products »,</li> <li>. 205 « Bakery products »,</li> <li>. 206 « Sugar and confectionery products »,</li> <li>. 207 « Fats and oils »,</li> <li>. 208 « Beverages »,</li> <li>. 209 « Miscellaneous food preparations and kindred products »</li> </ul>	<p>SIC 13 « Oil and gas extraction » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 131 « Crude petroleum and natural gas »,</li> <li>. 132 « Natural gas liquids »,</li> <li>. 138 « Oil and gas fields services ».</li> </ul> <p>SIC 51 « Wholesale trade, non durable goods » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. SIC 517 « Petroleum and petroleum products » :</li> <li>. SIC 29 « Petroleum refining and related industries » :</li> <li>. 291 « Petroleum refining »,</li> <li>. 295 « Asphalt paving and roofing materials »,</li> <li>. 299 « Miscellaneous products of petroleum and coal ».</li> </ul>	<p>SIC 27 « Printing, publishing and allies industries » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 271 « Newspapers publishing or publishing and printing »,</li> <li>. 272 « Periodicals : publishing or publishing and printing »,</li> <li>. 273 « Books »,</li> <li>. 274 « Miscellaneous publishing »,</li> <li>. 275 « Commercial printing »,</li> <li>. 276 « Manifold business forms »,</li> <li>. 277 « Greeting cards »,</li> </ul> <p>SIC 48 « Communications » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 483 « Radio and television broadcasting stations »,</li> <li>. 484 « Cable and other pay television services »,</li> </ul> <p>SIC 78 « Motion pictures » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 781 « Motion pictures production and allied services »,</li> <li>. 782 « Motion pictures distribution and allied services »,</li> <li>. 783 « Motion picture theaters ».</li> <li>. SIC 731 « Advertising »</li> </ul>

**ANNEXE 2 : Tests univariés**
**Propension au secret (1998 à gauche – 2002 à droite) :**

<i>Variables</i>	<i>N</i>	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>	<i>N</i>	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
Taille (Log CA)	417	-	<b>2.895 * 10<sup>-2</sup></b>	<b>t = 3.198</b>	<b>P = .001</b>	305	-	.004	t = .449	P = .654
Dette (%)	395	+ (F-A) - (US)	4.820 * 10 <sup>-4</sup>	t = 1.304	P = .193	295	+ (F-A) - (US)	-.001	t = -1.319	P = .188
Performance (%)	289	-	<b>8.484 * 10<sup>-4</sup></b>	<b>t = 2.247</b>	<b>P = .025</b>	254	-	.001	t = 1.385	P = .167
CA étranger (%)	253	-	-5.066 * 10 <sup>-4</sup>	t = -1.081	P = .281	289	-	.000	t = .313	P = .754
Part de dépenses en éléments incorporels (%)	396	?	<b>-7.187 * 10<sup>-4</sup></b>	<b>t = -3.255</b>	<b>P = .001</b>	289	?	-.002	t = -1.571	P = .117
Part d'actifs incorporels (%)	395	?	-3.544 * 10 <sup>-4</sup>	t = -1.080	P = .281	294	?	.000	t = -.315	P = .753
Distance hiérarchique	417	+	-1.158 * 10 <sup>-3</sup>	t = -1.369	P = .172	311	+	.000	t = -.260	P = .795
Individualisme	417	-	-7.681 * 10 <sup>-4</sup>	t = -.802	P = .423	311	-	<b>-.002</b>	<b>t = -1.912</b>	<b>P = .057</b>
Contrôle de l'incertitude	417	+	-1.549 * 10 <sup>-4</sup>	t = -.254	P = .799	311	+	.001	t = 1.057	P = .291
Masculinité	417	-	1.745 * 10 <sup>-3</sup>	t = 1.413	P = .159	311	-	.000	t = .314	P = .754
Etats-Unis	291	-	<b>-5.941 * 10<sup>-2</sup></b>	<b>t = -1.985</b>	<b>P = .048</b>	311	-	<b>-.039</b>	<b>t = -1.777</b>	<b>P = .077</b>
France	77	-	<b>-7.786 * 10<sup>-2</sup></b>	<b>t = -2.198</b>	<b>P = .028</b>	311	-	.002	t = -.070	P = .944
Médias	87	?	2.392 * 10 <sup>-2</sup>	t = .967	P = .334	311	?	-.027	t = -1.088	P = .277
Agro-alimentaire	79	?	3.048 * 10 <sup>-2</sup>	t = 1.190	P = .235	311	?	.043	t = 1.525	P = .128
Pétrole, gaz et charbon	40	?	<b>6.310 * 10<sup>-2</sup></b>	<b>t = 1.884</b>	<b>P = .060</b>	311	?	-.053	t = -1.533	P = .126
Cotation sur un marché étranger	368	-	3.347 * 10 <sup>-3</sup>	t = -.078	P = .938	309	-	-.018	t = -.545	P = .586
Norme comptable autre que nationale	414	-	-2.590 * 10 <sup>-2</sup>	t = -.596	P = .551	311	-	.017	t = -.552	P = .581
Propension à la prudence	417	-	<b>-.193</b>	<b>t = -4.703</b>	<b>P = 0.000</b>	311	-	<b>-.074</b>	<b>t = -1.744</b>	<b>P = .082</b>

**Propension à la prudence (1998 à gauche – 2002 à droite) :**

<i>Variables</i>	<i>N</i>	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>	<i>N</i>	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
Taille (Log CA)	417	+	<b>-7.098 * 10<sup>-2</sup></b>	<b>t = -7.025</b>	<b>P = .000</b>	305	+	<b>-.033</b>	<b>t = -2.857</b>	<b>P = .005</b>
Dette (%)	395	-	<b>-2.298 * 10<sup>-3</sup></b>	<b>t = -5.525</b>	<b>P = .000</b>	295	-	<b>-.002</b>	<b>t = -4.276</b>	<b>P = .000</b>
Performance (%)	289	+	<b>-2.286 * 10<sup>-3</sup></b>	<b>t = -5.439</b>	<b>P = .000</b>	254	+	.000	t = -.374	P = .708
CA étranger (%)	253	-	3.540 * 10 <sup>-4</sup>	t = .702	P = .483	289	-	.000	t = .489	P = .625
Part de dépenses en éléments incorporels (%)	396	?	<b>1.561 * 10<sup>-3</sup></b>	<b>t = 6.586</b>	<b>P = .000</b>	289	?	.005	<b>t = 3.136</b>	<b>P = .002</b>
Part d'actifs incorporels (%)	395	?	<b>-2.743 * 10<sup>-3</sup></b>	<b>t = -7.617</b>	<b>P = .000</b>	294	?	<b>-.002</b>	<b>t = -3.420</b>	<b>P = .001</b>
Distance hiérarchique	417	?	-5.281 * 10 <sup>-4</sup>	t = -.534	P = .593	311	?	.002	<b>t = 2.172</b>	<b>P = .031</b>
Individualisme	417	-	<b>-1.899 * 10<sup>-3</sup></b>	<b>t = -1.705</b>	<b>P = .089</b>	311	-	<b>-.005</b>	<b>t = -4.231</b>	<b>P = .000</b>
Contrôle de l'incertitude	417	+	5.224 * 10 <sup>-4</sup>	t = .736	P = .462	311	+	.003	<b>t = 4.005</b>	<b>P = .000</b>
Masculinité	417	-	8.532 * 10 <sup>-4</sup>	t = .591	P = .555	311	-	<b>-.003</b>	<b>t = -2.077</b>	<b>P = .039</b>
Etats-Unis	291	-	<b>-8.387 * 10<sup>-2</sup></b>	<b>t = -2.404</b>	<b>P = .017</b>	311	-	<b>-.124</b>	<b>t = -4.320</b>	<b>P = .000</b>
France	77	-	<b>-7.750 * 10<sup>-2</sup></b>	<b>t = -1.877</b>	<b>P = .061</b>	311	-	<b>.092</b>	<b>t = 2.728</b>	<b>P = .007</b>
Médias	87	?	<b>-.160</b>	<b>t = -5.765</b>	<b>P = .000</b>	311	?	-.044	t = -1.328	P = .185
Agro-alimentaire	79	?	<b>-8.047 * 10<sup>-2</sup></b>	<b>t = -2.794</b>	<b>P = .005</b>	311	?	.004	t = .097	P = .923
Pétrole, gaz et charbon	40	?	<b>-9.915 * 10<sup>-2</sup></b>	<b>t = -2.633</b>	<b>P = .009</b>	311	?	.057	t = 1.258	P = .209
Cotation sur un marché étranger	368	-	-1.947 * 10 <sup>-2</sup>	t = -.368	P = .713	309	-	<b>-.101</b>	<b>t = -2.268</b>	<b>P = .024</b>
Norme comptable autre que nationale	414	-	1.001 * 10 <sup>-2</sup>	t = .196	P = .845	311	-	-.011	t = -.270	P = .787
Propension au secret	417	-	<b>-.262</b>	<b>t = -4.703</b>	<b>P = .000</b>	311	-	<b>-.131</b>	<b>t = -1.744</b>	<b>P = .082</b>