



HAL
open science

**APPORTS ET LIMITES DE LA THEORIE
INSTITUTIONNELLE DES ORGANISATIONS Etude
de trois cas d'adoption de normes comptables
internationales en France**

Philippe Touron

► **To cite this version:**

Philippe Touron. APPORTS ET LIMITES DE LA THEORIE INSTITUTIONNELLE DES ORGANISATIONS Etude de trois cas d'adoption de normes comptables internationales en France. 21ÈME CONGRES DE L'AFC, May 2000, France. pp.CD-Rom. halshs-00587516

HAL Id: halshs-00587516

<https://shs.hal.science/halshs-00587516>

Submitted on 20 Apr 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.

APPORTS ET LIMITES DE LA THEORIE INSTITUTIONNELLE DES ORGANISATIONS

Etude de trois cas d'adoption de normes comptables internationales en France

Philippe TOURON ¹

Résumé	Abstract
<p>Les études sur la décision comptable s'inscrivent essentiellement dans la perspective de la théorie de l'agence (Jensen et Merklings, 1976 ; Watts 1977). Mais des cadres théoriques alternatifs comme le néo-institutionnalisme en théorie des organisations ont été utilisés par les chercheurs (Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983, Mézias, 1990). Le papier a deux objectifs : expliquer les décisions de mise en conformité des politiques comptables avec les GAAP reconnus sur le plan international et identifier la théorie la plus pertinente pour expliquer ces adoptions. La méthode mise en œuvre consiste à l'étude de trois cas interprétés à l'aune des théories ci-dessus. Il s'agit de Saint-Gobain en 1970, de Pechiney en 1972 et de Rhône –Poulenc en 1973.</p>	<p><i>Studies about accounting choice have been made under the agency theory (Jensen et Merklings, 1976 ; Watts 1977). But alternatives theories like the new institutionalism in organizational theory have also been used by researchers (Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983, Mézias, 1990). The paper has two aims : to explain the choice of American and international GAAP by French firms and to look at the most available theory in order to explain these adoptions. The method used is case studies. The case are interpreted with theoretical patterns. Cases studied are Saint-Gobain in 1970, Pechiney in 1972 and Rhône-Poulenc in 1973.</i></p>
<p>Mots clés. – Décision comptable, normes comptables reconnues sur le plan international, théorie de l'agence, théories néo-institutionnelles, études de cas</p>	<p><i>Keywords. – Accounting decision, international and US GAAP, agency theory, new-institutionalism theories, cases studies</i></p>

¹ Professeur assistant au département Comptabilité et Contrôle de Gestion. Ecole des Hautes Etudes Commerciales du Nord (EDHEC). 58, rue du Port, 59 046 Lille Cedex. (Lille) Téléphone 03 20 15 48 46
E-mail : touren.ph@edu.edhec.asso.fr et phtouren@club-internet.fr

1. Introduction

Depuis 1993, plus du tiers des 100 plus importantes entreprises industrielles et commerciales utilisent des normes comptables internationales en France. En mars 1998, la loi a autorisé explicitement les entreprises françaises à opter pour un référentiel reconnu sur le plan international². L'objectif de l'étude est d'identifier les déterminants de la décision d'adoption des normes comptables internationalement reconnues.

Le papier comprend deux parties : une partie théorique et une partie empirique. Dans la partie théorique, nous montrons deux choses. D'une part, le fait que bien que la théorie de l'agence soit utilisée pour expliquer l'adoption de GAAP³, les résultats d'un certain nombre d'études sur l'adoption de normes de consolidation en générale et des normes internationales en particulier en réfutent les hypothèses (2). D'autre part, nous constatons que la théorie institutionnelle, qui a déjà fait l'objet d'applications en comptabilité financière, apparaît a priori pertinente pour expliquer l'adoption de normes de consolidations internationalement reconnues (3). Dans la partie empirique après avoir exposé notre méthodologie (4) nous rendons compte et interprétons trois cas d'adoption (5). Les modalités d'adoption des normes internationalement reconnues et leurs mises en œuvre sont analysées dans les trois entreprises. Ensuite, nous identifions les déterminants et en donnons une interprétation. Les résultats ne nous permettent pas de réfuter les propositions de la théorie institutionnelle.

2. La théorie de l'agence : apports et limites pour l'étude des normes comptables

En général, les études qui concernent l'adoption de GAAP s'inscrivent dans le cadre de la théorie gestionnaire de l'agence dans la lignée des travaux de Jensen et Meckling (1976). Selon la théorie de l'agence, les organisations sont analysées en terme de conflit d'intérêt entre principaux et agents (Jensen et Meckling, 1976). Les principaux sont les propriétaires qui délèguent le contrôle des organisations aux managers qui sont leurs agents (Fama et Jensen, 1983). Les managers utilisent des marges discrétionnaires pour maximiser leur intérêt au détriment des intérêts des principaux, c'est ce que l'on nomme les pertes résiduelles (Jensen et Meckling, p.308). De telles pertes sont, dans une certaine mesure, évitées par le biais de mécanisme de contrôle comme les normes comptables et l'audit (Watts, 1977).

Les apports de la théorie de l'agence sont exposés dans une première partie (2.1.) et les limites sont mises en évidence dans une seconde partie (2.1.)

2.1. L'efficacité contractuelle et l'adoption de normes en consolidation

² Même si aujourd'hui, ces articles de Loi ne sont pas appliqués. Ils ont néanmoins été votés.

³ On entend par GAAP « *l'expression écrite de ce que constitue des principes comptables généralement acceptés, pour guider ses membres et les autres. Cela signifie plus qu'une enquête des pratiques existantes* » Citation extraite de la Charte relative à la création de l'Accounting Principles Board, reprise par Grady (1965) p. 17 – 18.

Les études qui portent sur les adoptions de GAAP relèvent d'une branche de la théorie positive de la comptabilité : l'efficacité contractuelle⁴. Elles montrent que les managers effectuant des choix comptables efficaces du fait de l'existence de contrats qui intègrent leur comportement opportuniste (Zimmer, 1986 ; Wittred, 1987 ; Mian and Smith, 1990 ; Whittred et Zimmer, 1994). La plupart de ces études portent sur la détermination d'un ensemble de procédures comptables acceptées – c'est à dire les GAAP – et les expliquent par l'existence de contraintes contractuelles. Ces études insistent sur le rôle contraignant des contrats entre la firme et ses partenaires pour la définition des normes comptables retenues dans la politique comptable. La nature de l'activité de l'entreprise induit simultanément une série de contraintes contractuelles et une série de procédures comptables. Le choix de la méthode comptable ne s'explique pas par l'opportunisme ex post des gestionnaires mais par un contrôle ex ante, par le biais de contrats, des transferts potentiels de richesses. Les GAAP sont un de ces contrats.

Zimmer (1986) étudie le choix opéré entre la capitalisation ou l'inscription en charge des frais financiers. L'étude porte sur un échantillon d'entreprises australiennes du secteur de la promotion immobilière. Les contrats entre la firme, les clients, les prêteurs et les associés sont donc écrits pour prévenir les comportements opportunistes des managers. L'interprétation des résultats est que les décisions de production et d'investissement implique simultanément une structure financière et une méthode comptable, endettement et méthodes comptables sont corrélés mais les deux dépendent de la nature des actifs de la firme.

Withread (1987) met en évidence le rôle déterminant des contrats de garantie existants entre la société mère et ses filiales dans l'adoption d'états financiers consolidés en Australie. Les résultats montrent que la consolidation est adoptée en présence de contrats de garantie entre la société mère et ses filiales. Les conclusions s'alignent sur les conclusions de la théorie de l'agence à savoir que : « *Les états financiers consolidés sont le résultat de procédures contractuelles qui visent à réduire les coûts d'agence* »⁵ (Whittred, 1987, p. 283)

Mian et Smith (1990) en étudiant les pratiques comptables antérieurement à la mise en œuvre de la norme SFAS 94⁶ montrent que la décision comptable reflète un choix de structure organisationnelle qui est déterminée par la nature du lien entre la société mère et ses filiales. L'hypothèse centrale est que plus les activités entre une mère et ses filiales dépendent les unes des autres, plus la performance de la filiale est rapportée selon une base consolidée. La dépendance est caractérisée à trois niveaux : opérationnel, informationnel et financier. L'apport des auteurs est d'avoir introduit le choix organisationnel dans l'analyse. Ils pensent que la décision comptable doit refléter le choix organisationnel. Ainsi les comptes de gestion vont diriger les comptes financiers et seront dirigés par les pratiques organisationnelles.

Partant du constat que la comptabilisation des opérations de *joint ventures* varie entre les firmes dans les différentes phases de l'industrie extractive (exploration versus production). Wittred et Zimmer (1994) expliquent les choix comptables par les différents types d'actifs et la manière dont ils sont financés.

Zimmerman et Christies (1994) ont tenté de voir si le choix comptable des managers relève d'un comportement opportuniste ou efficace. Les résultats montrent, selon les auteurs, que :

⁴ La théorie positive de la comptabilité développée par Watts et Zimmermann, comprend en fait trois branches qui reposent sur des postulats différents, respectivement : théorie de l'opportunisme des gestionnaires, théorie de l'efficacité informationnelle et théorie de l'efficacité contractuelle. Seule la dernière est considérée dans nos développements (Holthausen, 1990).

⁵ Notre traduction de « consolidated financial reporting evolved as a result of the contracting procedures aimed at reducing agency cost »

⁶ La norme SFAS 94 a pour effet de fermer l'option qui permettait aux firmes de ne pas consolider des filiales détenues à plus de 50 % dans la mesure où l'activité était foncièrement différente de celle de la société mère.

« l'efficience est plus importante que l'opportunisme pour expliquer le choix comptable » (p.562). Cette étude conclut donc que l'efficience est plus importante que l'opportunisme dans l'explication du choix comptable et renforce donc le poids des études effectuées dans le cadre de la théorie contractuelle de l'efficience.

2.2. Des résultats contestés

Pourtant, les résultats sur les déterminants de la consolidation sont l'objet d'interprétations concurrentes de celles développées dans le paragraphe précédent.

2.2.1. Etudes sur les déterminants de la consolidation

Il semble établi aujourd'hui que l'adoption de la consolidation est influencée par plusieurs facteurs, notamment l'acceptation grandissante de la technique par les organismes professionnels et les praticiens et par les réglementations étatiques (Walker 1978 ; Bircher, 1988). Walker indique qu'en Grande Bretagne, l'introduction de la consolidation est le moyen pour les sociétés holdings de rendre compte de leur activité. C'est une réponse à l'inadaptation des procédures coutumières d'évaluation des actifs et de reconnaissance des produits à prendre en compte les participations croisées. Aux Etats-Unis, l'absence de réglementation avant les années 30 a été une source d'expérimentation mais l'introduction d'une réglementation fiscale permettant la consolidation a été un facteur significatif dans la prise de conscience pour la profession de l'importance de la consolidation. La réglementation joue un rôle en entérinant, par exemple, la bonne pratique. Bircher (1988) dans son interprétation insiste sur l'imminence d'une réglementation d'état comme facteur dominant d'adoption. L'auteur contribue à la compréhension de l'adoption en faisant une distinction entre d'une part l'acceptation de l'idée de consolidation par le milieu - la préférence des acteurs pour cette forme de publication - et d'autre part la diffusion large de la technique (p.5). Le modèle précède la pratique. L'auteur démontre que pendant qu'un consensus sur la désidérabilité de la consolidation se développait en Grande-Bretagne dans les années 30 (p.6), il y avait un écart significatif entre la littérature et les pratiques. La consolidation n'a pas été largement adoptée en Grande-Bretagne avant la fin des années 1940. De plus, les résultats de Withtred pour les choix de consolidation sont contestés en Australie (Walker, 1998).

2.2.2. Etudes sur l'adoption de normes internationales et américaines effectuées dans le cadre de l'information volontaire

L'adoption de GAAP est étudiée dans le cadre de la théorie de l'information volontaire qui dit que les entreprises publient des informations non obligatoires pour satisfaire les attentes des utilisateurs des états financiers. On a relevé trois études sur les IAS GAAP et une sur les US GAAP. Les résultats établissent des corrélations entre la part des ventes à l'étranger et la cotation internationale et le recours aux IAS GAAP dans le contexte suisse. Au moyen Orient, Al-Basteky indique une corrélation entre le recours à un auditeur international et l'adoption. Les interprétations des résultats avancées par les chercheurs sont parfois opposées. Raffournier et Dumontier indiquent que « ces résultats ne valident pas l'hypothèse selon laquelle la conformité volontaire avec des normes plus dures est utilisée pour résoudre des problèmes de guidage entre les managers, les actionnaires et les créanciers »⁷ (Raffournier et

⁷ Notre traduction de : « these findings do not validate the hypothesis that voluntary compliance with strident standards is use to solve monitoring problems between managers, shareholders and creditors ».

Dumontier, p .240). Alors que Murphy voit dans la conformité un signal envoyé par les managers qui démontrent leur volonté d'utiliser des normes crédibles qui les empêchent de créer des réserves cachées. (Murphy, 1998, p.125).

Si une pléthore de recherches traite des déterminants des choix comptables effectués par les managers et des déterminants des prises de position⁸ par rapport aux projets de normes comptables, force est de constater le nombre fort restreint de recherches, même s'il tend à croître ces dernières années, ayant pour objet l'adoption de normes internationalement reconnues. De plus, les quelques études identifiées aboutissent à des résultats assez décevants.

Des dispositifs de recherche qui prennent en compte les contextes externes et internes à l'organisation en s'appuyant sur des théories alternatives de la théorie de l'agence semblent être une voie de recherche qui pourrait se révéler fructueuse. D'ailleurs, l'étude du cas d'une société informatique indienne, la société INFOSYS, fondée sur des entretiens est plus riche du point de vue des résultats que les études citées ci-dessus. (Narayanaswamy, 1996). La partie suivante traite d'une théorie alternative voire complémentaire de la théorie positive de l'agence : le théorie institutionnelle développée en théorie des organisations.

3. Décision comptable et les théories néo-institutionnelles

Nous abordons successivement les apports de la théorie institutionnelle aux sciences de gestion et le lien entre théories institutionnelles et comptabilité (3.2.).

3.1. Les apports de la théorie néo-institutionnelle

L'approche néo-institutionnelle s'est développée en théorie des organisations dans les années 1980 (Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983). Le fondement de la théorie est que les organisations adoptent des structures en réponses aux attentes externes à l'organisation (Meyer et Rowan, 1977). Plutôt que de réduire l'indétermination concernant la réalité⁹, les organisations peuvent chercher une rationalité applicable qui démontre leur légitimité vis à vis de la société prise dans son ensemble. Dans ce cas, les organisations qui utilisent des ressources « culturellement approuvées » sont légitimées sur le plan externe. La question qui s'est donc posée a été d'identifier les mécanismes d'influence de(s) environnement(s) qualifié(s) d'institutionnel(s) sur les organisations. Les organisations sont influencées par des pressions normatives placées sur elles. Ces pressions émanent de plusieurs sources : l'état, d'autres organisations régulatrices en général et les professions. La réponse à ses pressions induit un changement dans les structures des organisations qui deviennent de ce fait isomorphes avec les attentes prescrites institutionnellement.

3.2.1. L'adoption d'une structure est symbolique

Les managers exercent des activités qui peuvent être qualifiées de symboliques. Elles incluent les restructurations organisationnelles, le développement du langage entre autres choses. Les managers utilisent ces activités symboliques pour affecter les images des organisations et de

⁸ Par prise de position correspondent aux réponses faites aux projets de normes édictée par l'IASC et le FASB par les entreprises et les groupements de professionnels

⁹ Cette approche repose sur des prémices différents de l'approche de Chandler. Pour ce dernier, le processus de changement structurel est le produit de facteurs contingents objectifs comme la diversification et la technologique. Le but du changement est l'efficacité tandis que pour les institutionnalistes la légitimité déclenche le changement.

leurs membres en fournissant des : «*explications, des rationalisations, et des justifications pour des activités entreprises dans l'organisation.* »¹⁰ (Pfeffer, 1981, p.4 cité par Brown, 1994). En cela l'adoption d'un référentiel comptable international peut servir de justification à des changements de structure interne.

Les actes symboliques sont «*les actes dont la signification qui leur est attribuée va au-delà de leur impact substantiel, et qui peuvent être employés directement pour attirer l'attention sur certains faits et à travers d'autres pour protéger des intérêts sectoriels, gagner des ressources et maintenir ou restructurer des cadres institutionnels de pouvoir et de déférence* » (Brown, 1994, p. 863).

Les organisations qui utilisent des ressources «culturellement approuvées» sont légitimées sur le plan externe. Les formes rationnelles d'organisations, comme les principes comptables reconnus, sont la résultante de formes exogènes de rationalité qui s'imposent comme un moyen de légitimation. Les organisations sont reconnues au travers d'un engagement dans une rationalité, comme l'utilisation d'une forme de langage légitime : la comptabilité, ostensiblement certifiée, objective et pertinente (Meyer, 1986). Le référentiel comptable est ici culturellement

Les organisations qui obtiennent un statut légitime ont un accès facilité aux marchés et de ce fait elles obtiennent des ressources plus facilement. Leur environnement est plus stable et les perspectives de survie accrues :

«*Les vocabulaires de structure qui sont isomorphes avec les règles institutionnelles fournissent des comptes légitimes, rationnels et prudents. Les organisations décrites avec le vocabulaire légitime sont supposées être orientées vers des fins collectivement définies et souvent mandatées.* » (Meyer et Rowan, 1977, p.349)

En revanche, les organisations qui ne résolvent pas le problème de la légitimité sont plus susceptibles de revendications qui les remettent en cause pour négligence, irrationalité : «*le flux continu de support est menacé et des dissidences internes renforcées* »¹¹.

3.2.2. L'adoption relève d'une Rationalité collective

En quête de légitimité, les organisations s'ajustent à la société selon une **rationalité collective**. Cette tendance vers la conformité, nommée isomorphisme, est un élément central de la théorie institutionnelle. Les organisations peuvent copier les cadres des autres organisations pour au moins trois raisons (DiMaggio et Powell, 1983). Ces raisons sont les suivantes :

Isomorphisme coercitif

Une organisation plus puissante ou un ensemble d'organisations peut exercer des pressions vers un certain changement. Le changement est la conséquence de pressions produites par la force, la persuasion et la collusion. C'est l'existence d'un environnement légal commun qui affecte de nombreux aspects du comportement et la structure de l'organisation. C'est le cas des obligations en matière de communication d'informations financières.

Isomorphisme mimétique

¹⁰ Notre traduction de : « explanations, rationalizations, and legitimization for activities undertaken in the organization »

¹¹ Notre traduction de : « the continued flow of support is threatened and internal dissidents are strengthened »

Une organisation émule les cadres des organisations les plus talentueuses même lorsque le lien entre le succès et le cadre n'est pas établi. Face à une incertitude les organisations se modèlent les une aux autres. Deux facteurs indirects conduisent à l'adoption mimétique : le transfert d'employés et les firmes de conseil. Il y a aussi un aspect rituel. Une pratique est adoptée car elle accroît la légitimité.

Isomorphisme normatif

Les formations professionnelles et la socialisation peuvent pousser les professionnels à ressembler les uns aux autres isomorphismes normatifs. Il prend sa source dans la professionnalisation définie comme «*le combat des membres d'une occupation pour définir les conditions et les méthodes de leur travail pour contrôler la production des producteurs, pour établir une base cognitive et la légitimation de l'autonomie de leur activité* » (DiMaggio et Powell, 1983).

3.2. Institutionnalisme et comptabilité

Depuis un dizaine d'années, émergent des travaux de comptabilité qui s'inscrivent dans le cadre la théorie institutionnelle (Covalesky et Dirsmith, 1988 ; Fogarty, 1992 ; Mézias, 1990). Ces études couvrent l'ensemble du domaine comptable : les organisations comptables, professionnels et normalisateurs, le contrôle de gestion. Les résultats semblent encourageants.

Ces théories sont utilisées pour expliquer les choix comptables des entreprises (3.1.1.). Elles se révèlent particulièrement adaptées au domaine de la comptabilité internationale (3.1.2.).

3.1.1. Les études sur les choix comptables

Une première étude montre l'importance des variables institutionnelles pour expliquer les choix de comptabilité financière. C'est une étude des pratiques de comptabilité en matière d'impôt différé sur une période allant de 1962 à 1984. Les capacités prédictives de variables issues des modèles économiques sont comparées aux capacités prédictives de variables issues de la théorie institutionnelle (réglementation, auditeurs...). Dans le cas des impôts différés aux états unis, les actions entre la profession, les agences de régulation et les firmes permettent de prévoir les pratiques comptables des firmes. Les effets des contextes sociaux et les changements réglementaires s'avéreraient déterminants dans les choix comptables. Les variables institutionnelles ont un pouvoir explicatif significativement meilleur que les variables du modèle économique. (Mézias, 1990).

Carpenter et Feroz mènent une étude de cas sur l'adoption de GAAP par la ville de New-York en confrontant plusieurs cadres théoriques : théorie de l'agence, théorie de la contingence et théorie politique. La théorie institutionnelle explique comment ont été réunies les conditions de l'adoption mais c'est la théorie politique qui permet d'expliquer la décision d'adoption proprement dite (Carpenter et Feroz, 1992).

3.1.2. Emergence d'un champ en comptabilité internationale

La perspective institutionnelle est utilisée pour étudier les pressions exercées au cours du processus d'élaboration d'une norme comptable internationale. Une analyse de contenu est

appliquée aux commentaires reçus pendant l'exposé sondage « ED35 »¹² consacré à la comptabilisation des « participations dans les entreprises associées ». Les résultats montrent que les firmes les plus larges cherchent à conserver le statu quo alors que les professionnels et les organisations de commerce défendent les positions de leurs *constituants*¹³. L'IASC cherche l'approbation de ses constituants en adaptant ses normes aux positions exprimées par les groupes de pressions. Les interactions entre les répondants et l'IASC sont consistantes avec l'hypothèse d'alignement sur les pressions de l'environnement. Ces résultats démontrent que l'IASC cherche à se légitimer auprès des entreprises, des organismes de réglementation boursière et des auditeurs afin d'assurer sa survie. De plus, dans la mesure où les répondants sont essentiellement anglo-saxons, l'idée selon laquelle l'IASC est sous influence anglo-saxonne est confirmée. Les auteurs « valident » donc la théorie institutionnelle comme cadre d'interprétation du comportement de l'IASC (Larson, 1993).

La perspective institutionnelle est sous-jacente au modèle «écologique» développé en comptabilité internationale. Les perceptions des acteurs et les influences réciproques entre comptabilité et environnement sont les préoccupations centrales. L'environnement¹⁴ apparaît comme «une source d'idées et de concepts et [n'est] pas seulement un dépositaire (sic) de causes et d'effets» (Wallace et Gernon, 1995). Les résultats ci-dessus démontrent l'applicabilité de ce cadre théorique à la décision comptable en environnement international comme le suggérait un auteur : « En comptabilité internationale, toutes les discussions portent sur les différences c'est à dire le désordre alors que si l'on regarde les pratiques, le regard devrait se porter sur les similarités » (Michael Power, 1997a).

4. Questions de recherche et Méthodologie

4.1. Questions

Nous posons donc les deux questions suivantes :

Quels sont les déterminants d'adoption des normes comptables reconnues sur le plan international ?

La théorie institutionnelle est-elle plus pertinente que la théorie positive pour expliquer ce choix ?

4.2. Méthode

Il s'agit d'une étude exploratoire. L'objectif est d'appliquer une nouvelle grille de lecture, le *new institutionalism*, pour expliquer la décision d'adoption des normes comptables reconnues sur le plan international à un moment donné par une entreprise française.

La stratégie de recherche consiste en l'étude de trois cas au sens de Yin (1990). L'étude de cas est une stratégie de recherche qui a déjà été utilisée en comptabilité (Palepu, 1987 ; Baker et Hayes, 1995 ; Puxty, 1997). L'unité d'analyse est l'adoption de GAAP reconnus sur le plan international par les entreprises françaises dans la définition de la politique comptable¹⁵.

¹² Exposure Draft No 35 qui a précédé la norme IAS 31.

¹³ Néologisme issu de l'anglais.

¹⁴ Définir la notion d'environnement est crucial. Dans la théorie institutionnelle, il est construit – « enacted » - par les acteurs.

¹⁵ Une distinction est opérée entre politique comptable et mise en œuvre de la politique comptable. La politique comptable consiste pour l'entreprise à choisir des normes comptables pour définir les limites de ses pratiques

4.3. Collecte des données

Il a été démontré que les productions écrites des organisations comme les rapports annuels, les prospectus boursiers, les comptes financiers sont une source primordiale pour comprendre les organisations (Atkinson et Cofey, 1997). Les sources des données seront donc des documents écrits : rapports annuels, archives d'entreprises et autres (presse, ouvrages, Loi et textes réglementaires). Ces données sont recueillies dans une optique de triangulation : « *Les études de cas peuvent être fondées sur des preuves qualitatives et quantitatives. Et n'implique pas toujours une observation directe et détaillée comme source de preuve* » (Yin, p.14)

Une décision est une pratique accompagnée de justification et elle est prise au sein d'un contexte. Nous étudions la décision d'adoption de normes comptables. Par conséquent, les données collectées concernent trois éléments :

- les pratiques des entreprises en matières de GAAP (politique comptable et audit)
- les justifications des pratiques (arguments et motifs invoqués par les managers)
- les contextes de l'adoption, respectivement interne (Politique d'investissement, politique de financement et dirigeants) et externe (l'environnement réglementaire, les pratiques et les justifications des autres entreprises).

5. Exposé et interprétation des cas

Pendant les années 1970, on ne peut que constater l'absence de législation en matière de comptes consolidés en France. En 1968, le conseil national de la comptabilité (CNC) a rédigé un rapport sur la consolidation approuvé par arrêté du Ministre de l'économie et des Finances. En 1971, la commission des opérations de bourse (COB) oblige les entreprises qui font appel public à l'épargne à publier des comptes consolidés¹⁶ dans la note d'information qu'elles établissent à cette occasion. En principe les entreprises doivent suivre la recommandation du CNC mais les pratiques peuvent s'écarter de la doctrine du CNC. Les divergences par rapport à la doctrine sont alors mentionnées dans les notes annexes. C'est dans ce contexte que des entreprises françaises ont commencé à adopter des pratiques plus ou moins divergentes de celles prescrites par le Conseil National de la Comptabilité et qu'ont eu lieu les premières adoptions de normes comptables de consolidation reconnues sur le plan international.

Les trois entreprises qui, les premières¹⁷, ont décidé de se conformer aux principes généralement admis selon sur le plan international l'ont fait selon des modalités différentes et pour des raisons qui ne sont apparemment pas les mêmes. Pourtant, les études de cas montrent que les trois entreprises étaient dans une période de forte restructuration au moment de l'adoption et que des auditeurs anglo-saxons sont intervenus dans le processus d'adoption. Nous abordons, successivement, les modalités d'adoption, les motifs de l'adoption et le contexte de l'adoption pour chacune des trois entreprises, respectivement, Saint-Gobain, Péchiney et Rhône-Poulenc.

comptables. La mise en œuvre de la politique comptable correspond à ce que nous appelons des pratiques comptables.

¹⁶ COB, Bull. No. 22, déc. 1970.

¹⁷ A notre connaissance, aucune entreprise Française ne s'est référée à des principes comptables internationalement reconnus avant Saint-Gobain.

5.1. Des modalités d'adoption différentes pour chacune des trois entreprises

La décision comptable ayant des conséquences sur plusieurs années, nous étudions également la mise en œuvre de la politique comptable des trois entreprises pendant les années postérieures à l'adoption (5.1.1. à 5.1.3.). Ensuite, une interprétation en s'appuyant sur le cadre théorique développé dans la partie 3 est faite (5.1.4.).

5.1.1. Des normes américaines utilisées pleinement par Saint-Gobain

Saint-Gobain est la première entreprise française à établir un bilan consolidé en application de principes comptables internationaux. Saint-Gobain utilise explicitement et pleinement le référentiel américain jusqu'à 1982, année où le Groupe opte pour le cadre défini par l'IASC et il abandonne la norme 52 du FASB¹⁸. Dès 1970, le groupe produit des comptes consolidés au format américain comme indiqué dans la partie du rapport annuel relative aux « règles appliquées » : « *Les travaux de consolidation ont été effectués en appliquant les règles généralement admises aux U.S.A.* » (R.A. 1970, p.35, c.1.). Les managers du Groupe ont opté pour les normes comptables américaines explicitement.

Nous n'avons pas relevé de dérogations aux normes américaines. Au contraire, la mise en œuvre de la politique comptable suit les évolutions du référentiel américain. La norme américaine FASB 34¹⁹ publiée en 1979 stipulant que les frais financiers doivent s'ils sont significatifs être incorporés dans le coût des immobilisations nécessitant un certain temps pour être achevée est mise en œuvre en 1980 « *le Groupe s'est conformé aux principes de la capitalisation des frais financiers, nouvellement promulgué aux Etats-Unis.* » (p.4 Rapport annuel 1980). Il en est de même avec la norme FAS 52 en 1981.

5.1.2. Une politique comptable ambiguë pour Péchiney

La politique comptable de Péchiney est différente de celle de Saint-Gobain. Déjà, la formulation retenue dans la description des principes comptables mis en œuvre entretient une ambiguïté sur ce que sont les principes internationaux. La référence porte simultanément sur plusieurs référentiels.

Péchiney dans ses comptes clos le 31 décembre 72 indique que les comptes sont établis : « *Les comptes ont été consolidés par application des principes définis par arrêté du Ministère de l'économie et des Finances en date du 20 mars 1968...En outre, ils se conforment aux principes comptables généralement admis aux Etats-Unis* » (R.A., 1972).

De plus, quatre ans plus tard, avec l'apparition de l'IASC, trois corps de normes sont utilisés par l'entreprise pour définir sa politique comptable. Après la référence au CNC on peut lire : « *Eu égard...ils se conforment en outre aux recommandations de la troisième norme comptable de l'International Accounting Standards Committee du 11 mars 1976 et aux principes comptables généralement admis aux Etats-Unis* ».

Les normes nationales restent primordiales, la référence aux principes américains est secondaire. Il n'y a pas de choix explicite, respectivement le Groupe se réfère aux normes internationales, à l'IASC et toujours aux règles du C.N.C. Même si le Groupe respecte les principes français, une ambiguïté est entretenue sur le référentiel comptable utilisé.

¹⁸ Le changement de 1982 ne rentre pas dans le cadre de ce papier mais on peut d'ores et déjà indiquer qu'il s'agit vraisemblablement des effets de la nationalisation du Groupe.

¹⁹ Les comptes consolidés, 1984, Francis Lefebvre, n°2013 p.107.

L'analyse de la mise en œuvre de la politique comptable définie ci-dessus nous amène à constater que les pratiques effectives restent inscrites dans le cadre français.

L'entreprise justifie la non application de la règle n°8 du F.A.S.B. en 1975 en indiquant : « *Ces dispositions, conformes à la doctrine du Conseil National de la Comptabilité, permettent...de ne pas affecter la signification des résultats par l'intervention de pertes et de profits de change non encore réalisés.* » Derrière le motif, respect de la prudence en ne reconnaissant pas des profits non encore réalisés et la volonté de coller aux règles françaises, se cache, selon notre interprétation, un mobile de lissage du résultat.

De même dans les états financiers de 1978, on relève que les effets de la réévaluation des filiales françaises ne sont pas pris en compte parce qu'en « *considérant l'importance dans les comptes du Groupe, des sociétés étrangères consolidées qui ne sont pas soumises à l'obligation de réévaluer leur bilan...cette mesure assure l'homogénéité des comptes du Groupe et facilite la comparaison avec les exercices précédents* ». C'est un argument d'importance relative de la méthode par rapport à la méthode la plus couramment utilisée par le Groupe.

5.1.3. Un couplage lâche entre référentiel et pratiques comptables pour Rhône-Poulenc

Pour le Groupe Rhône Poulenc, l'adoption a lieu une année plus tard, c'est à dire dans les comptes clos au 31 décembre 1973 la référence apparaît dans deux endroits : dans la partie dévolue aux principes comptable : « *les principaux principes comptables, généralement admis sur le plan international* » (R.A. 1973, p.7) et dans une partie intitulée « *préparation des états financiers consolidés* » : « *A partir de l'exercice 1973, la société a décidé, pour les besoins de la préparation des états financiers du groupe, d'appliquer les principes comptables généralement admis sur le plan international...la société a également décidé de soumettre les états financiers du groupe à une vérification approfondie (audit) conforme aux normes internationales.* »

La référence porte sur les principes internationaux. Quels sont-ils ? Dans la mesure où l'IASC n'existait pas encore et que le projet européen n'en était qu'à ses balbutiements, implicitement il s'agit des normes américaines. Rhône-Poulenc le référentiel est bel et bien le référentiel américain. Dans la partie consacrée aux principes comptables, en 1982 d'internationale la référence devient explicitement américaine « *avec les principes généralement admis sur le plan international préconisés par l'Accounting Principles Board (A.P.B.) et le Financial Accounting Board (F.A.S.B.)* ». Pourquoi passer d'une référence implicite à une référence explicite. Trois autres groupes font la même chose la même année²⁰. L'explication réside sans doute dans la montée en puissance de référentiels concurrents du FASB, celui de l'IASC et le référentiel européen. Si implicitement les normes principes généralement admis correspondaient implicitement aux US GAAP, en 1983, il peut y avoir confusion.

On peut d'ores et déjà souligner que l'année de l'adoption, l'application du référentiel est incomplète puisque trois exceptions sont données, les retraites, les méthodes de conversion des immobilisations et les « *petites filiales* ». Comme dans le cas de Pechiney, l'adoption doit être distinguée de la mise en œuvre.

Postérieurement à l'adoption le groupe ne met pas en œuvre toutes les normes. Le Groupe met en œuvre certaines normes : FAS 8, FAS 34 et FAS 52.

²⁰ Les Groupes Legrand, Peugeot et Mérieux substituent une référence explicitement américaine : le FASB, à une référence à des principes internationaux la même année.

En 1976 le Groupe a appliqué la norme FAS 8: «*Le principe de conversion des éléments en devises exposé ci-dessus (note 1(g)) a été appliqué, de façon rétroactive, pour la première fois en 1976, en raison de l'intervention d'une nouvelle norme internationale*²¹. Les états financiers relatifs à 1975 ont été corrigés en conséquence » (RA Rhône-Poulenc, 1976). Le Groupe applique la nouvelle norme relative aux intérêts intercalaires en 1979 : «*à compter du premier janvier 1979, le Groupe a appliqué la nouvelle norme internationale en matière de comptabilisation des intérêts intercalaires qui sont désormais portés à l'actif dans les catégories d'immobilisations correspondantes et amortis au même rythme que celles-ci.*» (RA 1979, RP). En 1982, De plus il est indiqué qu'à : «*compter du premier janvier 1982, les éléments exprimés en devises étrangères sont convertis suivant une nouvelle norme.* » (RA, 1982).

En revanche, des normes importantes ne sont pas appliquées. Les informations sectorielles ne sont pas publiées : «*Les états financiers consolidés ne présente pas les informations relatives aux secteurs d'activité et aux zones géographiques requises par les principes comptables généralement admis sur le plan international pour les exercices clos à partir du 31 décembre 1977* » (RA. Rhône-Poulenc, 1977, p.2). Les retraites ne sont pas provisionnées comme le révèle le rapport des auditeurs : «*L'interprétation actuelle de la législation française en vigueur n'oblige pas à provisionner le coût des compléments de retraites et de préretraites versées au personnel par l'intermédiaire de caisses de retraites internes...or, en application des principes comptables généralement admis sur le plan international, ces coûts doivent être provisionnés*» (Rapport des réviseurs p.3).

La référence au référentiel international n'empêche pas le Groupe d'avoir une politique comptable active. Soit il applique effectivement une nouvelle norme lorsqu'elle convient, et dans ce cas, il invoque la norme internationale. Soit il n'applique pas la nouvelle norme. Dans le cas de l'information sectorielle et des provisions relatives aux engagements de retraite, c'est assez évident. Le Groupe ne respecte pas les prescriptions du référentiel en raison de l'incidence des normes sur les états financiers. Les pratiques restent guidées par des considérations techniques. L'environnement de la tâche dans le langage de la théorie des organisations.

5.1.4. Interprétations

On constate deux choses :

- un flou dans la définition de la politique comptable, à l'exception de Saint-Gobain.
- une mise en œuvre faiblement reliée avec la définition de la politique comptable.

Entreprise	Référentiel comptable	Mise en œuvre
Saint-Gobain	Explicitement américain	Complète
Péchiney	Franco-international	Partielle
Rhône-Poulenc	Implicitement américain	Partielle

Parallèlement à ces références à des cadres multiples, les pratiques sont parfois déconnectées de ces référentiels pour des raisons d'opportunité, lissage et homogénéité des pratiques dans les groupes. Les efforts apparaissent au niveau de la conception officielle des structures plutôt que dans l'adhésion subséquente à aux procédures (Carruthers, 1995). Le référentiel comptable est donc une structure adoptée pour répondre aux attentes externes. Le référentiel

²¹ C'est nous qui soulignons.

est découplées des aspects opérationnels comme le montre la conformité partielle. Le système comptable de l'entreprise est donc un *loose couple system* (Weick, 1979, p. 111).

5.2. Les déterminants de l'adoption

Après avoir défini les modalités d'adoption, il convient d'en rechercher les déterminants en étudiant les justifications fournies par les managers des entreprises et en replaçant celles-ci dans les contextes externes et internes. Deux éléments ressortent de la prise en compte des contextes. Même si les raisons affichées sont diverses, ces décisions sont prises dans un contexte marqué par deux éléments. Le contexte externe est marqué par l'intervention des cabinets d'audit anglo-saxons et le contexte interne est marqué par des réorganisations profondes des entreprises.

Nous traitons dans un premier temps des justifications affichées (5.2.1), de l'intervention des auditeurs anglo-saxons (5.2.2.). En dernier lieu, nous abordons les restructurations (5.3).

5.2.1. Les justifications affichées des adoptions

Si ces cabinets ont joué un rôle actif, néanmoins il semble que le déclenchement de la décision d'adoption s'explique par des raisons internes liées à la stratégie des Groupes à l'entreprise. Les raisons sont respectivement :

- la comparabilité avec les leaders mondiaux
- les répartitions internationales des activités
- Les besoins de préparation des états financiers du Groupe et l'audit.

Les justifications officielles montrent que les rapports annuels sont utilisés par les organisations pour montrer qu'elles prennent en compte les préoccupations des *stakeholders* concernant la stratégie des entreprises et les résultats de ces stratégies (Bettman et Weitz, 1983).

• **Saint-Gobain** : La première adoption en France, celle de Saint Gobain, est justifiée par une volonté de comparabilité. La comparaison est le moyen symbolique de marquer l'appartenance à la catégorie des Leaders : « *sur les bases de ce bilan consolidé, Saint-Gobain-Pont-à-Mousson serait, selon le classement que vient de publier la revue Fortune pour 1970, l'équivalent de la 68 ième entreprise américaine par son chiffre d'affaires, la trente-huitième par son Bilan, la centième par son bénéfice net. Sur ce dernier point, il faut préciser que ce classement prend en compte la seule part du Groupe dans le bénéfice net, après déduction des intérêts minoritaires. Cette part dans notre groupe est plus élevée qu'elle ne l'est généralement dans les sociétés américaines. Un classement reposant sur le bénéfice net consolidé nous donnerait un rang amélioré... Notre groupe figure-t-il à un rang honorable, mais non démesuré dans l'industrie mondiale.* »²² Une identification aux grandes firmes américaines qui servent de modèles se fait jour. C'est un isomorphisme mimétique (DiMaggio et Powell, 1983).

• **Péchiney** : La localisation des « *activités internationales du Groupe* » (RA, Péchiney). La localisation des activités des entreprises peut être interprétée comme la démonstration de la

²² Archives Saint-Gobain, CSG 00718/1 Allocution du Président Roger Martin aux assemblées Générales Ordinaire et extraordinaire du 28 juin 1971

prise en compte des préoccupations des bailleurs de fonds. Les activités à l'étranger sont le plus souvent le produit d'investissements directs, financés partiellement par des bailleurs de fonds locaux. L'entreprise ne veut pas être sanctionnée et adopte donc le langage international légitime dans le but d'avoir accès aux ressources (Zarzesky, 1996). Mais nous pensons plutôt, dans le cas de Péchiney, qu'il s'agit, là encore, d'un cas d'isomorphisme mimétique. L'appartenance récente à un environnement incertain, amène les entreprises à adopter les mêmes pratiques que les autres entreprises internationales.

- **Rhône-Poulenc** : Les motifs ne sont pas explicitement exposés mais implicitement l'obtention d'une certification internationale est recherchée : « *A partir de l'exercice 1973, la société a décidé, pour les besoins de la préparation des états financiers du groupe, d'appliquer les principes comptables généralement admis sur le plan international...la société a également décidé de soumettre les états financiers du groupe à une vérification approfondie (audit) conforme aux normes internationales.* » (RA RP, 1973, p.3). Le but de l'adoption c'est la préparation des états financiers du groupe. Ce motif ne justifie pas a priori l'adoption de normes internationales. On peut aussi préparer des états financiers du Groupe avec les normes du C.N.C. à moins qu'il y ait un problème de compétence. Nous faisons donc l'interprétation suivante : les préparateurs des comptes dans les filiales situées à l'étranger ont plus de chance de maîtriser les principes internationaux que les normes comptables françaises. Ils servent de relai à la diffusion des techniques de consolidations anglo-saxonne.

Si les justifications diffèrent d'un cas à l'autre, on observe néanmoins qu'elles traduisent toutes un isomorphisme mimétique. Les entreprises copient les leaders du secteur. Les techniques se diffusent par le biais des compétences (Needles, 1976). C'est encore un phénomène mimétique mais ici il se situe dans l'organisation au niveau des acteurs (Fliegstein, 1990). Les formes rationnelles d'organisations, comme les principes comptables reconnus, sont la résultante de formes exogènes de rationalité qui s'imposent comme un moyen de légitimation. Les organisations sont reconnues au travers d'un engagement dans une rationalité, comme l'utilisation d'une forme de langage légitime : la comptabilité, ostensiblement certifiée, objective et pertinente (Meyer, 1986).

5.2.2. Intervention symbolique des cabinets anglo-saxons

Les auditeurs anglo-saxons interviennent dans les trois cas étudiés et les entreprises se réfèrent explicitement à ses interventions dans les rapports annuels et dans leurs actions de communication. L'influence des professionnels est avérée. Cela confirme les résultats de recherches antérieurs (Parker, 1989). Ces professionnels interviennent par le biais des firmes d'audit internationale : « *Historiquement, quoi qu'il en soit, le véhicule le plus efficace pour le transfert des compétences comptables a été les firmes comptables internationales (...) aujourd'hui, les firmes comptables internationales restent probablement le véhicule le plus efficace de transfert des techniques comptables* » (Seidler, 1969, p.40). Parallèlement à l'isomorphisme mimétique mis en évidence dans la partie précédente, il y a un mécanisme d'isomorphisme normatif (DiMaggio et Powell, 1983).

a) Les modalités d'intervention des auditeurs

- **Saint-Gobain** : Il est indiqué en caractères gras que « *les travaux de consolidation ont été exécutés avec le concours de Price Waterhouse & Co sur la base des documents sociaux (bilan, comptes de perte et profits, compte d'exploitation, etc.) des sociétés du Groupe tels*

que présentés aux Assemblées générales après examen par les organismes statutaires de contrôle. » (RA, 1970). En revanche, ces comptes ne sont pas audités les deux premières années, il est précisé, toujours en caractères gras »le Cabinet Price Waterhouse & Co. N'ayant pas eu à vérifier les états des sociétés du Groupe n'a pas en conséquence à donner d'avis sur le contenu de ces états ». (Rapport annuel 1970 de Saint-Gobain, p.35).

En 1972, il n'y a plus de référence aux normes internationales dans les notes annexes, celle-ci apparaît dorénavant dans le rapport des auditeurs nommé «certification». Il y a donc une réelle certification par un cabinet d'auditeurs dès 1972.

- **Péchiney** : Dans l'introduction des notes annexes des comptes consolidés de Péchiney en 1972, il est précisé que : « Ces principes ont été mis en œuvre avec le concours de Price Waterhouse & Co. »

- **Rhône-Pouenc** : Le cabinet Cooper & Lybrand et les commissaires aux comptes français, messieurs Jacques de Bois et Jean Bordez ont conjointement signé le rapport d'audit appelé «certification», le 27 mai 1974.

b) Interprétation des modalités d'intervention des auditeurs

L'intervention des auditeurs semble avoir être un élément de crédibilité puisque lors d'une réunion avec des investisseurs internationaux, le président de Saint-Gobain, Monsieur Roger Martin indique :

« J'aurais aimé pouvoir vous donner des renseignements sur les états financiers consolidés de notre Groupe en 1971. Malheureusement, l'établissement de ces états consolidés pour un groupe tel que le nôtre est une opération complexe qui sera achevée le 15 juin, date à laquelle nous rendrons public ces données. Ces états consolidés seront établis, comme l'an dernier, selon les méthodes et avec l'assistance de Price and Waterhouse. » (Archives Saint-Gobain, CSG 00718/1)

Les normes internationales et l'audit jouent un rôle symbolique (Power, 1997b). Il est aussi indiqué en caractère gras à la fin des annexes avant le rapport des réviseurs aux comptes Saint-Gobain 1975 que «conformément à l'usage de la comptabilité internationale, les sommes négatives sont placées entre parenthèses » (p.10 Rapport annuel de 1975). On doit voir le signe du rôle symbolique des normes comptables. Autrement dit, l'adoption apparaît comme un critère cérémonial de richesse qui légitime les organisations avec les participants internes, les *stockholders*, le public, l'état et la SEC. En utilisant de tels critères comme les auditeurs reconnus, l'organisation démontre sa congruence avec les attentes de ses environnements.

« L'incorporation de structures avec une forte valeur cérémonielle, comme celle qui reflète la dernière pensée des experts ou celles avec le plus de prestige, donne un surcroît de crédit à l'organisation. Les prêts, les donations et les investissements sont plus facilement obtenus. » (Meyer et Rowan, 1977, p.351)

Les formes rationnelles d'organisations, comme les principes comptables reconnus, sont la résultante de formes exogènes de rationalité qui s'imposent comme un moyen de légitimation. Les organisations sont reconnues au travers d'un engagement dans une rationalité, comme l'utilisation d'une forme de langage légitime : la comptabilité, ostensiblement certifiée, objective et pertinente (Meyer, 1986).

5.3. Une adoption de GAAP dans un contexte de réorganisations des Groupes

Les trois Groupes connaissent des réorganisations importantes qui ont lieu en même temps que l'adoption. Ils adoptent tous les trois une organisation décentralisée avec la création d'une holding.

5.3.1. Fusion Saint-Gobain et Pont-à-Mousson et stratégie d'internationalisation

L'adoption est concomitante d'une réorganisation du groupe Saint-Gobain. En effet, une fusion a été réalisée entre la compagnie de Saint-Gobain et la compagnie Pont-à-Mousson le 22 juin 1970. L'ensemble constitue un ensemble complexe avec d'une part des filiales et des participations et d'autre part des exploitations industrielles réalisées directement. Au cours de l'année 1970, les exploitations industrielles ont été transformées en sociétés filiales totalement contrôlées. Cette opération a été réalisée le premier juillet pour la France et à la fin de l'exercice pour l'Allemagne et l'Italie. La société est donc depuis le 1^{er} janvier 1971, un holding détenant directement ou indirectement, soit le contrôle, soit des intérêts souvent importants, dans plus de 150 sociétés industrielles, commerciales ou financières de 20 nationalités : *« cette structure décentralisée doit permettre une meilleure définition des responsabilités des hommes, une adaptation plus aisée aux évolutions nationales et internationales des marchés et des politiques économiques qui les conditionnent, une simplification des comptabilités. »* (Rapport du Conseil d'administration, exercice 1970) La comptabilité est clairement un élément de structure. Quatorze directions ont été mises en place autour du Président et du vice-président. Cinq directions fonctionnelles, huit directions industrielles et une direction de recherche. Dans cet ensemble, *« le rôle de la direction financière, centre nerveux du Groupe, s'est affirmé. Elle a été renforcée par des opérations de contrôle de gestion, le choix des investissements et la trésorerie. »* (Rapport du Conseil d'administration, exercice 1970)

Cette réorganisation doit être replacée dans la stratégie d'internationalisation du Groupe. Ce dernier a connu un échec au début de l'année 1970. Saint-Gobain a ouvert une usine aux états unis mais a dû se désengager du fait que le procédé utilisé, le douci-polissage a été supplanté par une autre procédé : le float. Or *« Saint-Gobain voulait s'installer aux Etats-Unis pour des raisons de notoriété au sens le plus justifié du terme : parce qu'avoir une implantation aux Etats-Unis, avoir des références américaines (C'est nous qui soulignons), c'est tout de même très important lorsque l'on veut s'adresser à des marchés internationaux »*²³ (Roger Fouroux). En attendant de trouver un partenaire idéal aux Etats-Unis, l'adoption d'un référentiel de consolidation constitue sans doute un moyen d'acquérir la notoriété recherchée.

5.3.2. Fusion de Péchiney avec Ugine Kulmann au sein d'une Holding

Péchiney fusionne avec Ugine Kuhlmann pour donner naissance à une nouvelle société, Péchiney Ugine Kuhlmann (P.U.K.) qui naît le 22 décembre 1971. La transformation de l'entreprise en Holding permet de passer d'une approche technique à une approche gestionnaire (Léger, 1988, p.229 – 241).

5.3.3. Adoption d'une structure Holding pour Rhône-Poulenc

Rhône-Poulenc a aussi connu une réorganisation du Groupe sans précédent l'année précédente l'adoption. Les normes internationales sont utilisées dans cette optique. Un peu

²³ Citation extraite d'un entretien accordé par Roger Fauroux à la Revue *Analyse Financière* sur la Politique d'investissement de Saint-Gobain. (1976)

plus loin on peut lire «*l'harmonisation des principes comptables se poursuivra en 1974, celle-ci devant être atteinte lors de l'établissement des comptes consolidés au 31 décembre 1974.*» (Rapport annuel de 1973 p.3). L'objectif affiché est clairement une volonté d'harmonisation des principes comptables à l'intérieur du groupe. Renaud Gilet devenu vice-président en 1972, est nommé président et directeur général en 1973 de Rhône-Poulenc. Il découvre un rapport de McKinsey²⁴ datant de 1967, fait procéder à son actualisation et lance une réorganisation du Groupe qui devient opérationnelle en 1975 dans le but de «viser à la cohérence et non au conglomérat»(Cayez, 1975). Les normes de comptabilité financière sont un outil d'homogénéisation des entreprises et sont le corollaire nécessaire à l'organisation par divisions. Le rapport MacKinsey suggère que le responsable de la division soit le lien hiérarchique entre la direction et les filiales, il doit fixer les objectifs, comparer les résultats et trancher les conflits. Surtout, le résultat comptable est le critère de contrôle. Les services fonctionnels du Groupe doivent suivre les résultats des filiales et les comparer aux autres résultats.

Les normes comptables sont utilisées comme vecteur de changement dans les organisations. La comptabilité agit comme une institution de légitimation²⁵ vis à vis de l'environnement (Richardson, 1987). La comptabilité est un «*ensemble de croyances et de techniques (qui lient) des actions et des valeurs, c'est à dire qui rend les actions légitimes*»(Richardson, 1987, p.341). Le référentiel international sert de justification aux nouvelles organisations en forme de divisions. Néanmoins, les réorganisations ne sont pas un déterminant de l'adoption mais plutôt une autre facette de l'isomorphisme mimétique au fondement des changements de ces trois entreprises qui font face à un développement international, nouveau pour elles.

6. Conclusions

Les trois études de cas nous permettent d'affirmer que l'adoption de normes reconnues sur le plan international pour l'établissement des comptes consolidés apparaît en France comme un acte symbolique qui permet aux entreprises de se légitimer dans un environnement qui s'internationalise. La décision d'adoption est le produit d'un isomorphisme mimétique, relayé par un mécanisme d'isomorphisme normatif de la part des professionnels.

Nous n'avons pas pu mettre en évidence de mécanisme d'isomorphisme coercitif parce que les trois cas se situaient dans un environnement non réglementé par la loi. Des cas plus récents s'intéressent aux réactions de quelques entreprises françaises d'une part face à l'introduction de la Loi de 1985 et d'autre part face aux règlements imposés par la *Securities Exchange Commission* (SEC). Ils constituent une autre partie de la recherche que nous menons sur l'utilisation des normes internationales par les entreprises françaises et seront l'objet d'une autre communication.

La théorie institutionnelle explique donc une partie du comportement des entreprises face aux normes comptables internationales. Elle ouvre des voies de recherches prometteuses dans le domaine. La première voie est de creuser les études entreprises et de multiplier les études de

²⁴ Rapport remis à la direction du Groupe au mois de mai 1969. Il propose l'organisation du Groupe en Divisions, l'établissement de relations fonctionnelles et opérationnelles entre Rhône-Poulenc S.A. et les filiales (CAYEZ, p.284).

²⁵ Le rôle de la comptabilité comme institution légitimante, dotée de la capacité à convertir de la légitimité en actions, présume et suppose que la connaissance comptable et les organisations qui «enactent» cette connaissance sont elles-mêmes légitimes.

cas d'adoption en confrontant les théories alternatives afin d'éclairer le mécanisme de décision d'adoption. C'est la voie que nous avons choisie aujourd'hui. Une seconde voie est d'étudier, avec une approche diachronique, l'institutionnalisation du référentiel international en France en montrant qu'il correspond à l'émergence d'un nouveau champ. Enfin, par la suite, des études similaires pourraient être menées dans des pays comme l'Allemagne, l'Italie et la Belgique.

Références Bibliographiques

- Al-Basteki H. (1995), «The Voluntary Adoption of International Accounting Standards by Bahraini Corporations», *Advances in International Accounting*, Vol. 8, pp 47 - 64.
- Atkinson P. et Cofey A. (1997), «Analysing Documentary Realities in Qualitative Research : Theory, Method and Practice», in *Qualitative Research, Theory, Method and Practice*, Edited by David Silverman, SAGE PUBLICATION LONDON. pp. 45 – 62.
- Ball R. et Smith (1991a), «Contracting-cost Theories of Accounting Policy Choice», pp. 1-5, *the economics of accounting policy choice*, ADVANCE TOPICS IN FINANCE AND ACCOUNTING, MC GRAW-HILL, (851 pages).
- Baker C. et Hayes R. (1995), «The negative effect of an accounting standard on employee welfare: The case of McDonnell Douglas Corporation and FASB 106», *Accounting, Auditing and Accountability*, Vol. 8, No3, pp. 12 – 33.
- Bettmann, J . R. et B. A. Weitz. (1983), «Attribution in board room : causal reasoning in corporate annual reports» *Administrative Sciences Quarterly*, 29 : p 57 – 88.
- Brown A. D. (1994), «Politics, Symbolic Action and Myth Making in Pursuit of Legitimacy», *Organizations Studies*, Vol. 15, N°6, pp. 861 – 878.
- Carruthers B. G. (1995), «Accounting, Ambiguity, and the New Institutionalism», *Accounting Organizations and Society*, Vol. 20, N°4, pp. 313 – 328.
- Cayez P. (1988), *Rhône-Poulenc 1895 – 1975* ARMAND COLIN.
- Carpenter V. L. et Feroz E. H. (1992), «GAAP as a Symbol of Legitimacy : New York State's Decision to Adopt Generally Accepted Accounting Principles», *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 17, (7), pp. 613 - 252
- Christies A. A. et Zimmerman J. L. (1994), «Efficient and Opportunistic Choices of Accounting Procedures : Corporate Control Contests», *The Accounting Review*, Vol. 69, No. 4, pp. 539 –566
- Covalesky et Dirsmith (1988), «An Institutional Perspective on the Rise, Social Transformation and the Fall of a University Budget Category», *Administrative Science Quarterly*, 33 pp. 562 - 587
- DiMaggio P.J. et Powell W.W. (1983), «The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields», *American Sociological Review* Vol. 48 : 147 – 160
- Dumontier P. et Raffournier B. (1998), «Why Firms Comply Voluntarily with IAS : an empirical Analysis with Swiss Data», *The International Journal of Accounting* pp. 216 – 245.
- Fama et M. C. Jensen (1983), «Separation of Ownership and Control», *Journal of Law and Economics* 26, June 1983, p 301 – 326.
- Fliegstein (1990), *The Transformation of Corporate Control*, HARVARD UNIVERSITY PRESS. 391 p.
- Fogarty T. J. (1992), «Financial Accounting Standard Setting as an Institutionalized Action Field : Constraints, Opportunities and Dilemmas», *Journal of Accounting and Public Policy*, 11, pp. 331 – 335.
- Grady P. (1965), *Inventory of Generally Accepted Accounting Principles for Business Enterprise*, Accounting Research Study, Second Edition, AICPA, New-York.

- Holthausen R. W. (1990), «Accounting Method Choice : Opportunistic Behavior, Efficient Contracting and Information Perspectives», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 12, pp. 207 –218.
- Jensen et Mekling (1976), «Theory of the Firm, Agency Cost and Ownership Structure » *Journal of financial economics*, pp. 31 – 37.
- Kenny S. Y. et Larson K. R. (1993), «Lobbying Behaviour and the Development of International Accounting Standards», *European Accounting Review*, Vol. 3, pp. 551 – 554.
- Léger J. E. (1988), *Une Grande entreprise dans la Chimie Française : Kulhman 1825 – 1982*, NOUVELLES EDITIONS DEBRESSE Paris.
- Meyer (1986), «Social environments and organizational accounting», *Accounting Organization and Society*, Vol. 11, pp. 345 – 356.
- Mian et Smith (1990), «Incentives for Unconsolidated Financial Reporting», *Journal of accounting and Economics*, Vol. 12, pp. 141 – 171.
- Murphy A. B. (1999), «Firm Characteristics of Swiss Companies that utilize International Accounting Standards», *The International Journal of Accounting*, pp. 45 – 62.
- Narayanaswamy (1996), «Voluntary US GAAP Disclosure in India : The case of Infosys Technologies Limited», *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol.7 , No2, pp.137 - 166
- Needles, Jr (1976), «Implementing a Framework for International Transfer of Accounting Technology», *The International Journal of Accounting* pp. 45 – 62.
- Parker R. H. (1989), «Importing and Exporting the British Experience», *Research Studies in Accounting*. Anthony J. Hopwood editor. PRENTICE HALL.
- Parker R. H. (1977), «Explaining National Differences in Consolidated Account» *Accounting and Business Research* (Summer 1977) pp. 203 – 207.
- Palepu (1987), «*The anatomy of an accounting change*», Chapter 3 in *Field Studies in Management Accounting*, Edited by Burns W.J and Kaplan R. S. pp. 613 - 252
- Power M. (1997a), «Organizational and Social Research in Accounting», Doctoral seminar EIASM, 18 – 23 mai 1997.
- Power M. (1997b), *The Audit Society : Rituals of Verification*, Oxford University Press, 184 pages.
- Puxty (1997), «Accounting Choice and a theory of crisis : The cases of post-privatisation British Telecom and British Gas», *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22, (7), pp. 713 – 735.
- Seidler L. J. (1969), «Nationalism and the International Transfer of Accounting Skills» *International Journal of Accounting* No1 pp. 35 –47.
- Walker R. G. et Mack J. (1998), «The influence of regulation on the Publication of Consolidated Statements» *Abacus*, Vol. 34, N°1 pp. 48 – 74.
- Watts R. L. et J. L. Zimmerman (1986), *Positive accounting theory*, Prentice-Hall.
- Watts R. J. (1977), «Corporates financial statements : A product of the market and political process» *Journal of Australian Management*, April 1977, pp. 53 –75.
- Whittred G. (1987), « The derivated demand for consolidated financial reporting» *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 9, pp. 259 – 285.
- Weick K. (1979), *The social Psychology of Organizing*, Second Edition, McGraw Hill, pp.111.

Whittred G. et Zimmer I. (1994), «Contracting Cost Determinants of GAAP FOR Joint Ventures in an Unregulated Environment », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, pp. 95 –111.

Yin (1994), *Case study Research : Design and Method*, Second Edition, SAGE Publication. 170 pages.

Zarzesky M. T. (1996), «Spontaneous Harmonization Effects of Culture and Market Forces on Accounting Disclosure Practices» *Accounting Horizons*, Vol. 10, No. 1 : 18 – 37.

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

