



HAL
open science

Qualité de l'information comptable des groupes, image et manipulations : le cas des entités mises en équivalence en normes IFRS

Véronique Darmendrail

► To cite this version:

Véronique Darmendrail. Qualité de l'information comptable des groupes, image et manipulations : le cas des entités mises en équivalence en normes IFRS. Gestion et management. Université de Bordeaux, 2023. Français. NNT : 2023BORD0428 . tel-04571522

HAL Id: tel-04571522

<https://theses.hal.science/tel-04571522>

Submitted on 8 May 2024

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.

THÈSE PRÉSENTÉE
POUR OBTENIR LE GRADE DE
DOCTEUR DE
L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

ÉCOLE DOCTORALE ENTREPRISE, ÉCONOMIE et SOCIÉTÉ
SCIENCES DE GESTION

Par Véronique DARMENDRAIL

**QUALITÉ DE L'INFORMATION COMPTABLE DES
GROUPEs, IMAGE ET MANIPULATIONS : LE CAS DES
ENTITÉS MISES EN ÉQUIVALENCE EN NORMES IFRS**

Sous la direction de : Frédéric POURTIER, Professeur des Universités, Université de Bordeaux
co-directeur : François MEYSSONNIER, Professeur des Universités, Université de Nantes

Soutenue le 14 décembre 2023

Membres du jury :

M. Pascal BARNETO, Professeur des Universités, Université de Bordeaux	Président
Mme Florence DEPOERS, Professeur des Universités, Université Paris Ouest Nanterre La Défense	Rapporteur
M. Lionel TOUCHAIS, Professeur des Universités, Université de Rennes 1	Rapporteur
Mme Élisabeth ALBERTINI, Maître de conférences Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Responsable de la recherche à l'Autorité des Normes Comptables	Examineur
M. Yves MARD, Professeur des Universités, Université Clermont Auvergne	Examineur
M. Frédéric POURTIER, Professeur des Universités, Université de Bordeaux	Directeur
M. François MEYSSONNIER, Professeur des Universités, Université de Bordeaux	Co-directeur

Titre : Qualité de l'information comptable des groupes, image et manipulations : le cas des entités mises en équivalence en normes IFRS

Contexte

Avec la complexité grandissante des groupes et donc une définition de leur périmètre plus délicate, le modèle comptable, fondé sur le modèle de l'entité, se trouve en difficulté pour les représenter. Historiquement, pour traiter les cas délicats à la frontière du périmètre de consolidation (coentreprises, filiales financières, entités associées), le modèle comptable a eu recours à la mise en équivalence (ME) pour éviter leur intégration. Dans un premier temps, l'opportunisme qui a entouré son usage a encouragé le normalisateur à en réduire le champ d'application. Mais pour des raisons politiques et normatives, l'IASB a rendu obligatoire la ME pour les coentreprises, avec l'IFRS 11, alors qu'auparavant les groupes avaient le choix entre l'intégration proportionnelle (IP) et la ME. Conscient des limites de la représentation de ces entités par la ME dans les états primaires, la nouvelle IFRS 12 associée à l'IAS 24 exige cependant des informations en annexe, qui ont vocation à pallier les conséquences informatives de la perte de l'IP. Ces évolutions, depuis 2014 en Europe, ont motivé l'étude des effets de la ME et des changements réglementaires sur la qualité de la représentation comptable des groupes, et plus particulièrement en France, pays anciennement très utilisateur de l'IP.

Objectif

Cette recherche explore dans quelle mesure la qualité de l'information comptable en IFRS est mise en défaut par la ME des entités à la frontière du périmètre de consolidation, pour les coentreprises et les associées. Ce travail doctoral est fondé sur trois études centrées sur le cas français, et parfois européen.

Résultats

Par une démarche de type *value relevance*, notre première étude permet de constater les limites de la représentation par la ME de ces entités, en raison d'une modification significative de la *value relevance* des comptes consolidés et d'une baisse de la fidélité des données comptables. La défaillance du modèle comptable dans la représentation du groupe est donc illustrée au travers de cet exemple. Notre deuxième étude montre que la ME est utilisée par les groupes à des fins de gestion du résultat, et notamment autour de seuils (comme le résultat nul et la variation nulle du résultat). Le caractère imparfait de l'image comptable est alors renforcé par ce type de pratiques. Ces risques de déformation et de manipulation de l'image comptable par le biais de la ME rendent

d'autant plus importante l'information additionnelle dans l'annexe (selon IFRS 12 et IAS 24), que nous étudions dans troisième article. Or, dans l'ensemble, force est de constater que la qualité de l'information sur ces entités y fait défaut. Les groupes peuvent y pratiquer une gestion de impressions. L'annexe, au lieu de compenser les faiblesses des états primaires, est alors un lieu supplémentaire de manipulation de l'information, altérant encore la qualité de l'image comptable.

Contributions

Les apports sont à la fois théoriques, empiriques, normatifs et méthodologiques. Ils sont théoriques, en participant à la remise en cause du modèle de l'entité pour la représentation des groupes. Ils sont empiriques car nous évaluons les conséquences de la représentation par la ME sur la *value relevance* des nombres comptables, la manipulation du résultat, et la gestion opportuniste de l'information en annexe sur ces entités. Ils sont normatifs et managériaux puisque des recommandations pour une amélioration de l'information sur les entités ME sont données tant au normalisateur qu'aux préparateurs et auditeurs. Une vigilance est aussi conseillée aux lecteurs des comptes quant à l'utilisation de l'information fournie par les groupes. Enfin les apports sont méthodologiques, par la clarification de certains aspects des méthodologies d'analyse de la *value relevance*, mais aussi par l'analyse des biais des méthodes d'analyse de la gestion des seuils, et enfin par la diffusion de l'outil ROGME (RObust Graphical for Groups Comparison) en comptabilité.

Mots clés : Mise en équivalence, qualité de l'information comptable, image comptable, value relevance, gestion des seuils, gestion des impressions, IFRS 11, IFRS 12, IAS 24

Title: Quality of group accounting information, image and manipulations: the case of equity-accounted entities under IFRS

Abstract:

Context

With the increasing complexity of groups and the consequent difficulty of defining their scope, the accounting model, based on the entity model, is finding it difficult to represent them. Historically, in order to deal with tricky cases at the boundary of the consolidation perimeter (joint ventures, financial subsidiaries, associated entities), the accounting model has used the equity method (EM) to avoid their full or proportionate consolidation. Initially, the opportunism surrounding its use encouraged standard setters to reduce its scope. However, for political and standard-setting reasons, the IASB made the EM mandatory for all joint ventures under IFRS 11. Previously, under IAS 31, groups had the choice between proportionate consolidation (PC) or the EM method for joint ventures. Aware of the limitations of using the ME method to represent these entities in the primary financial statements, the new IFRS 12, in conjunction with IAS 24, requires disclosures in the notes to the financial statements that are intended to offset the consequences of losing the proportionate consolidation option. The application of these modifications in Europe, from 2014, has prompted a study of the effects of the EM and regulatory changes on the quality of the accounting representation of groups, and more particularly in France, a country that used the PC extensively.

Objective

This research explores the extent to which the quality of accounting information under IFRS is compromised by the EM of entities at the boundary of the scope of consolidation, for joint ventures and associates. This doctoral work is based on three studies focusing on the French case, and in some cases the European case.

Results

Using a value relevance approach, our first study shows the limitations of the representation of these entities with the EM, due to a significant change in the *value relevance* of the consolidated accounts and a reduction in the faithfulness of the accounting data. This example illustrates the failings of the accounting model in the representation of the group. Our second study shows that the EM is used by groups for earnings management purposes, particularly around thresholds (such as zero earnings and zero variation in earnings). This kind of practice reinforces the imperfect nature of the accounting image. These risks of distorting and manipulating the

accounting image through EM make the additional disclosures in the notes (in accordance with IFRS 12 and IAS 24), which we examine in the third article, all the more important. On the whole, however, it has to be said that the quality of information on these entities is lacking. Groups may practice impression management. Instead of compensating for the weaknesses of the primary statements, the notes to the financial statements provide an additional means of manipulating information, thereby further altering the quality of the accounting image.

Contributions

The contributions are theoretical, empirical, normative and methodological. Theoretical, in that we are questioning the entity model of group representation. They are empirical, in that we are assessing the consequences of representation by the EM on the *value relevance* of accounting numbers, the manipulation of earnings, and the opportunistic management of information in the notes to the financial statements of these entities. They are normative and managerial, since recommendations for improving information on EM entities are given both to the standard-setter and to preparers and auditors. Readers of the financial statements are also advised to be vigilant in their use of the information provided by the groups. Finally, the contributions are methodological, through the clarification of certain aspects of the methodologies for analysing *value relevance*, but also through the analysis of the biases of the methods for analysing threshold management, and finally by bringing to light the ROGME tool (RObust Graphical for Groups Comparison) in accounting.

Keywords: Equity method, accounting information quality, accounting picture, value relevance, threshold management, impression management, IFRS 11, IFRS 12, IAS 24

Unité de recherche

Institut de Recherche en Gestion des Organisation (IRGO), UR 4190, 35 avenue
Abadie – 33 000 BORDEAUX, France

À la mémoire de Jean Darmendrail

Remerciements

Si la thèse est un travail personnel, il ne se réalise pas seul pour autant. Je voudrais remercier ici toutes les personnes qui m'ont permis de le mener à bien. En premier lieu, je voudrais exprimer toute ma gratitude à mes deux directeurs de thèse, les professeurs Frédéric Pourtier et François Meyssonier. Merci d'avoir réveillé mon envie de faire un jour une thèse, par votre passion si contagieuse pour la recherche. Vous vous êtes complétés à merveille pour l'encadrement de mon travail doctoral.

Je suis aussi reconnaissante envers les membres de mon Comité de Suivi Individuel (CSI) : Marine Portal, et les professeurs Bertrand Blancheton et Dominique Barbelivien, qui m'ont aidée et encouragée, malgré le rôle officiel assez flou et changeant des CSI.

Je tiens également à remercier les professeurs Florence Depoers et Lionel Touchais qui me font l'honneur d'évaluer ce travail doctoral. Je voudrais exprimer ma gratitude pour les encouragements et le soutien dont le professeur Lionel Touchais m'a témoigné depuis mon premier workshop CCA à Toulouse jusqu'à aujourd'hui. Je remercie aussi le professeur Yves Mard d'avoir accepté d'être membre du jury, ainsi qu'Élisabeth Albertini qui a accepté d'y représenter l'ANC. Je voudrais remercier très chaleureusement le professeur Pascal Barneto d'avoir accepté de présider ce jury, mais aussi et surtout pour son soutien tout au long de ce parcours doctoral.

Avant d'aller plus loin, je voudrais remercier celui sans qui cela n'aurait pas été non plus possible d'aller au bout : mon mari, Charles Signorini. Avec quatre enfants, une femme PRAG et doctorante, un contexte sanitaire subtil pendant plusieurs années, la vie de couple et familiale a été parfois un peu sportive. Je ne le remercierai jamais assez pour son soutien, ses encouragements, ses relectures et plus largement pour tout ce qu'il a fait et accepté dans cette période. Que nos enfants soient aussi remerciés, car eux aussi, ont dû parfois, voire souvent, supporter mes manques de patience ou de disponibilité. Ces temps auprès d'eux m'ont sans doute aidé à relativiser l'importance de la thèse et à prendre du recul sur ce que je faisais. « *Le sabbat n'est pas simplement un temps de repos, où l'on refait ses forces. Nous avons besoin de voir notre travail de l'extérieur, pas seulement de l'intérieur* » (Wittgenstein, cité par Dumez, 2008).

Je souhaite aussi remercier aussi ici le directeur de l'IAE de Bordeaux, le professeur Olivier Herrbach, de m'avoir encouragée dans ce projet et d'avoir soutenu ma demande de réduction de service pour travail doctoral. Cela m'a permis de concilier vie professionnelle et vie familiale plus aisément.

Je voudrais exprimer ma gratitude aux membres des deux projets ANC dans lesquels je me suis impliquée : la mise en équivalence et le contrôle. Merci en particulier à Philippe Danjou et Michel Legain pour leur regard de praticien. Je voudrais aussi exprimer ma gratitude à l'ANC pour le financement de ces projets et pour les rencontres que cela a suscitées.

Je souhaite remercier les membres de l'équipe de recherche ERECCA, avec une mention toute particulière pour le bureau 408 avec ses membres réels (Anne-laure Farjaudon, Laëtitia Morel-Pouliquen, Marine Portal), et « virtuels » (Jessica Fouilloux, Frédéric Pourtier, Sabrina Texandier). Merci de m'avoir supportée, soutenue et aidée pendant ce long projet.

Je tiens aussi à remercier Julien Cusin, notre nouveau directeur de laboratoire, pour son travail d'animation de celui-ci et plus particulièrement pour ce qu'il a mis en place avec Jessica Fouilloux pour les doctorants, dans une période post-Covid où les liens s'étaient distendus. J'en profite pour remercier plus particulièrement Mélanie Wasilewski et Meriem Gharbi, avec qui j'ai plus particulièrement partagé la joie d'être en thèse.

Je ne peux nommer tous les collègues de l'IAE, de l'IRGO ou de l'école doctorale qui m'ont apporté leur soutien mais certains m'ont aidé plus particulièrement à un moment ou un autre : Frédérique Bardinnet, Elisabeth Bertin, Anna Dean, Nathalie Gardes, Corinne Gourmel-Rouger, Karine-Bérangère Ferrari, Mickaël Flacandji, Jean-Philippe Gentile, Benoît Jamet, Florence Kremer, Vincent Maymo, Alain Meiar, Céline Michelot, Emmanuelle Nègre, Stéphane Ouvrard, Jean-Etienne Palard, Juliette Passebois, Guillaume Plaisance, Emmanuelle Sauvage, Jean-François Trinquécoste.

Mes remerciements vont aussi à Olivier Vidal, qui a pris le temps de répondre à mes différentes interrogations, quand je marchais sur les pas de ses recherches réalisées pendant sa thèse. Merci de m'avoir retrouvé les réponses de l'époque d'Yves Mard, aujourd'hui dans mon jury de thèse.

De manière générale, je voudrais remercier la communauté scientifique comptable pour son accueil chaleureux et bienveillant des doctorants, lors des ateliers doctoraux ou des présentations d'articles dans les congrès. Je voudrais remercier Edwige Nortier pour ce qu'elle a initié au sein de l'AFC pour les doctorants et que j'ai pu aider lors de l'organisation de l'*afterwork* doctorants au congrès de l'AFC 2021. Cela a aussi été un véritable plaisir de retrouver dans cette communauté scientifique d'anciens camarades de l'ENS Cachan (aujourd'hui ENS Paris-Saclay), comme Jonathan Maurice et Tiphaine Jérôme. Je voudrais aussi remercier les chercheurs que j'ai pu contacter et qui ont répondu si promptement à mes questions ou à mes demandes de données ou d'articles etc. : Didier Bensadon, Dmitri Byzalov, Bernard Colasse, Henry Lahr, Giovanna Gavana.

Si les conditions sanitaires, la vie de famille et le processus de thèse n'ont pas facilité l'idée d'une rencontre, voire d'un séjour de recherche, avec Giovanna Gavana à Varèse, j'espère que c'est partie remise, tant nos sujets d'intérêts sont proches.

Ma reconnaissance s'adresse aussi à Frédéric Santos et Solenne Roux – ingénieurs de recherche –, à Raphaël Chiappini et Matthieu Clément – chercheurs en économie –, à Yves Rannou, chercheur en finance, à Olivier Godechot – chercheur en sociologie économique –, à Claire Della Vedova pour son site internet¹ si bien fait, à Simon Quantin de l'INSEE, et aux participants des forums d'aide en ligne de la communauté d'économètres dont la réactivité m'impressionne². Sans vous tous, le chemin de la thèse dans ses méandres économétriques aurait été bien plus délicat. Je remercie aussi tous ceux qui ont accepté de faire une présentation lors des cafés d'économétrie que j'ai organisés, et tous les présents. Nous les reprendrons dès ma thèse terminée. Entre temps, ils sont devenus plus informels.

Je tiens à remercier chaleureusement le professeur Jérôme Saracco pour sa formation, son aide, et pour le projet de recherche que nous avons pu construire ensemble.

À titre plus personnel, je souhaite remercier toute ma famille pour son soutien et plus particulièrement ma maman, pour les nombreuses fois où elle s'est occupée de nos enfants pendant que nous travaillions, avec mon mari. Je souhaite également remercier

¹ <https://delladata.fr>, consulté le 21/08/2023

² Comme ceux-ci : <https://forums.cirad.fr/logiciel-R/>, <https://stats.stackexchange.com/> ou <https://www.statalist.org/forums/>, consultés le 21/08/2023.

chaleureusement nos amis qui m'ont soutenue, sans forcément le savoir, durant ces années. Je remercie plus particulièrement Blandine Cayet d'avoir relu une partie de ma thèse, avec l'aide de Monique Rassam.

Je ne peux pas remercier nominativement tout le monde sur ces quelques pages. Je remercie donc plus généralement toutes les personnes qui de près ou de loin m'ont soutenue durant ces années.

Sommaire

Remerciements.....	9
Sommaire.....	13
Liste des acronymes et abréviations.....	14
Introduction générale.....	15
Chapitre liminaire.....	43
Section 1 Choix de l'objet de recherche : la qualité de l'information comptable sur les entités mises en équivalence (ME).....	48
Section 2 Cadre théorique.....	70
Section 3 Construction de la démarche méthodologique et questionnements épistémologiques.....	83
Section 4 Cohérence globale et plan de la thèse.....	147
Chapitre 1 La <i>value relevance</i> des nombres comptables en présence de mise en équivalence avant et après l'IFRS 11 : étude du cas français.....	151
Résumé long en français.....	156
Chapitre 2 La mise en équivalence dans les comptes consolidés permet-elle la manipulation du chiffre d'affaires et du résultat consolidés ? : le cas des groupes cotés en Europe.....	207
Chapitre 3 Les notions de significativité et d'obscurcissement en IFRS comme leviers de gestion des impressions : le cas de l'information sur les entités mises en équivalence.....	253
Conclusion générale.....	309
Annexes.....	335
Bibliographie générale.....	356
Table des figures.....	382
Table des tableaux.....	384
Table des matières.....	386

Liste des acronymes et abréviations

EU : États-Unis

GDC : Gestion des données comptables

GI : Gestion des impressions

GRI : Global Reporting Initiative

IAS : International Accounting Standard

IFRS : International Financial Reporting Standard

IG : Intégration Globale

IIRC : International Integrated Reporting Council

IP : Intégration Proportionnelle

KS : Kolmogorov-Smirnov

ME : Mise en Équivalence

RU : Royaume Uni

SFM : Société Française de Management

TPC : Théorie Positive Comptable

TPL : Transactions entre Parties Liées

UE : Union européenne

URFIST : Unité Régionale de Formation à l'Information Scientifique et Technique

VR : *Value Relevance*

Introduction générale

SOMMAIRE INTRODUCTION GÉNÉRALE

1. Émergence de l'objet de recherche	19
1.1. La représentation des groupes par le modèle comptable et ses difficultés..	19
1.2. La qualité de l'information comptable en IFRS.....	25
1.3. Le groupe : entre l'être et le paraître	26
1.4. Le périmètre comme outil de manipulation de l'image comptable.....	32
1.5. Actualités autour de la ME et choix du sujet de recherche	34
2. Présentation de la démarche.....	36
2.1. Problématique et articulation des travaux de recherche autour de trois axes de recherches.....	36
2.2. Principaux résultats	38
2.3. Contributions	39
2.4. Plan de ce travail doctoral	40

Habituellement, les individus aiment se présenter sous leur meilleur jour. Ils ont même parfois des difficultés à accepter l'image qu'ils renvoient d'eux-mêmes sur un miroir ou une photo. Ils essaient alors de s'enjoliver (maquillage, succès des filtres sur les photos ou vidéos, etc.). Ils s'efforcent aussi de montrer leurs possessions sous leurs meilleurs atours quand ils invitent chez eux. Ils sont alors tentés de mettre la poussière sous le tapis ou le bazar dans un placard, avant l'arrivée d'un invité.

Assez naturellement, les entreprises peuvent être tentées par le même type de comportement. Le vocabulaire comptable associé à ces pratiques est d'ailleurs en lien avec celui des individus : maquillage des comptes, grand bain, habillage des comptes, toilettage, dopage, comptes musclés, galbés, etc., au point que certains se sont demandés si la comptabilité n'était pas un art plastique (Stolowy, 2000). Les entreprises peuvent donc avoir la même tentation que les individus, à savoir ne pas montrer ce qui va mal. Dans le cas des groupes, cela peut être de cacher les filiales déficitaires ou risquées. Ce fut le cas pour l'entreprise Enron, qui a été l'objet d'un scandale en 2001 (Benston & Hartgraves, 2002). Même si les lois ont évolué depuis, la tentation demeure. Le modèle comptable, lui, a pour mission de décrire comptablement et fidèlement la société dans le cas de comptes individuels, ou le groupe dans le cas des comptes consolidés. Mais l'entreprise peut interférer avec le modèle, en jouant avec ses imprécisions pour améliorer ou au contraire détériorer son image, en fonction de ses intérêts. Comme un enfant qui veut paraître plus malade qu'il ne l'est réellement pour ne pas aller à l'école, certaines entreprises peuvent « charger la barque » (Degeorge, 2005) sur leur piteux état, par exemple avant un plan de restructuration (Verdier, 2015). Le jeu sur leur image n'est donc pas systématiquement en vue d'une amélioration de celle-ci.

Dans cette introduction, nous allons étudier comment naît mon objet de recherche sur les entités mises en équivalence (ME). Puis nous verrons comment ma problématique s'articule autour de trois axes de recherche. Les principaux résultats puis les contributions seront ensuite présentés. Enfin, le plan suivi dans ce travail doctoral sera explicité.

1. Émergence de l'objet de recherche

1.1. La représentation des groupes par le modèle comptable et ses difficultés

Les « comptes de groupe » ou dit autrement « les comptes consolidés » ne sont pas apparus en un jour. Leur histoire est émaillée de scandales qui ont fait évoluer les règles les concernant (Walker, 1978), comme le scandale de la Royal Mail Steam Packet dissoute en 1931 ou plus récemment Enron ; et de crises comme celle de 1929 ou plus récemment celle de 2008. Historiquement, différentes questions se sont posées : Comment améliorer la qualité de l'information comptable des entreprises ? Comment considérer les groupes ? Quels sont les utilisateurs visés par l'information sur les groupes ? Veut-on analyser le patrimoine des actionnaires majoritaires ou celui du groupe ? Cette dernière question a partagé les tenants de la théorie du propriétaire et ceux de la théorie de l'entité, qui perçoivent le groupe comme un tout fini, distinct des propriétaires³. Même s'il reste une mixité conceptuelle (Amblard, 2007 ; Skinner, 1973, p. 334)⁴, il est généralement admis que, petit à petit, la théorie de l'entité a pris de l'importance dans le modèle comptable. Dans les faits, les normes IFRS n'ont pas pris une réelle position tranchée sur le problème de la définition de l'entité, et elles se nourrissent de la théorie de l'entité mais aussi largement encore de la théorie du propriétaire. L'entité, implicitement admise sans définir ses contours, est finalement un postulat (Amblard, 1999, p. 34). En effet, dans le cadre conceptuel IFRS, dès les premières lignes, il est fait référence à la notion d'entité, mais sans la définir.

Si l'entreprise correspond au premier niveau d'appréhension de l'entité, le groupe correspond au second. Celui-ci est constitué d'un ensemble de sociétés juridiquement et/ou économiquement liées. En IFRS, la norme IFRS 10 - *États financiers consolidés* fait directement référence à la notion d'entité mais, ici aussi, sans la définir.⁵ Cette

³ Pour un historique du concept d'entité dans les comptes sociaux et consolidés, voir Amblard (1999).

⁴ Par ailleurs, la frontière entre théorie de l'entité et théorie du propriétaire peut être plus ambiguë qu'il n'y paraît, comme le résume Chow (1942, p. 158-160) à propos de Canning.

⁵ Extrait norme IFRS 10 :

« *OBJECTIF*

*1 L'objectif de la présente norme est d'établir des principes pour la présentation et la préparation des états financiers consolidés d'une **entité** qui en contrôle une ou plusieurs autres.*

Principes généraux

2 Pour satisfaire à l'objectif énoncé au paragraphe 1, la présente norme :

définition des comptes consolidés montre la prééminence du concept de contrôle dans la définition du périmètre de l'entité. La définition du groupe n'est donc pas fondée sur une notion juridique du patrimoine. Elle ne se limite pas aux frontières d'une personnalité juridique, mais souhaite analyser la substance des liens financiers et économiques.

Historiquement, la représentation des groupes comme entité comptable est assez récente⁶. Les groupes se sont développés d'abord aux États-Unis suite à la loi anti-trust (Sherman Act 1890), qui a encouragé les firmes à se concentrer par le biais de sociétés par actions dont la détention par d'autres sociétés devenait possible dans certains États (Pourtier, 2017a). Les filiales étaient généralement détenues à 100 %. Les groupes se développeront aussi ensuite au Royaume-Uni. Avant la généralisation des comptes consolidés tels que nous les connaissons aujourd'hui, deux façons de faire se sont opposées : la ME ou l'intégration. Si le poste « titres de participation » de la société mère renseignait mal sur la performance des entités correspondantes, certains pratiquaient une réévaluation de ces titres à leur valeur comptable par une ME, ce que Nobes (2002) qualifiait de prémisse de consolidation ou *proto-consolidation*. Cela a été surtout le cas au Royaume Uni dans le premier quart du XXe siècle (Edwards & Webb, 1984). Cette pratique était soutenue par le Company Law Amendment, surnommé « *Greene Committee* ». Créé en 1925, ce comité avait pour premier rôle l'adoption d'amendements pour modifier le Companies Act de 1908 qui faisait l'objet de critiques. Mais il a aussi permis à la profession comptable de cristalliser ses idées sur une série de questions comptables (Kanamori, 2007, 2009, p. 8 ; Walker, 1978, p. 52). La ME a ensuite connu une baisse notable d'utilisation pour trois raisons principales : la défiance et l'attitude très conservatrice des acteurs, notamment après l'affaire Royal Mail Steam Packet de 1931⁷ ; la crise de 1929 ; et l'échec du *Greene Committee* à la justifier

(a) exige que l'**entité** (la société mère) qui contrôle une ou plusieurs autres **entités** (les filiales) présente des états financiers consolidés;

(b) définit le principe du contrôle, et établit que le contrôle est à la base de la consolidation;

(c) explique comment appliquer le principe du contrôle en vue de déterminer si un investisseur contrôle une entité faisant l'objet d'un investissement et si, de ce fait, il doit consolider celle-ci;

(d) établit les exigences comptables à appliquer pour la préparation d'états financiers consolidés ».

⁶ L'essentiel de ce qui est expliqué dans cette sous-partie provient de l'ouvrage historique de Walker (1978), de l'article de Nobes (2002), de la thèse de Kanamori (2009) et des travaux de synthèse sur ces sujets réalisés par Pourtier (2017a, 2017b).

⁷ Cette société en difficultés avait biaisé ses comptes, profitant de règles encore lâches, entre autres par la comptabilisation de reprise sur réserves chez la société mère ou dans ses filiales. Elle continuait de

pleinement (Edwards & Webb, 1984). Il faut dire que le plus ardent défenseur de la ME, qui avait fortement influencé le *Greene Committee*, était quelque peu juge et partie, car c'était F. D'Arcy Cooper, PDG de *Lever Brothers*, l'un des plus gros conglomérats de l'époque (Edwards & Webb, 1984, p. 40 ; Walker, 1978, p. 64). Néanmoins, il n'est pas si évident que la ME soit moins prudente que le coût historique associé à une comptabilisation des dividendes reçus. En effet, la ME va prendre en compte les pertes de la filiale et, si celle-ci dépasse la valeur des titres, une provision complémentaire peut être enregistrée. À l'inverse, avec le coût historique, les dividendes pouvaient continuer à être enregistrés en ignorant les pertes⁸ (Edwards & Webb, 1984, p. 41).

Aux États-Unis, au contraire, les praticiens étaient réticents à promouvoir la ME car elle revenait à prendre en compte des résultats non distribués dans les comptes de la société mère, ce qui faussait la base de calcul de la distribution de dividendes. De plus, la ME était suspectée de gonfler les capitaux propres qui entrent dans le calcul de la solvabilité, dans une époque où le financement par la dette est généralisé. Les comptes consolidés permettaient, eux, d'intégrer la dette. La logique de la consolidation par intégration a été aussi encouragée par l'introduction de la *excess profit tax* de 1917, basée sur les profits consolidés. Néanmoins la ME était évoquée ou proposée pour des cas de sociétés sous contrôle mais non détenues à 100 %. En France, l'avènement des comptes consolidés a été un peu plus tardif. C'est venu progressivement, à partir des années 50, après le retour des États-Unis, des deux chefs de la mission « de productivité des experts-comptables » (Bensadon, 2007).

La reconnaissance du groupe comme entité est donc indissociable du développement de la consolidation par intégration. Au début du XXe siècle, auteurs et praticiens ont donc rapidement traité le groupe avec ses filiales comme s'ils ne formaient qu'une seule firme (Finney, 1922 ; Garnsey, 1923). Néanmoins, nous sommes longtemps restés sur un objectif d'amélioration ou de complément aux comptes de la mère, avec des réminiscences de la vision « propriétaire ». Selon Pourtier (2017a), la proposition d'une théorie de l'entité n'est venue qu'*a posteriori* avec Moonitz (1942, 1944). Moonitz souligne le manque de repères théoriques pour la consolidation, et formule clairement

verser et de toucher de larges dividendes alors qu'elle était en réalité en situation de pertes ainsi que certaines filiales (Walker, 1978, p. 81-85, 100-104). Il faut néanmoins préciser qu'elle n'utilisait pas la ME mais la méthode du coût historique avec certains « arrangements ».

⁸ A l'époque, les dépréciations des titres n'étaient pas aussi automatiques qu'aujourd'hui (Walker, 1978).

que l'objectif de celle-ci est de traiter le groupe comme s'il était une même entité, dont les filiales seraient équivalentes à des établissements. Il n'apporte pas beaucoup d'éléments pour le justifier, mais fait ce postulat, et en tire alors des règles et des conséquences techniques. Cette approche du groupe comme entité va se développer tout au long du XXe siècle. Les normes vont affiner les critères de définition du périmètre du groupe pour identifier ses parties, et complexifier les règles de valorisation des parties et de ce qui les compose (actifs, dettes, etc.). Les normes IFRS se situent dans cette continuité, sans que l'idée que le groupe soit une entité n'ait été remise en cause (Pourtier, 2017a).

Un rôle particulier des actionnaires est néanmoins reconnu en IFRS, entretenant un lien toujours ambigu avec la théorie du propriétaire. La comptabilisation du goodwill ne se faisait avant l'IFRS 3 révisée (2009) que pour la part majoritaire (*purchase method*) dans une optique *propriétaire*. Elle peut aujourd'hui aussi se faire en *goodwill* complet (*full goodwill*) incluant la part d'intérêts minoritaires dans une optique *entité*. Cela montre une hésitation dans la manière de considérer le groupe.

En acceptant, faute de mieux, une représentation du groupe comme « entité », vient la question des items composant le groupe, donc du périmètre, puis de la valorisation de ces items. Au début des comptes consolidés, les filiales étaient donc essentiellement détenues à 100 % et pouvaient donc être traitées comptablement de manière équivalente à des établissements (Pourtier, 2017a). Le modèle de l'entité était alors fondé. Petit à petit, les choses ont évolué. Il a fallu comptabiliser des entités dont les têtes de groupe avaient le contrôle avec plus de la moitié des droits de vote, puis des entités où le premier actionnaire contrôlait avec moins que 50 % des droits de vote et des entités sous influence. Les situations à comptabiliser se sont complexifiées – du fait de l'évolution des marchés et des stratégies de croissance –, ainsi que les montages, en fonction des obligations comptables qui les concernaient. Par exemple, autrefois, les filiales financières n'avaient pas à être consolidées par intégration, facilitant leur usage comme véhicule de dette sans que le groupe ne semble endetté, ce qui a sans doute favorisé aussi leur développement par opportunisme. Confronté au problème des filiales partiellement contrôlées, des sous-filiales (groupes pyramidaux), des filiales étrangères, des filiales financières ou plus généralement atypiques, et au traitement des entités associées et des partenariats, le modèle de l'entité est devenu de moins en moins adapté. Cette difficulté devenait de plus en plus problématique, à mesure que ces entités à la

frontière des groupes devenaient de plus en plus prégnantes dans le modèle d'organisation de ceux-ci. Face à ces filiales qui avaient un statut difficile à qualifier, le modèle comptable a alors eu recours à la ME, ce qui a posé des problèmes quant à la qualité de l'information comptable des groupes, comme nous allons le voir ci-après.

Si l'on admet de représenter le groupe comme une entité, vient alors la question de la délimitation de son périmètre, donc des éléments qui la composent, puis de la valorisation de ces éléments. Les différents types de relations que le groupe peut nourrir se traduisent de différentes manières en comptabilité : comptabilisation par intégration globale (IG), intégration proportionnelle (IP), ME, titres de participation non consolidés, titres de placement, ou simplement des flux de produits et charges et des créances et dettes. Ces relations vont alors affecter différemment les états financiers primaires et l'annexe. À cela peut s'ajouter de l'information en annexe sur des engagements hors bilan, ou des passifs éventuels sur différents risques afférents.

Si on se limite aux entités consolidées, trois méthodes de comptabilisation peuvent être utilisées en IFRS :

- Dans les cas de contrôle exclusif de droit, de fait ou contractuel, l'IG est utilisée. Celle-ci consiste à intégrer dans les comptes de l'entreprise consolidante les éléments du bilan et du résultat de l'entreprise consolidée après retraitements éventuels⁹.
- Dans les cas de contrôle conjoint, avec la nouvelle IFRS 11, le mode de comptabilisation du partenariat diffère selon que c'est une activité conjointe ou une coentreprise. C'est une coentreprise quand l'accord contractuel confère aux parties au partenariat des droits sur l'actif net de l'opération. C'est une activité conjointe quand il n'y a pas de véhicule¹⁰ distinct ou quand l'accord contractuel confère aux parties du partenariat des droits sur les actifs, et des obligations au titre des passifs, relatifs à l'opération.
 - La méthode de la mise en équivalence (ME) est utilisée quand c'est une coentreprise. Celle-ci consiste en une substitution de la valeur comptable

⁹ Mais aussi à éliminer les opérations et comptes les concernant réciproquement, et à répartir les capitaux propres et le résultat entre les intérêts de l'entreprise consolidante et les intérêts des autres sociétés ou actionnaires, dits « intérêts minoritaires » ou « participations ne donnant pas le contrôle ».

¹⁰ Cet anglicisme est employé et défini par l'IFRS 11 de la manière suivante : « *Structure financière séparément identifiable, qui peut être notamment une entité juridique distincte ou une entité définie par la loi, qu'elle soit dotée ou non de la personnalité juridique* ».

des titres détenus par la quote-part des capitaux propres. Les retraitements et éliminations de consolidation ne sont effectués que s'ils revêtent une importance significative.

- Une comptabilisation en quote-part / ligne à ligne des actifs et des passifs ainsi que des produits et des charges, revenant en substance à chaque partenaire, s'applique pour les partenariats qualifiés « d'activités conjointes » (« *joint operations* »), avec un partage des capitaux propres, ce qui rappelle l'ancienne intégration proportionnelle.

Auparavant, avec l'ex-IAS 31, les groupes avaient le choix entre la ME et l'IP pour les partenariats. Ce choix de rendre obligatoire la ME plutôt que l'IP pose une question de fond quant à la qualité intrinsèque de la ME. En effet, cette méthode concentre sur une seule ligne dans les états primaires l'information sur les entités concernées, reléguant au mieux en annexe l'information, qui en IP est répartie dans les différents postes du bilan et du compte de résultat.

- À la frontière du périmètre de consolidation, la méthode de la ME est aussi utilisée pour les entités associées, dans le cas de l'influence notable.

Au début, la question de la valorisation de ces différents cas de figure ne se posait pas ou peu, car les groupes ressemblaient à une somme d'établissements. Mais petit à petit, la frange qui ne fait pas l'objet d'un contrôle exclusif est devenue beaucoup plus importante. Le parallèle peut être fait avec le contrôle de gestion et son évolution. Au début, les charges indirectes étaient plutôt faibles comparativement aux charges directes. Leur répartition grossière était peu gênante. Au fur et à mesure qu'elles ont augmenté, il est devenu important d'affiner les méthodes. Or, l'utilisation de la ME pour une frange de plus en plus significative du groupe n'est pas sans conséquence. Son utilisation dans le temps a varié, mais cette méthode a été critiquée pour différentes raisons, détaillées dans la sous-partie 1.2 de la Section 1 du chapitre liminaire. Il semble donc d'autant plus étonnant que l'IASB en ait élargi le champ d'application avec l'IFRS 11. Par ailleurs, en fonction des époques, cette méthode a pu constituer un levier de manipulation de l'image comptable. En effet, les groupes peuvent vouloir utiliser les règles pour essayer de façonner leur image à leur avantage. Ceci complique la tâche du modèle comptable qui a pour rôle de tenter de les décrire. La question de la qualité de l'image face aux comportements des groupes doit donc être analysée. Avant d'analyser les comportements des groupes en matière de manipulations comptables, nous allons

voir comment les IFRS définissent la notion de qualité. Cette définition pourra nous servir de cadre pour l'analyse de la qualité de la représentation comptable des groupes.

1.2. La qualité de l'information comptable en IFRS

Malgré le développement de la gouvernance partenariale, certains acteurs sont privilégiés comme destinataires de l'information comptable par les IFRS : « *investisseurs, prêteurs et autres créanciers actuels et potentiels* » (IASB, 2018b, paragr. 1.2). Il reconnaît néanmoins que d'autres acteurs peuvent trouver l'information financière utile, mais les rapports financiers ne les visent pas prioritairement (IASB, 2018a, paragr. 1.10)¹¹. Le chapitre 2 du cadre conceptuel définit les caractéristiques qualitatives de l'information financière utile. Sont alors distinguées les caractéristiques qualitatives essentielles et celles auxiliaires. Les premières comprennent : la pertinence, l'importance relative (ou significativité), la fidélité. L'information est qualifiée de pertinente lorsqu'elle a « *la capacité d'influencer les décisions prises par les utilisateurs* ». De même, la notion d'importance relative est définie par rapport au risque qu'une omission ou inexactitude puisse **influencer** les décisions des utilisateurs. Pour cela, l'IASB ne souhaite pas préciser de seuil quantitatif uniforme (IASB, 2018b, paragr. 2.11)¹². Les secondes incluent la comparabilité, la vérifiabilité, la rapidité et la compréhensibilité. Elles viennent renforcer l'utilité de l'information pertinente.

Certains acteurs regrettent que les investisseurs soient considérés comme des destinataires privilégiés de l'information, au détriment d'autres parties prenantes ; et que la qualité soit définie par rapport à la capacité de l'information d'influencer leurs décisions. Ils prônent une comptabilité « dialogique », et la prise en compte des effets sociaux, environnementaux et éthiques des activités économiques (Bessieux-Ollier et

¹¹ « *D'autres utilisateurs, par exemple les autorités de réglementation et les membres du public autres que les investisseurs, prêteurs et autres créanciers, peuvent également trouver utiles les rapports financiers à usage général. Cependant, ces rapports ne visent pas prioritairement ces autres groupes* » (IASB, 2018a, paragr. 1.10)¹¹.

¹² « *Une information est significative si son omission ou son inexactitude peut influencer les décisions que les principaux utilisateurs des rapports financiers à usage général (voir paragraphe 1.5) prennent en se fondant sur l'information financière que fournissent ces rapports au sujet d'une entité comptable donnée. En d'autres termes, l'importance relative constitue un aspect de la pertinence propre à une entité, qui dépend de la nature ou de l'ampleur (ou des deux) des éléments auxquels l'information a trait dans le cadre du rapport financier de cette entité. Par conséquent, le Conseil ne peut préciser un seuil quantitatif uniforme pour l'importance relative ou déterminer à l'avance ce qui pourrait s'avérer significatif dans une situation particulière* » (IASB, 2018b, paragr. 2.11).

al., 2022 ; Godowski et al., 2023 ; Rambaud & Richard, 2015). Néanmoins, même en admettant la définition de l'IASB, des problèmes quant à la qualité de l'information comptable des groupes peuvent être identifiés. C'est pourquoi nous retiendrons cette définition tout au long de ce travail doctoral. Le choix de représenter les coentreprises par l'IP ou la ME, affecte la structure de l'information comptable des groupes (information regroupée sur une ligne avec une potentielle information complémentaire en annexe versus une information répartie sur les différents postes du bilan et du compte de résultat). Cela interroge sur la pertinence intrinsèque de telle ou telle méthode. Par ailleurs, la place de l'information, dans les états primaires ou en annexe peut peser sur la pertinence de l'information (IASB, 2014). En outre, au-delà de ces deux éléments, les groupes peuvent avoir des stratégies de manipulation de leur image comptable, ce que nous allons étudier dans la sous-partie suivante.

1.3. Le groupe : entre l'être et le paraître

De manière générale, et ce n'est donc pas spécifique à la ME, la communication financière souffre d'une situation d'asymétrie d'information (Akerlof, 1970). Ces situations engendrent deux types de problèmes : la sélection adverse (Akerlof, 1970 ; Stiglitz & Weiss, 1983) et l'aléa moral. Implicitement, ces deux problèmes s'étudient dans le cadre d'une relation d'agence (Jensen & Meckling, 1976). Dans le cas de l'information comptable, le respect de normes comptables et la certification des comptes par un ou plusieurs tiers indépendants (commissaires aux comptes) permettent d'améliorer la qualité de l'information et de limiter cette sélection adverse. Néanmoins, dans des cas d'asymétries d'information, les groupes peuvent avoir deux types de stratégies :

- une stratégie de transparence et de réduction de ces asymétries ;
- une communication opportuniste profitant des asymétries d'information avec ce que certains appellent une **gestion des impressions (GI)**, que nous allons expliciter ci-après (Hooghiemstra, 2000 ; Merkl-Davies & Brennan, 2007).

Les raisons qui encouragent les groupes à avoir une stratégie de transparence sont variées. Elles peuvent correspondre aux déterminants habituels d'une stratégie de communication volontaire d'informations : la diminution du coût du capital, la conformité à des obligations de publications étrangères dans le cadre d'une internationalisation, la réduction des conflits d'agence ou des considérations fiscales et politiques (Depoers, 2000). Dans le cadre d'une communication obligatoire s'ajoute une

pression sociale qui pousse à respecter les normes, selon les trois types d'isomorphisme (coercitif, normatif et mimétique) de la théorie institutionnelle (DiMaggio & Powell, 1983).

Comme le résumet Stolowy et Breton (2003, p. 10), les objectifs de la gestion des données comptables (GDC), que nous pouvons élargir à la GI¹³, peuvent être la minimisation des coûts politiques ou de financement et la maximisation de la richesse des dirigeants. En effet, une communication opportuniste, qui profite des asymétries d'information peut être analysée sous l'angle de la GI (García Osma & Guillamón-Saorín, 2011). Celle-ci est définie par Schlenker (1980, p. 6) (cité par Hooghiemstra (2000, p. 60)) comme « *la tentative consciente ou inconsciente de contrôler les images qui sont projetées dans les interactions sociales réelles ou imaginées* »¹⁴. Bansal et Kistruck (2006, p. 166) la définissent comme « *la mise en forme de l'information pour conduire les audiences ciblées à certaines conclusions désirées* »¹⁵. Pour Godfrey et al. (2003, p. 96), il s'agit, pour les managers, de « *sélectionner l'information à diffuser et de la présenter d'une manière qui vise à fausser la perception qu'ont les lecteurs des réalisations de l'entreprise* »¹⁶. La GI tâche donc de transmettre une certaine image, mais elle n'est pas nécessairement liée à la tromperie (Sallot, 2002) ou à la fraude. Par ailleurs, « fausser la perception » ne veut pas toujours dire « améliorer ». Le but peut parfois être la détérioration de l'image lors d'un « *grand bain* » ou « nettoyage des comptes » (big bath)¹⁷ (Walsh et al., 1991). Merkl-Davies et Brennan (2007) distinguent les stratégies d'attribution et de dissimulation dans les divulgations narratives discrétionnaires. Les premières correspondent au fait d'attribuer, dans le discours, les réussites à l'organisation, et les difficultés à des causes externes. Les

¹³ Les définitions données au terme de « gestion des impressions » sont très proches de celles proposées par la littérature académique pour définir la gestion des résultats ou des données comptables (Stolowy & Breton, 2003, 2004). En réalité, la GDC peut être considérée comme une forme de GI par le biais des chiffres comptables (Verdier, 2015). La gestion narrative, et la GDC (dont le résultat) peuvent donc constituer deux formes de GI.

¹⁴ Notre traduction de : « *the conscious or unconscious attempt to control images that are projected in real or imagined social interactions* »

¹⁵ Notre traduction de la citation suivante : « *the packaging of information to lead target audiences to desired conclusions* ».

¹⁶ Notre traduction de : « [...] *selects the information to display and presents that information in a manner that is intended to distort readers' perceptions of corporate achievements* ».

¹⁷ Healy (1985) décrit cette stratégie de la façon suivante : « *quand il n'est pas possible d'atteindre efficacement la limite inférieure de la fourchette servant de base aux primes, il vaut mieux viser aussi bas que possible, pour que le chemin ne soit pas encombré par la suite* » (traduction par Stolowy (2000)).

secondes correspondent à l'utilisation de diverses tactiques de sélection et de présentation des informations qualitatives et quantitatives à donner (Depoers & Jérôme, 2017). Pour ces dernières, Brennan et al. (2009) distinguent six types de manipulation : la manipulation de la facilité de compréhension, la manipulation rhétorique, la manipulation thématique, la manipulation visuelle et structurelle, les comparaisons de performance, le choix ou sélection des nombres comptables. Le dernier type de manipulation consiste donc à sélectionner les diffusions numériques. Parmi l'ensemble des nombres disponibles, certains montants sont choisis et d'autres oubliés. C'est habituellement au sein d'un discours narratif que ceci est étudié, mais certains auteurs ont étudié la GI sur des données quantitatives, et adapté la méthodologie en conséquence. Par exemple, Depoers et Jérôme (2017) étudient les stratégies de publication des dépenses environnementales dans un cadre réglementaire, et Pardo et Giner (2022) analysent le degré de communication concernant les dépréciations du *goodwill*. Ces chercheurs étudient alors le choix de tel mode de présentation de l'information plutôt qu'un autre (la valeur absolue plutôt que la valeur relative pour Depoers et Jérôme (2021)), la complétude de l'information par rapport à la norme et sa clarté (Pardo & Giner, 2022), et cherchent à vérifier que l'information donnée est bien substantielle et non de « façade » (Depoers & Jérôme, 2017).

Les raisons, que nous avons listées, qui peuvent pousser à une manipulation de l'image comptable comme à la transparence sont finalement assez proches. Tout dépend d'un calcul coûts / bénéfices qui peut aussi intégrer une éthique personnelle. Dans une perspective d'efficacité *ex ante* des marchés financiers (forte ou semi-forte), comme le propose Fama (1970), la manipulation serait inefficace. Si on se situe dans une perspective d'efficacité *ex post*, la GDC peut avoir un certain succès. Les descriptions alternatives du fonctionnement des marchés des capitaux qui reconnaissent l'humanité de l'investisseur sont « *souvent mieux adaptées pour expliquer des tentatives de modifier les perceptions des agents et la réussite de celles-ci* » (Stolowy & Breton, 2004). La finance comportementale en fait partie, en traitant des aspects psychologiques du comportement des acteurs du marché. Certaines recherches analysent alors dans quelle mesure le marché, et plus particulièrement les analystes, peuvent être dupes de ces manipulations (Aubert & Grudnitski, 2012 ; Burgstahler & Eames, 2006 ; Qureshi et al., 2023). En revanche, peu de recherches étudient les conséquences de la GDC, en particulier sur les coûts de cette gestion (Stolowy & Breton, 2003, p. 10 et 13-14). Il y a néanmoins un courant de recherches sur l'éthique, la RSE et les pratiques de GDC

(Altarawneh et al., 2023 ; Khanchel & Lassoued, 2022 ; Kumar et al., 2022 ; Pasko et al., 2021). Paradoxalement, les entreprises dites « *responsables* » manipuleraient parfois davantage le résultat que les autres (Khanchel & Lassoued, 2022 ; Kumar et al., 2022).

Mais à quoi correspondent les techniques de gestion ou de manipulation des données comptables ? La GDC est définie par Stolowy (2000) comme : « *un ensemble de procédés visant à modifier le niveau de résultat, dans un souci d'optimisation ou de minimisation, ou la présentation des états financiers, sans que ces objectifs s'excluent mutuellement.*

La GDC peut être réalisée par deux grands moyens :

- La gestion ou la manipulation des activités réelles, ou la structuration en amont des opérations en prenant en compte les effets comptables que cela aura. Certes, il est parfois nécessaire de traduire en comptabilité des innovations juridiques, économiques et financières pour lesquelles la normalisation n'a pas prévu, lors de leur émergence, de traitements ou de solutions explicites ou implicites. Ce sont alors de vrais cas de « *comptabilité créative* », même s'ils sont assez rares (Stolowy, 2000). Mais l'existence de vides laissés par les textes comptables peut encourager les entreprises à inverser le raisonnement en réalisant des montages en fonction de leurs incidences sur les états financiers. La *defeasance* où une dette est transmise à un *trust* en est un exemple. Cela correspond alors à de la « *créativité financière à objectif comptable* » (Stolowy, 2000). D'autres exemples possibles sont listés par Hoareau (2003) cité par Stolowy (2000), comme : les financements hors bilan, le reconditionnement des actifs sous forme de titrisation, les apports partiels d'actif destinés à permettre une réévaluation ou l'inscription d'un fonds de commerce au bilan, et les opérations de portage. La gestion réelle peut aussi concerner la gestion des flux de trésorerie en anticipant ou retardant des entrées et sorties¹⁸.

¹⁸ Dans ces cas, Degeorge et al. (1999) parlent de « *direct managing* », Healy et Whalen (1999) de « *real earnings management* » Glaum et al. (2004) de « *manipulation of cash flows* », Roychowdhury (2006) de « *real activities manipulation* », et Burgstahler, Hail et Leuz (2006) de « *Business Management* ».

- La gestion des options comptables et la gestion des marges de subjectivité dans l'exercice du jugement. Les dirigeants peuvent alors agir sur les *accruals*¹⁹, qui correspondent aux produits et charges calculés. La littérature distingue les « *accruals* totaux » et les « *accruals* discrétionnaires ». La portion non discrétionnaire des *accruals* (« *accruals* normaux ») est liée au niveau d'activité de la firme alors que la portion discrétionnaire correspond directement à la GDC (Stolowy, 2000)²⁰. Les dirigeants peuvent ainsi utiliser les marges de subjectivité que laisse l'exercice du jugement dans certains cas. Le cas de l'évaluation de l'écart d'acquisition (*goodwill*) avec les tests de dépréciation le concernant est symptomatique de ce risque (Bedard et al., 2020 ; Disle & Janin, 2017 ; Pardo & Giner, 2022).

Ainsi les leviers de la GDC peuvent être résumés par la Figure 0-1.

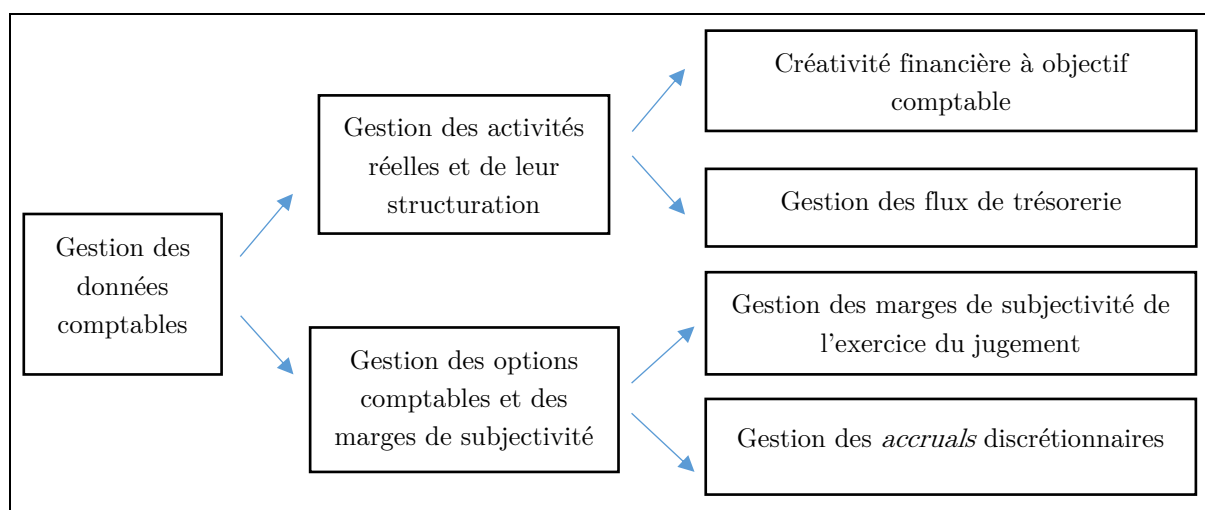


Figure 0-1 Leviers de gestion des données comptables

Si, dans les années 80, les chercheurs considéraient généralement qu'il était plus délicat d'agir sur les flux réels que sur les *accruals*, la tendance se serait ensuite inversée (Vidal, 2008, p. 24). L'enquête de Graham et al (2005) auprès de dirigeants montrent qu'ils sont 78% à admettre manipuler le résultat pour le lisser, et qu'ils le font davantage par les activités réelles que par les *accruals* en particulier depuis l'affaire Enron.

La GDC ne concerne pas que la gestion du résultat, même si l'essentiel de la littérature concerne cette forme de gestion. Comme le résumait Stolowy et Breton (2003), elle

¹⁹ Parfois appelés « variables comptables de régularisations ».

²⁰ Dans ces cas, Degeorge et al. (1999) parlent de « *misreporting* », et Burgstahler et al. (2006) de « *Reporting Management* ».

comprend aussi les pratiques concernant la classification des éléments du compte de résultat, ainsi que le classement des éléments du bilan, beaucoup moins souvent examiné par les chercheurs. La gestion du résultat peut, elle, prendre différentes formes : maximisation ou minimisation du résultat, évitement de certains seuils (Burgstahler & Dichev, 1997), lissage du résultat, etc.

Si la GI, la GDC ou la manipulation de l'information comptable ne constituent pas nécessairement de la fraude comptable, elles entretiennent des liens ambigus avec cette dernière, sur lesquels il convient de s'appesantir. Au sens de Stolowy et Breton (2003) ou Vidal (2008), « manipuler » pour des groupes signifie user de marges de liberté laissées par les normes pour optimiser, gérer leur image comptable, sans aller jusqu'à la fraude comptable. Mais si la manipulation n'inclut pas la fraude en théorie, l'étude et la quantification des manipulations comptables peuvent difficilement isoler la fraude des manipulations. La gestion des seuils observée peut inclure les deux cas. Par ailleurs, nous voyons toute l'ambiguïté d'une définition de la manipulation ou de la GDC dans celle de Stolowy et Breton (2003) « *En résumé, nous définissons la gestion des données comptables comme l'exploitation de la discrétion laissée aux dirigeants en matière de choix comptables ou de structuration des opérations, dans le but de générer une modification du risque de transfert de richesses associé à l'entreprise, tel que ce risque est perçu en pratique par le marché. Dans de tels cas, la situation financière et les résultats **ne sont pas présentés sincèrement.*** ». Or si la situation financière et les résultats ne sont pas présentés sincèrement, on entre dans la fraude. Nous en resterons à une définition qui se limite à l'utilisation de la discrétion laissée aux dirigeants dans le but d'améliorer l'image comptable du groupe. Nous utiliserons ici gestion, optimisation, pilotage et manipulation comme des synonymes.

En résumé, nous avons vu que les faiblesses du modèle comptable laissent des marges discrétionnaires dans la représentation des groupes. Face à cela, dans une situation d'asymétrie d'information, les groupes peuvent soit gérer et manipuler l'image comptable (opportunisme), soit avoir une stratégie de transparence (efficience des contrats). Dans ce contexte, nous allons voir comment la gestion du périmètre peut constituer un levier particulier de manipulation comptable.

1.4. Le périmètre comme outil de manipulation de l'image comptable

La gestion du périmètre peut être un outil de gestion de l'image comptable, dans le sens où celle-ci va dépendre de la définition du périmètre et de la structuration des entités. Une certaine créativité juridique et financière va influencer l'image comptable du groupe, tout comme la gestion des flux, au sein du périmètre de consolidation ou avec les partenaires privilégiés. Selon une acception large, les *accruals* peuvent être considérés comme en lien avec tous les types de choix comptables, sans se limiter à ceux qui concernent les produits et charges calculés ou le BFR. Dans ce cas, le recours à telle ou telle option comptable pour comptabiliser une entité peut être vu comme une gestion d'*accruals*. En ce sens Eddey et al. (2001, p. 406), cité par Morris et Gordon (2006), considèrent que le recours à la ME peut être vu comme un « *accrual process* ».

La gestion du périmètre recouvre trois dimensions : les changements de périmètres eux-mêmes, la structuration du périmètre et ses évolutions, et la gestion des flux au sein des entités du périmètre une fois les frontières établies. Il concerne en consolidation les variations des taux de contrôle (par exemple passage de 19,9 % à 20 %, ou de 49,99 % à 50,1 %, ou encore la déconsolidation, comme l'abandon d'activités), ou de manière générale les liens de domination économique. Il recouvre aussi, à périmètre constant, la gestion des flux entre ses composantes qui ont un impact sur les indicateurs de performance. Ainsi, la gestion des intra-groupes pour la ME, la politique de dividendes avec des sociétés non consolidées, ou l'établissement des prix de cessions internes, vont avoir une influence sur l'image comptable finale. Le rôle des taux de référence (50 %, 20 %) pour qualifier par défaut le contrôle exclusif et l'influence notable, associé ou non à d'autres critères qualitatifs, a pu être discuté dans le temps (Bensadon, 2010, p. 90-92 ; Nobes, 2002). Le risque de l'usage de ces taux est qu'ils puissent servir la manipulation comptable. Par exemple, Henry (1999, p. 40) rapportait qu' « *une ligne directrice plus rigoureuse plairait certainement à certains acteurs du monde de la comptabilité, qui affirment que la règle des 50 % ouvre la voie à une comptabilité créative.* » Certaines entreprises se sont très bien adaptées à cette règle de base », déclare Jack Ciesielski, conseiller du FASB basé à Baltimore et rédacteur de l'*Analysts' Accounting Observer*. « S'ils ont besoin d'éliminer des dettes de leur bilan, ils ramènent leur participation dans une filiale à moins de 50 %. Si la filiale prospère, elles se retournent et font passer cette filiale de l'autre côté de la ligne de démarcation. » Dans le même ordre d'idées, Albert Meyer, expert-comptable et analyste financier chez David Tice and Associates à Dallas, dit préférer l'approche de la SEC, qui met l'accent

sur la réalité plutôt que l'apparence. [...] Meyer a analysé des sociétés cotées en bourse pour lesquelles les directives actuelles ne semblent pas toujours reconnaître la véritable nature de la relation entre les sociétés mères et leurs filiales. Bien qu'il se félicite de l'initiative du FASB, il est quelque peu pessimiste quant au fait que le nouvel ED²¹, s'il est adopté, résoudra tous les problèmes. Quel que soit le soin apporté à la rédaction des règles, dit-il, des échappatoires seront trouvées par ceux qui cherchent à en contourner l'esprit et l'intention »²². Le cas de Coca-Cola dans les années 1980 était symptomatique de ce type de pratique. Il structurait ses investissements dans des entités en restant juste au-dessous des 50% de détention pour éviter l'intégration globale. Aujourd'hui, il doit appliquer la ME pour ces entités, mais il est obligé de communiquer en annexe des informations complémentaires, et les agences de notation font systématiquement les retraitements *pro-forma* pour la plupart des entités détenues par Coca-Cola ce qui bouleverse sensiblement ses ratios financiers. Cela montre le caractère inadapté de la ME dans ce cas (Hartgraves & Benston, 2002, p. 7). Mais inversement, développer davantage le recours à l'exercice du jugement, pour la qualification des entités, pourrait aussi donner davantage de marges de manœuvre.

Il faut néanmoins prendre en compte que la gestion du périmètre n'a pas que des raisons comptables. Elles peuvent être aussi stratégiques ou managériales, financières, fiscales et sociales. Quelles que soient les raisons de la gestion du périmètre, les différents types de relations que peut nourrir le groupe se traduisent très différemment en comptabilité : comptabilisation par IG, IP, ME, titres de participation non consolidés, titres de placement ou absence au bilan. Par ailleurs, les pratiques de gestion du périmètre varient lorsque les textes de normalisation comptable concernant les périmètres

²¹ ED pour Exposure Draft ou exposé-sondage en français.

²² Notre traduction de : « *A more rigorous guideline would certainly please some in the accounting world, who argue the 50% rule opens the door for creative accounting. 'Some companies have 'gamed' to this bright-line rule extremely well,' says Jack Ciesielski, a Baltimore-based adviser to FASB and editor of the Analysts' Accounting Observer. 'If they need to get debt off their balance sheet, they get their equity ownership in a subsidiary under 50%. If the sub blossoms, they turn around and get that sub on the other side of the bright line'.*

In a similar vein, Albert Meyer, a CPA and investment analyst with David Tice and Associates in Dallas, says he prefers the SEC approach, which emphasizes substance over form. [...] Meyer has analyzed publicly traded corporations where the current guidance does not always appear to recognize the true nature of the relationship between parent companies and their affiliates. Although he welcomes the FASB initiative, he is somewhat pessimistic that the new ED—if passed—will solve all problems. 'No matter how carefully they draft the rules,' he says, 'loopholes will be found by those seeking to circumvent their spirit and intent ».

évoluent (comme avec l'IFRS 11 sur les partenariats, IFRS 12 sur les entités liées ou IFRS 5 sur les activités abandonnées). En effet, les montages juridiques et organisationnels évoluent pour intégrer les nouvelles contraintes liées à l'image comptable qu'implique telle ou telle relation. Réciproquement, les règles comptables sont modifiées pour prendre en compte les nouveaux montages, mais sur un temps habituellement plus long.

Lorsque les périmètres des groupes évoluent pour des motifs comptables ou non, cela a donc une influence sur leur image comptable. Une information *pro forma*, l'année de changement, n'est pas obligatoire, sauf si l'influence sur les comptes est supérieure à 25 % (Recommandation AMF n°2013-08 – *Information financière pro forma*) ce qui laisse une marge de manœuvre importante.

Une forme de gestion réelle du résultat (*real earnings management*) peut provenir de la gestion des variations des périmètres (variation taux de participation, changement de montage juridique, externalisation, etc.), de la politique de dividendes, et du pilotage du niveau d'intra-groupes pour la ME (puisqu'ils ne sont pas toujours éliminés comme en IG ou IP). La gestion du résultat par les *accruals* discrétionnaires grâce à la gestion du périmètre pouvait provenir, avant l'IFRS 11, du choix comptable entre IP ou ME pour les coentreprises, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui, sauf à considérer le montage juridique lui-même²³. Par ailleurs, encore à l'heure actuelle, la gestion du résultat peut dépendre de la politique de retraitements des marges internes sur les intra-groupes (à niveau d'intra-groupes donné) dans le cadre de la ME. En effet, en l'absence de règles claires sur ce sujet, différents traitements de ces opérations sont possibles en IFRS. J'y reviens dans la sous-partie 1.1.2 de la Section 1 du chapitre liminaire.

1.5. Actualités autour de la ME et choix du sujet de recherche

Nous avons donc vu, d'une part, qu'il est difficile pour le modèle comptable de représenter son objet : le groupe. La définition du périmètre de celui-ci analysé comme une entité est délicate. D'autre part, les groupes peuvent être tentés par des stratégies opportunistes de manipulation de leur image comptable. Or, à la frontière du périmètre de consolidation se situent les entités ME, qui sont symptomatiques des difficultés du modèle comptable à représenter le groupe. Historiquement, la ME a pu servir de

²³ C'est-à-dire structurer en amont le montage juridique pour que l'entité soit comptabilisée par intégration ou par ME

substitut à la consolidation pour des filiales atypiques contrôlées ou de semi-consolidation pour des partenariats ou des entités sous influence notable (Nobes, 2002). Toutefois, l’opportuniste qui a entouré l’usage de la ME pour ces entités (Bauman, 2003 ; Heian & Thies, 1989 ; Kothavala, 2003 ; Lim et al., 2003 ; Mohr, 1988 ; Soonawalla, 2006) a été tel que, petit à petit, les filiales atypiques ou les entités *ad hoc* (Hartgraves & Benston, 2002) ont dû être intégrées. Le cas Enron ayant poussé l’opportuniste à l’extrême, les normes US GAAP mais aussi IFRS ont dû évoluer pour comptabiliser par IG ces types de filiales. Cela avait donc réduit le champ d’application de la ME. Néanmoins, la ME restait au choix pour les partenariats (coentreprises) et était obligatoire pour les entités associées. Mais, pour des raisons politiques et normatives²⁴, l’IFRS 11 va rendre obligatoire la ME pour les coentreprises, généralisant de manière paradoxale l’usage de cette méthode pourtant critiquée, en faisant disparaître une option comptable. L’abandon de l’IP devait alors être compensé par l’IFRS 12 qui exige des informations sur ces entités ME dans l’annexe. La France était un pays qui utilisait fortement l’IP pour les coentreprises avant 2014 (IASB, 2011b ; Lopes & Lopes, 2019 ; Sarquis et al., 2020). Elle a donc été très touchée par ces nouvelles normes. Par conséquent, il était judicieux d’étudier la qualité de l’information comptable autour de ce changement de réglementation, dans le contexte spécifique français, avec un temps de recul sur ce changement suffisamment long. Cela intéressait d’ailleurs l’Autorité des normes Comptables (ANC) qui a fait un appel à projet sur la ME, auquel nous avons répondu avec une équipe menée par Frédéric Pourtier. Deux des trois travaux²⁵ de ma thèse émanent directement de ce projet, le premier coécrit avec Frédéric Pourtier et Frédérique Bardinnet, et le second coécrit avec Frédéric Pourtier. La dernière étude est dans la continuité des recherches menées pour ce projet tout en en étant indépendante.

C’est dans ce contexte de changement réglementaire que naît ma problématique, autour de la qualité de l’information comptable en IFRS en présence d’entités ME. Après avoir annoncé celle-ci, je²⁶ développerai comment elle se décline en trois axes de recherche,

²⁴ Celles-ci sont détaillées dans la sous-partie 2.1 de la Section 1 du Chapitre liminaire.

²⁵ « Travaux », « articles », ou « études » sont utilisés comme synonymes au cours de cette thèse.

²⁶ Dans les écrits universitaires, l’emploi de la première personne du singulier est souvent remplacé par le « nous » de modestie. Cette thèse est sur travaux dont certains ont été réalisés avec des coauteurs. Dans un souci de clarté, j’ai fait le choix d’employer clairement le « je » quand il s’agit de moi, et le nous quand il s’agit de plusieurs personnes (mes coauteurs et moi, ou mes lecteurs et moi lorsque cela n’entraîne aucune ambiguïté).

auxquels nos trois articles (Chapitre 1 à 3) tentent de répondre. Puis j'exposerai brièvement leurs résultats et leurs contributions, avant de terminer par la présentation du plan de ce travail doctoral.

2. Présentation de la démarche

2.1. Problématique et articulation des travaux de recherche autour de trois axes de recherches

D'une part, à la frontière du périmètre de consolidation se situent les entités ME, qui sont symptomatiques des difficultés du modèle comptable à représenter le groupe. D'autre part, de manière assez paradoxale, le recours à cette méthode s'est développé avec l'IFRS 11 en 2014. En effet, son champ d'application avait auparavant été réduit. Or, avec l'IFRS 11, l'IASB a quasiment fait disparaître l'IP au profit de la ME. Cela pose la question de la qualité intrinsèque de cette méthode qui regroupe l'information sur une seule ligne dans les états primaires, quand en IP l'information est répartie sur les différents postes du bilan et du compte de résultat. Ceci engendre des questions quant à la qualité de l'information comptable dans ce nouveau contexte, quant aux manipulations qui peuvent être faites, et quant aux informations en annexe qui pourraient réduire l'asymétrie d'information ou faciliter la GI. La ME est un terrain d'étude qui couvre ces différents axes. C'est la raison pour laquelle je l'ai choisi pour ma thèse.

La problématique générale de notre travail doctoral est donc la suivante :

« Dans quelle mesure la qualité de l'information comptable en IFRS est-elle mise en défaut par la ME des entités à la frontière du périmètre de consolidation ? »

Nous nous sommes attachés à traiter plus particulièrement le cas français, autour de cette période de changement réglementaire. Nos études ont concerné les Documents d'Enregistrement Universels (DEU) des groupes cotés en France sur Euronext Paris (et parfois en Europe). En fonction du type d'étude, l'échantillon retenu a été plus ou moins grand. Par exemple, la troisième étude s'est limitée au CAC 40 en 2021, quand la première étude concernait toute la cote française sur la période 2007-2020. La deuxième étude concerne la France mais aussi l'Europe sur la période 2008-2017 et sera à terme élargie.

Chaque axe de recherche est illustré au travers d'un article dont l'objet est parfois resserré par rapport à celui de l'axe auquel il appartient.

Face à la complexité des groupes comportant beaucoup d'associées ou de coentreprises, l'IASB a fait le choix d'une représentation par la ME des entités sous influence notable et sous contrôle conjoint, et d'une information additionnelle en annexe pour ces mêmes entités. Le premier article vient étudier en quoi ce mode de représentation, dans les états primaires, donne une image imparfaite des groupes. Plus précisément, dans le contexte du déploiement de l'IFRS, il s'interroge sur la *value relevance* des nombres comptables, en particulier des items liés à la ME, avant et après l'IFRS 11, qui a généralisé l'usage de la ME et supprimé l'option de l'IP pour les coentreprises. Son titre est le suivant :

Article 1 : « La *value relevance* des nombres comptables en présence de ME avant et après IFRS 11 : étude du cas français ».

La qualité de la représentation des groupes, en présence de ME, a été largement critiquée par le passé par rapport à l'intégration, au coût historique ou à la juste valeur. (Bauman, 2003, 2007 ; Lee et al., 2013 ; Morris & Gordon, 2006). Par ailleurs, en IFRS, le retraitement des intra-groupes les concernant laisse une marge discrétionnaire. Prenant en compte ces deux éléments, la deuxième étude s'interroge sur l'utilisation de la ME, par les groupes, pour la manipulation de l'image comptable. Plus précisément elle étudie la ME comme levier potentiel de gestion du résultat et du chiffre d'affaires, notamment autour de seuils (comme le résultat nul, et la variation nulle du résultat et du chiffre d'affaires). Si c'était le cas, cela renforcerait encore le caractère imparfait de la représentation comptable. Cette question est traitée dans notre deuxième article, dont le titre est :

Article 2 : « La ME dans les comptes consolidés permet-elle la manipulation du CA et du résultat consolidés ? : le cas des groupes cotés en Europe »

Par une troisième étude, j'ai voulu observer si la communication des groupes en annexe était conforme aux normes qui concernent les entités ME (IFRS 12 et IAS 24), voire si elle allait au-delà de ce qui est exigé. Scruter les DEU m'a finalement montré que

l'annexe n'était pas vraiment un lieu de communication volontaire sur les entités ME et que la conformité aux normes posait problème. J'ai donc appréhendé la communication en annexe comme un autre levier possible de manipulation de l'image comptable et de GI (Bansal & Kistruck, 2006 ; Godfrey et al., 2003 ; Hooghiemstra, 2000 ; Schlenker, 1980). La GI correspond au fait de sélectionner l'information diffusée et de la présenter de sorte à fausser la perception des lecteurs (Godfrey et al., 2003, p. 96). Cette tentative de manipulation de l'image peut être consciente ou inconsciente (Schlenker, 1980, p. 6). Je me suis demandé si les groupes avaient une communication conforme aux normes IAS 24 et IFRS 12 concernant l'information sur les entités ME ou bien s'ils pratiquaient la GI avec des réponses de façade. Cette question est l'objet de mon troisième article :

Article 3 : « Les notions de significativité et d'obscurcissement en IFRS comme leviers de GI : le cas de l'information sur les entités ME ».

2.2. Principaux résultats

Avec la première étude, nous mettons en évidence que si la *value relevance* des nombres comptables est globalement restée stable (R^2 inchangé) avant et après l'IFRS 11, elle se répartit aujourd'hui différemment. Avant IFRS 11, les items comptables relatifs à la ME étaient soit non-significatifs soit positivement reliés à la valeur des titres. Après IFRS 11, ils sont négativement reliés à la valeur, ce qui pose la question de la fidélité de la représentation de ces entités par la ME aujourd'hui. Par ailleurs, cela signifie qu'en France, la présence d'une option comptable ne semblait pas poser un problème de *value relevance* des nombres comptables entre les sous-populations avec et sans ME. Cette méthode semblait donc peu utilisée à des fins opportunistes. Par ailleurs, l'ANC puis l'IASB ont proposé de remonter tout ou partie de la quote-part de résultat net des entités ME dans le résultat opérationnel pour compenser l'abandon de l'intégration proportionnelle de leurs produits et charges (ANC, 2013 ; IASB, 2019). Pourtant ce classement n'a pas d'effet statistique sur la *value relevance*. Cette classification critiquée est pratiquée de manière très hétéroclite, ce qui explique sans doute sa non *value relevance*. Elle ne constitue donc pas une réelle solution à la disparition, au sein de la partie opérationnelle du compte de résultat, des produits et charges provenant des entités anciennement en IP.

Notre deuxième étude concernant la gestion des seuils aura besoin d'être enrichie par des méthodes plus avancées (en cours), mais elle donne déjà des résultats intéressants.

Nos travaux sont l’occasion de constater la sensibilité des résultats aux choix méthodologiques posés par le chercheur. Il semble néanmoins que la ME puisse être un levier de manipulation du résultat et du chiffre d’affaires en France comme en Europe. Toutefois, ce levier est *a priori* moins utilisé en France, où des mécanismes de contrôle existent, que dans d’autres pays européens. Mais il nous faudra un temps d’investigation supplémentaire, pour être en mesure de faire des comparaisons de périodes et de pays, tout en multipliant les scénarios de tests en fonction des différents choix que le chercheur peut opérer (plage d’étude, longueur d’intervalle, méthodologie d’analyse), et en élargissant la période d’étude. Les problèmes méthodologiques sur ce sujet – auxquels nous avons voulu faire face pendant la thèse –, nous ont amené à percevoir les biais des recherches existantes et à chercher à développer une approche plus robuste (cf. la sous-partie 4.2 dans le chapitre liminaire). Le contact avec Jérôme Saracco, professeur des universités en mathématiques appliquées a été très fécond. Un projet de recherche, pour tenter de répondre à ce problème a été initié. Même s’il dépasse le cadre de cette thèse, il commence déjà à porter des fruits.

Dans la troisième étude, par une analyse de contenu, nous montrons une possible GI par des tactiques de sélection de l’information, en jouant en particulier sur le périmètre de l’information donnée. Nous présentons la GI comme un processus en quatre étapes possibles : la gestion du périmètre de consolidation (sa définition et la présentation des critères), la gestion du périmètre de l’information donnée sur les entités ME (le choix des critères de significativité et leur présentation), la gestion des informations données (le choix des critères de significativité des informations et leur présentation) et enfin la gestion du niveau de détail des informations fournies (nombre et qualité). Les autres recherches situent souvent implicitement leur étude sur la dernière étape. Nous montrons que les trois premiers niveaux, et plus particulièrement le second, sont cruciaux pour la qualité de l’information sur les entités ME. Or, l’information concernant le périmètre de l’information donnée et les critères de significativité est très faible dans les DEU du CAC 40. L’annexe, au lieu de compenser les faiblesses des états primaires, peut alors constituer un autre lieu de manipulation de l’information.

2.3. Contributions

Les apports de ce travail doctoral sont à la fois théoriques, empiriques, normatifs et méthodologiques. Les apports sont empiriques, car nous évaluons les conséquences de la représentation par la ME sur la *value relevance* des nombres comptables, sur la

manipulation du résultat, et sur la gestion opportuniste de l'information en annexe sur ces entités. Ils sont normatifs et managériaux puisque des recommandations pour une amélioration de l'information sur les entités ME sont données, tant au normalisateur qu'aux préparateurs et auditeurs. Ils pourront être d'autant plus utiles que le projet de recherche sur la ME de l'IASB a été mis à l'ordre du jour de son plan de travail normatif (*Agenda Paper 13*)²⁷, et qu'il travaille à la réalisation d'un nouvel exposé-sondage sur l'application de la ME pour l'amélioration d'IAS 28, et à l'évolution des exigences de divulgation contenues dans IFRS 12 (IASB, 2023a). Une vigilance est aussi conseillée aux lecteurs des comptes quant à l'utilisation de l'information fournie par les groupes. Enfin les apports sont méthodologiques, par la clarification de certains aspects des méthodologies d'analyse de la *VR*, mais aussi par l'analyse des biais des méthodes d'analyse de la gestion des seuils, et enfin par la diffusion de l'outil ROGME (RObust Graphical for Groups Comparison) en comptabilité. Cet outil, initialement utilisé en neurosciences, permet des comparaisons de sous-populations de manière plus détaillée que les simples différences de moyennes et de variances. Elle permet une étude robuste des différences de quantiles avec des intervalles de confiance obtenus par une procédure *bootstrap*²⁸. Enfin, les apports sont théoriques, en participant à la remise en cause du modèle de l'entité pour la représentation des groupes.

2.4. Plan de ce travail doctoral

Cette thèse sur travaux est composée d'un chapitre liminaire, puis de trois chapitres correspondant aux trois études, et d'une conclusion générale. Le chapitre liminaire est un préambule à ces travaux. Il permet de comprendre pourquoi j'ai choisi de m'appesantir sur le cas de la ME, symptomatique des difficultés du modèle comptable à représenter les groupes, dans ce contexte de changement réglementaire. Puis le cadre théorique de la théorie positive comptable (TPC), dans lequel les travaux s'inscrivent, est décrit. Les conséquences des ambivalences de celui-ci pour mes recherches sont alors commentées et analysées. Je présente ensuite comment la démarche méthodologique s'est construite et quels questionnements épistémologiques j'ai pu avoir tout au long de ce travail doctoral. Enfin, je reviens sur la cohérence globale de la thèse et présente le plan de ce travail doctoral. Après ce chapitre liminaire, viennent donc les trois chapitres

²⁷ <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/equity-method/>

²⁸ Dans une procédure *bootstrap*, un ré-échantillonnage avec remise est effectué pour tirer divers échantillons de la taille de l'échantillon initial. Cela permet d'éviter d'avoir des résultats biaisés par des points influents particuliers.

correspondants aux trois études menées. Pour finir, un dernier chapitre est consacré à une conclusion générale. Elle permet de faire le bilan des études et de leurs résultats par rapport à notre problématique générale. Ces derniers seront aussi mis en perspective, par rapport au problème de fond plus large de représentation des groupes, dans un contexte de complexité grandissante. Elle exposera les limites de ces études et proposera certains prolongements. Je terminerai par mes propres projets de recherches futures, tous en lien direct ou indirect avec ce projet doctoral.

La Figure 0-2 illustre le plan général de ce travail doctoral.

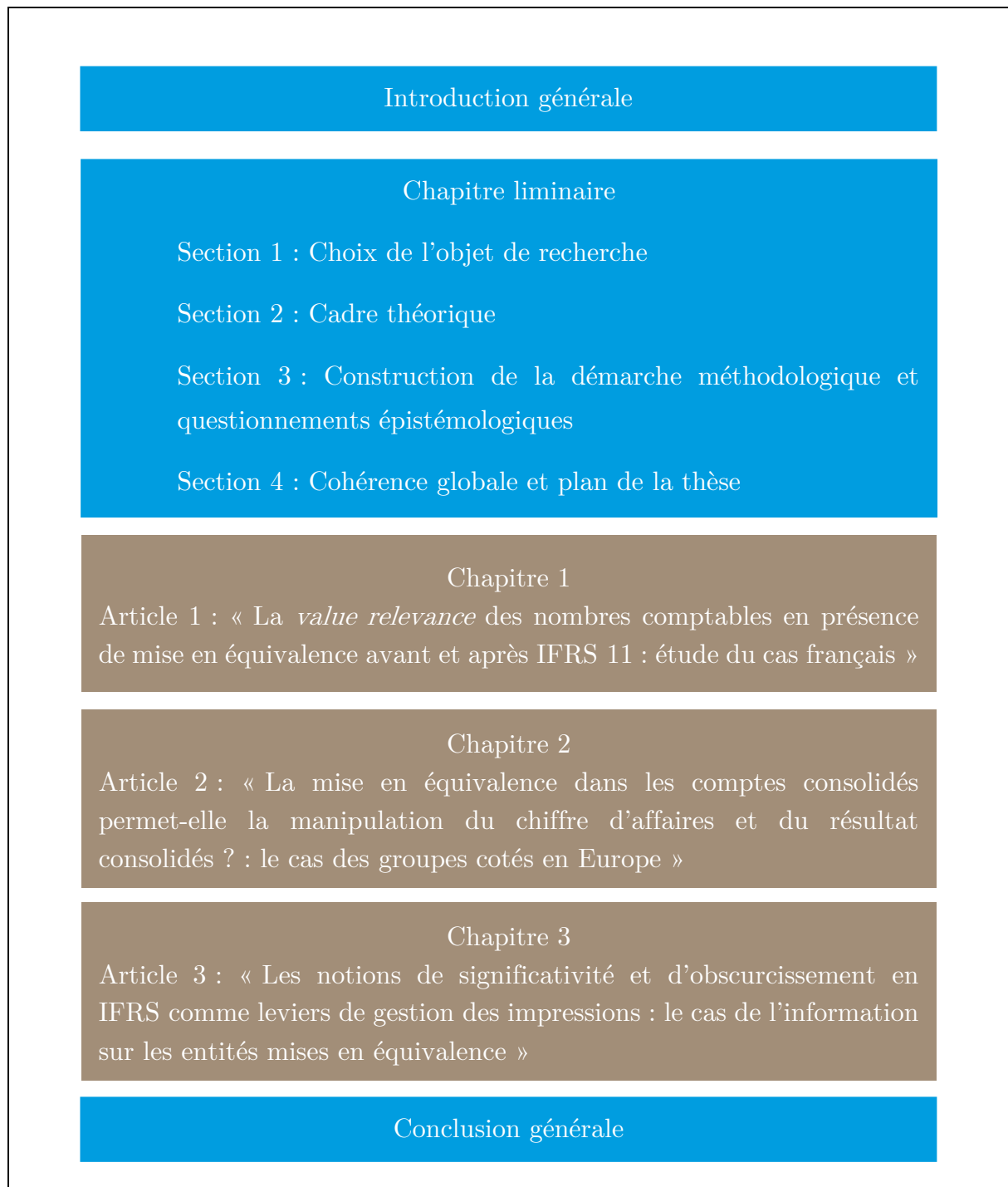


Figure 0-2 Plan de la thèse

Chapitre liminaire

TABLE DES MATIÈRES DU CHAPITRE LIMINAIRE

Section 1	Choix de l'objet de recherche : la qualité de l'information comptable sur les entités mises en équivalence (ME).....	48
1.	Le modèle comptable en difficulté et le recours à la ME	48
1.1.	Présentation de la ME dans les comptes consolidés en IFRS	49
1.1.1.	Enregistrement d'une entité ME en IFRS.....	49
1.1.2.	Retraitements des opérations symétriques et asymétriques et ME en IFRS.....	50
1.2.	Histoire du recours à la ME	54
2.	La généralisation de l'usage de la ME avec l'IFRS 11, la quasi-disparition de l'IP et la question de ses effets	60
2.1.	Les causes de la quasi-disparition de l'IP en IFRS	60
2.2.	Question des effets de la disparition de l'IP et de la généralisation de la ME	61
2.2.1.	Position de l'IASB et critiques.....	61
2.2.2.	Options comptables et qualité de l'image comptable : un lien ambivalent	63
2.2.3.	Rôle de la place des informations : états primaires versus annexe	64
2.2.4.	Principes, règles, éléments de jugement, et qualité des informations	65
2.3.	D'une représentation imparfaite des entités ME aux risques de manipulation de l'image comptable : le lien avec les axes de recherche	66
Section 2	Cadre théorique	70
1.	La Théorie Positive Comptable (TPC).....	70
1.1.	La TPC : un programme de recherche au sens de Lakatos et son adaptation au cas français.....	70
1.2.	De la TPC comme cadre théorique, à une visée normative assumée	73

2. Critiques, ambivalences de la TPC, et conséquences du recours à ce cadre théorique	75
2.1. Les critiques de la TPC.....	75
2.1.1. Ambiguïté de la fonction d'utilité	75
2.1.2. Critique de l'hypothèse d'opportunisme.....	76
2.2. Relâchement de certaines hypothèses et modes d'explication complémentaires.....	76
2.2.1. Théorie de l'agence généralisée.....	77
2.2.2. Théories néo-institutionnelles et théorie de la légitimité : mimétisme et isomorphisme.....	77
2.2.3. Gestion des données comptables (GDC), gestion des impressions (GI) et modélisation des comportements en finance	78
2.3. Conséquences du recours à la TPC comme cadre théorique	79
Section 3 Construction de la démarche méthodologique et questionnements épistémologiques	83
1. Articulation des travaux autour de trois axes de recherche.....	83
1.1. De la complexité et de l'ambiguïté du contrôle à la naissance du sujet de thèse.....	84
1.2. Le processus de construction et d'articulation de la thèse avec ses trois questions de recherche.....	84
1.3. Synthèse et schéma	90
1.4. Statut des travaux	91
2. Terrains d'étude autour de la ME	95
3. Indépendance du chercheur et participation à un projet de recherche de l'ANC 99	
4. Choix des types d'études et choix des méthodologies employées	100
4.1. Étude de la qualité de l'information comptable dans les états financiers primaires en présence de ME	104
4.1.1. Choix d'une étude de type de <i>value relevance</i> (VR)	104

4.1.2. Démarche hypothético-déductive et difficultés pour poser les hypothèses retenues	106
4.1.3. Choix de modélisation.....	109
4.2. Étude de la ME comme levier de gestion du résultat	125
4.2.1. Choix d'une étude de type gestion des seuils et définition des seuils	125
4.2.2. Difficultés méthodologiques pour analyser le phénomène.....	127
4.2.3. Choix réalisés et prolongements de ce travail.....	135
4.3. Étude de la qualité de l'information fournie en annexe sur les entités ME	140
4.3.1. Choix du type d'étude.....	140
4.3.2. Difficultés méthodologiques autour de l'analyse de la conformité	142
Section 4 Cohérence globale et plan de la thèse	147

L'objectif de ce chapitre liminaire est de présenter l'unité de cette thèse qui est construite autour de trois études. Il présente tout d'abord l'objet de notre recherche, à savoir la qualité de l'information comptable sur les entités mises en équivalence (ME). Le choix de la théorie positive comptable comme cadre d'analyse et ses conséquences sont ensuite explicités (Section 2). La construction de la démarche méthodologique pour répondre à notre problématique générale et les interrogations épistémologiques afférentes sont ensuite présentées (Section 3). Enfin, la cohérence globale de la thèse est justifiée avant l'annonce du plan proposé (Section 4).

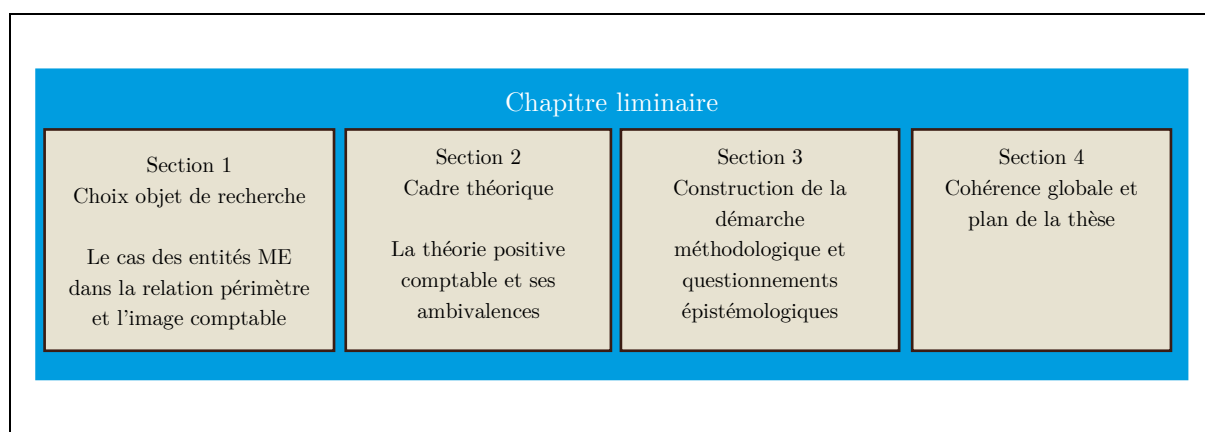


Figure 0-3 Plan du chapitre liminaire

Section 1 Choix de l'objet de recherche : la qualité de l'information comptable sur les entités mises en équivalence (ME)

Dans cette partie, nous allons voir pourquoi historiquement le recours à la ME par le modèle comptable est symptomatique des difficultés du modèle comptable à décrire les groupe (1). Puis nous verrons que l'IFRS 11 en 2014 a généralisé l'usage de la ME en la rendant obligatoire pour les coentreprises, faisant quasiment disparaître l'IP. Ceci engendre des questions quant aux effets de cette méthode et sur ceux de cette évolution réglementaire (2).

1. Le modèle comptable en difficulté et le recours à la ME

La ME est une méthode qui est utilisée ou qui a pu être utilisée dans des comptes sociaux ou des comptes consolidés avec des objectifs différents. Nous présenterons la ME telle qu'elle est appliquée en IFRS dans les comptes consolidés (1.1), puis nous

reviendrons sur l'histoire de son utilisation dans les deux types de comptes, pour mieux comprendre les enjeux autour de son usage (1.2).

1.1. Présentation de la ME dans les comptes consolidés en IFRS

La ME est habituellement présentée comme l'une des trois méthodes de consolidation avec l'Intégration globale (IG) et l'IP. Néanmoins, à proprement parler, c'est davantage une méthode de réévaluation des titres des sociétés concernées, qu'une méthode de consolidation. Nous allons voir comment s'applique la ME en IFRS, et comment cela affecte la structure même de l'information par rapport à une méthode d'intégration. Nous verrons ensuite quelles sont les marges discrétionnaires qui entourent cette méthode, à propos des retraitements de consolidation et de l'élimination ou non des comptes réciproques.

1.1.1. Enregistrement d'une entité ME en IFRS

L'application de la ME en IFRS se fait conformément à IAS 28 – *Participations dans des entreprises associées et coentreprises*. La ME substitue la valeur comptable des titres détenus par la quote-part des capitaux propres. Nous allons voir au travers d'un exemple simple choisi par mes soins comment se réalisent les enregistrements comptables.

Soit une société M1 qui détient en N une participation de 25 % dans le capital d'une société F1 mise en équivalence. Les bilans des sociétés en question sont les suivants, en K€ :

Bilan M1			
Actif M	1000	Capital M	400
Titres F1	200	Réserves M	100
		Résultat M	100
		Dettes M	600
Total :	1200	Total :	1200

Bilan F1			
Actifs F1	2600	Capital F1	600
		Réserves F1	400
		Résultat F1	400
		Dettes	1200
Total :	2600	Total :	2600

Les comptes de résultat sont les suivants :

Compte de résultat M1			
Charges	900	Produits	1000
Résultat	100		

Compte de résultat F1			
Charges	800	Produits	1200
Résultat	400		

Le bilan consolidé est alors le suivant :

Bilan consolidé du groupe M1			
Actifs M	1000	Capital	400
		Réserves consolidés	150
		Résultat consolidé	200
Titres ME	350	Dettes M	600
Total	1350	Total	1350

La valeur des titres ME est égale à la quote-part des capitaux propres de l'entité ME : $0.25 \times (600 + 400 + 400) = 350$.

Le capital du groupe consolidé reste celui de la société-mère. Les réserves consolidées correspondent à celles de la mère auxquelles on ajoute la « différence de consolidation ». Les réserves consolidées sont donc égales à : Réserves M + (Capital F1 + Réserves F1) x pourcentage d'intérêt - titres F1 = $100 + (600 + 400) \times 0.25 - 200 = 150$. Le résultat consolidé est égal à : résultat M + Résultat F1 x pourcentage d'intérêt = $100 + 0.25 \times 400 = 200$.

Le résultat consolidé est le suivant :

Compte de résultat consolidé du groupe M1			
Charges	900	Produits	1000
		Quote-part de résultat dans les sociétés ME	100
Résultat consolidé	200		

La quote-part de résultat dans les sociétés ME est de : $400 \times 0,25 = 100$.

Lors d'une première acquisition, il se peut qu'il y ait un écart d'acquisition. En normes IFRS, l'écart d'acquisition (*goodwill*) est obligatoirement inclus dans la valeur comptable des titres ME. Je présente un exemple en Annexe 1.

1.1.2. Retraitements des opérations symétriques et asymétriques et ME en IFRS

Nous allons voir le traitement des opérations réciproques qui ne modifient pas les capitaux propres (opérations symétriques) puis celui des opérations réciproques qui les modifient, créant un résultat interne. Ces problématiques comptables sont liées au statut ambigu de la méthode de la ME entre méthode de consolidation et méthode d'évaluation. Nobes (2002) disait à ce propos : « *dès lors que la théorie dont dépend la*

méthode de la mise en équivalence n'est pas claire, la réponse théorique sur l'élimination ne l'est pas non plus »²⁹.

◆ *Les opérations symétriques*

Les opérations symétriques ne font pas l'objet d'un retraitement, alors qu'en IG ou IP elles font l'objet, respectivement, d'une élimination totale ou partielle. Une vente de la mère à l'entité ME est alors non neutre sur le résultat alors que ce serait neutre en IP ou en IG. Un exemple chiffré est détaillé dans la communication de Darmendrail et Pourtier (2021), qui correspond au deuxième article de ma thèse. Il suppose toutefois que M ait plus qu'une simple influence.

◆ *Les opérations asymétriques*

L'IAS 28 impose d'éliminer les résultats internes entre une société mère et une entité ME :

« Les profits ou les pertes découlant de transactions « d'amont » et « d'aval » entre un investisseur (y compris ses filiales consolidées) et une entreprise associée ou une coentreprise ne sont comptabilisés dans les états financiers de l'investisseur qu'à concurrence des intérêts des investisseurs non liés dans cette entreprise associée ou cette coentreprise. Les transactions « d'amont » sont, par exemple, les ventes d'actifs à l'investisseur par l'entreprise associée ou la coentreprise. Les transactions « d'aval » sont, par exemple, les ventes ou les apports d'actifs par l'investisseur à l'entreprise associée ou à la coentreprise. La quote-part de l'investisseur dans les profits ou les pertes de l'entreprise associée ou de la coentreprise découlant de ces transactions est éliminée.

Lorsque des transactions d'aval indiquent une diminution de la valeur nette de réalisation des actifs qui doivent être vendus ou apportés, ou une perte de valeur de ces actifs, ces pertes doivent être intégralement comptabilisées par l'investisseur. Lorsque des transactions d'amont indiquent une diminution de la valeur nette de réalisation des actifs qui doivent être acquis ou une perte de valeur de ces actifs, l'investisseur doit comptabiliser sa quote-part de ces pertes » (IAS 28, paragr. 28 et 29).

²⁹ Notre traduction de : “since the theory supporting the equity method is unclear, the theoretical answer on elimination is also unclear”

Néanmoins, ces éliminations ne sont à effectuer que si elles ont une importance significative. À ce propos, nous pouvons remarquer que les opérations listées en exemple correspondent à des ventes d'actifs, alors que les opérations les plus courantes d'opérations intra-groupes sont : les dividendes reçus, les dépréciations des titres de participation et les provisions constituées à cause des participations détenues, les marges sur stocks, les obligations de prestation remplies progressivement, amenant à constater une marge à l'avancement et les immobilisations cédées à l'intérieur du groupe (Lefrancq et al., 2018). Est-ce une manière, pour le normalisateur, de convenir que, par défaut, les autres n'ont pas une importance significative ?

Différentes problématiques se posent face au flou de la normalisation sur les retraitements à réaliser et sur la manière de les réaliser (Geissert, 2019) :

- En cas de vente par la mère à la fille (exemple : vente d'un actif par la mère à la fille), la question se pose du choix de la contrepartie de l'élimination : sur l'actif figurant dans les comptes consolidés de l'investisseur, ou sur les titres ME comme pour les opérations dans le sens inverse
- Le traitement comptable de la partie excédentaire lorsque le montant à éliminer dépasse la valeur comptable des titres ME est flou. Deux solutions peuvent être choisies : ne pas inscrire des produits constatés d'avance mais faire un suivi extra-comptable pour les imputer sur les bénéfices futurs, ou comptabiliser l'élimination en totalité mais comptabiliser un produit différé pour la partie excédentaire. L'IFRIC (2013) s'étant positionné en faveur de la seconde méthode.
- Le traitement des résultats internes entre entités ME du groupe n'est pas explicitement abordé par l'IAS 28. L'investisseur peut choisir de ne pas les éliminer, considérant qu'ils sont en dehors du périmètre de consolidation, ce qui est la position de KPMG (Paret et al., 2015). L'autre solution est de les éliminer considérant que les entités ME font partie du périmètre de consolidation. Cette vision rejoint la notion d'« investisseurs non liés » clarifiée en janvier 2018 par l'IFRIC :

« Le Comité a observé que l'expression « investisseurs non liés » au paragraphe 28 de l'IAS 28 se réfère à des investisseurs autres que l'entité (y compris ses filiales consolidées) - en d'autres termes, le terme « non lié » ne signifie pas le contraire de « lié » tel qu'il est utilisé dans la définition d'une partie liée dans

l'IAS 24 Information relative aux parties liées. Ceci est cohérent avec le principe selon lequel les états financiers sont préparés du point de vue de l'entité comptable, qui, dans le schéma décrit dans la demande, est chacun des investisseurs » (IFRIC, 2018).

Dans la norme IAS 24 (paragr. 9), les parties liées sont définies. Deux coentreprises d'une même société-mère ou une coentreprise et une associée d'une même société sont considérées comme des parties liées. Deux entités associées d'une même société mère ne sont pas considérées comme des parties liées l'une envers l'autre. La précision de l'IFRIC indiquerait alors que si elles ne sont pas liées entre elles, elles ne sont pas pour autant « non liées ». Cela montre tout l'ambiguïté de la notion de parties liées et de périmètre de consolidation, et de l'usage de la ME en tant que méthode de consolidation ou non. Reste aussi entière la question du pourcentage à retenir pour l'élimination et de la disponibilité de ces informations pour la société-mère. Or, en fonction du degré d'influence sur l'entité, il peut s'avérer difficile d'identifier ces transactions pour la tête de groupe. Selon le cadre conceptuel IFRS (2018), une information, pour être pertinente, doit être significative, mais l'IASB ne définit pas de seuil de matérialité et demande un exercice du jugement pour évaluer ce qui est significatif ou non (IASB, 2018a, paragr. 2.11). Nous reviendrons plus en détail sur cet exercice du jugement dans la sous-partie de 2.2.4. Mais les groupes peuvent donc décider de ne réaliser ces retraitements – sur les opérations internes qui concernent les entités ME –, que dans les cas où ils les considèrent comme significatifs. Par ailleurs, l'IASB précise aussi que l'entité tête de groupe doit tenir compte des contraintes de coûts. Les coûts de collecte de l'information doivent être justifiés par rapport aux bénéfices attendus de cette information (IASB, 2018a, paragr. 2.39-2.43). Néanmoins, si une entité tête de groupe décide de pas faire certains retraitements pour ces deux raisons, cela pourrait être motivé et explicité dans l'annexe.

La ME est donc une méthode qui change la structure de l'information par rapport à une méthode d'intégration. La valeur comptable nette de l'entité est comptabilisée à l'actif du groupe sur une seule ligne, et une quote-part de résultat net est enregistrée au compte de résultat. Les opérations symétriques ne sont pas retraitées, et celles

asymétriques ne sont retraitées que si elles sont considérées comme significatives, ce qui peut laisser des marges discrétionnaires dans l'application de la méthode. Nous allons maintenant voir quelle a été l'histoire du recours à la ME, et comment ces différences dans la structure de l'information ont pu être utilisées à des fins opportunistes.

1.2. Histoire du recours à la ME

Nobes (2002) a particulièrement étudié le développement de la ME dans les différentes zones du monde en fonction des époques. Dans un tableau synthétique, il reprend les différents cas de figure de son utilisation dans les comptes individuels ou consolidés et en fonction du type d'entités concernées.

Tableau 0-1 Usages de la ME (Nobes, 2002, p.23)

	Filiales ³⁰	Coentreprises	Entités associées
Comptes individuels	I <i>Proto-consolidation</i> (ex : RU et EU début XXe siècle) II <i>Pseudo-consolidation</i> ³¹ (ex : Pays-Bas)	III <i>Pseudo-consolidation</i> (ex : Pays-Bas)	IV <i>Pseudo-consolidation</i> (ex : Pays-Bas)
Comptes consolidés	V <i>Substitut à la consolidation</i> (ex : EU s'il n'y a pas la majorité des droits de vote ; autrefois les filiales étrangères et les filiales dissemblables)	VI <i>Semi-consolidation</i> (ex : EU ; directive de l'UE et IAS 31 en cas de non-utilisation de la consolidation proportionnelle) (à noter l'utilisation de la méthode de la ME brute au Royaume-Uni ³²)	VII <i>Semi-consolidation</i> (ex : EU et l'UE) (à noter : l'ancienne utilisation par l'Australie de la ME pour ce cas et le cas VI ³³).

Dans cet article, Nobes montre que la diffusion de cette méthode, d'un type d'utilisation à un autre, peut être vue comme une réponse pragmatique à des problèmes techniques

³⁰ Filiales au sens strict, c'est-à-dire sous contrôle.

³¹ En France, il est aussi possible d'utiliser la ME, pour les filiales contrôlées, dans les comptes sociaux sur option (Pourtier & Darmendrail, 2018).

³² Traduction de « *gross equity method* » : cette variante de la mise en équivalence présente le détail des quotes-parts d'actifs et de passifs de l'entité mise en équivalence avant leur cumul (par soustraction) à l'actif des comptes du groupe.

³³ Le cas historique australien est développé par différents auteurs ((I. Gordon & Morris, 1996 ; Miller & Leo, 1997 ; Pourtier, 2017b ; Whittred, 1986)

qui ont pu se poser : l'absence d'états financiers consolidés, les difficultés de la préparation de ces états consolidés, l'absence de consolidation de certaines filiales, etc. Il met aussi en évidence que la diffusion de cette méthode au niveau international, en dépit des sérieux arguments contre elle dans plusieurs pays, devrait nous faire prendre conscience que les pressions pour l'harmonisation internationale peuvent conduire aussi bien à l'utilisation de bonnes que de mauvaises méthodes (Nobes, 2002, p. 42).

Selon Nobes (2002) la ME est apparue comme une *proto-consolidation* des filiales détenues à 100 % ou presque, dans les états financiers de la société-mère, avant que la pratique de la consolidation ne soit pleinement établie. Par la suite, la méthode de la ME a été jugée inutile dans certaines juridictions pour les états financiers de la société mère. Toutefois, dans d'autres juridictions, son utilisation est toujours d'actualité (même si c'est parfois de manière sporadique), de sorte que les états financiers de la société mère contiennent des bénéfices techniquement non réalisés. Cette *pseudo-consolidation* peut être considérée comme une méthode d'évaluation (Cas II). Cela correspond au cas de la France qui l'autorise dans les comptes sociaux pour les filiales sous contrôle exclusif³⁴. L'expression « *equity method* » est une expression américaine utilisée à l'origine dans le contexte des états financiers des investisseurs. Une autre utilisation autrefois répandue (*substitute consolidation* ou substitut à la consolidation) concerne le traitement dans les états consolidés de certaines filiales ou de certaines entités non contrôlées selon la définition de l'époque (comme les entités *ad hoc* ou autres cas subtils de contrôle)³⁵ qui sont exclues de la consolidation intégrale (cas V). Nobes (2002) donne alors trois raisons démontrant que la ME serait inutile ou inappropriée pour ces trois situations (I, II, IV du Tableau 0-1) :

- La *proto-consolidation*, car elle a justement été remplacée par la consolidation
- La *pseudo-consolidation* parce que toute forme de consolidation dans les comptes sociaux serait inappropriée et inutile, et qu'il y a des arguments convaincants contre l'utilisation de la ME comme méthode d'évaluation.
- Le substitut de consolidation parce que si le concept de groupe est fondé sur le contrôle, toutes les entreprises contrôlées devraient être consolidées par IG. De nombreux articles ont pu montrer le problème informationnel que cause la ME

³⁴ Article 3 de la loi du 3 janvier 1985, précisé par l'article 11 du décret du 17 février 1986 introduisant la MEE en vertu de l'article 59 de la 4ème dir. UE 1978. La MEE fait l'objet de l'avis n°73 du CNC en 1988 (Pourtier & Darmendrail, 2018).

³⁵ Nobes (2002, p. 39) emploie le terme : « *controlled non-subsidiaries* »

en particulier sur l'endettement, encourageant le financement hors-bilan, quand cette méthode est autorisée pour les filiales financières ou les entités *ad hoc* (Bauman, 2003 ; Hartgraves & Benston, 2002 ; Heian & Thies, 1989 ; Kothavala, 2003 ; Lim et al., 2003 ; Mohr, 1988 ; Soonawalla, 2006). Après l'affaire Enron et la loi Sarbanes-Oxley, les entités *ad hoc* sont consolidées en IG, tant en normes américaines (Hartgraves & Benston, 2002) qu'en IFRS. À ce titre, l'IFRS 10 fournit des indications explicites sur la possibilité d'exercer un contrôle sans détenir la majorité des droits de vote.

La ME a également été utilisée pour inclure les coentreprises et les entreprises associées dans les comptes sociaux (cas III et IV : *pseudo-consolidation* ou d'évaluation)³⁶ ou dans les états consolidés (cas VI et VII : *semi-consolidation* ou évaluation). Ces utilisations semblent être apparues, selon lui, sans justification théorique et sans recherche préalable sur leur utilité. Les cas III et IV semblent inappropriés pour les mêmes raisons que celles qui s'appliquent à la *pseudo-consolidation* des filiales, et pour quelques raisons supplémentaires liées à l'absence de contrôle. Il reste donc la *semi-consolidation*, qui peut être divisée en deux catégories : les coentreprises (cas VI) et les partenariats moins formels et autres participations de 20 % ou plus (cas VII). Au Royaume-Uni et aux États-Unis, le contexte de la méthode mettait à l'origine l'accent sur les coentreprises, mais d'autres entreprises associées ont également été incluses, ce qui a entraîné des problèmes de définition. Des termes tels que « entreprise associée » ont été inventés au Royaume-Uni à partir des années 1920. Les arguments en faveur du cas VII semblent les plus faibles des deux, quand il n'y a pas de notion de partenariat. Le concept d' « influence significative » est vague et difficile à mettre en œuvre ; et le seuil de 20 % n'est pas étayé par des arguments ; il est apparu de manière pragmatique au Royaume-Uni et a été accepté aux États-Unis en tant que compromis. Nobes (2002) rappelle alors que lorsqu'un seuil arbitraire doit être inventé pour rendre

³⁶ En IFRS, dans les comptes sociaux, si l'option pour la ME pour les filiales, coentreprises et associées avait été supprimée en 2003, elle a été rétablie en 2012, donnant alors un rôle de pseudo-consolidation aux comptes individuels, même si l'IASB s'en défend : « *le rétablissement de l'option d'évaluation de la méthode de la mise en équivalence dans l'IAS 27 : [...] ne doit pas être considéré comme une tentative de faire des états financiers individuels un proxy (ou un substitut) des états financiers consolidés de l'investisseur* » (IASB, 2023b) (Notre traduction de : “*restoring the equity method's measurement option in IAS 27: [...] should not be viewed as an attempt to make separate financial statements a proxy (or a substitute) for the consolidated financial statements of the investor*”). Un de ses arguments est que ce traitement par la ME n'est pas obligatoire.

opérationnelle une règle comptable, deux phénomènes se conjuguent généralement. Premièrement, il n'y a pas de théorie convaincante pour asseoir la règle et, deuxièmement, les dirigeants tenteront d'éviter la présentation d'informations financières peu attrayantes en prenant des dispositions qui se situent au-dessus ou au-dessous du seuil. Henry (1999) allait déjà dans le même sens. À la place, Nobes (2002) prônerait alors l'usage de la juste valeur dans les comptes sociaux comme consolidés. La plupart des arguments précédents s'appliquent aussi aux coentreprises (cas VI) mais l'utilisation de la ME dans ce cas serait la moins contestable. Le soutien théorique viendrait de l'idée que l'investisseur exerce un contrôle à long terme sur sa part de bénéfice. Et l'autre forme de soutien viendrait du fait que les autres méthodes seraient moins bonnes encore : l'IP car elle serait non conforme à la définition du contrôle du cadre conceptuel, et la méthode du coût historique, car inadaptée quand les taux de détention peuvent être de 50 %. Ce serait alors le cas le moins contestable des scénarios d'utilisation de la ME (Tableau 0-1), correspondant à une semi-consolidation plutôt qu'une évaluation. Pour Nobes (2002), utiliser la méthode de la ME brute³⁷ (« *gross equity method* ») du Royaume Uni résoudrait alors certains problèmes de divulgation causés par la valeur nette que représente habituellement la ME. Même s'il fait cette concession sur les coentreprises, Nobes (2002) reste cependant très critique sur l'usage de la ME : « *L'une des conclusions est que les forces de l'harmonisation comptable pourraient avoir vaincu la logique et le droit, et que la méthode de la mise en équivalence est inappropriée pour la plupart, sinon la totalité, de ses utilisations actuelles* »³⁸ (Nobes, 2002, p. 17). Ces propos se situent dans la continuité de la pensée de Miller et Leo (1997).

Nous percevons à quel point les notions de contrôle et d'influence notable sont au cœur des difficultés du modèle comptable à représenter le groupe.

Finalement la ME a été ou est en concurrence avec l'IG ou l'IP dans les comptes consolidés, ou avec la juste valeur et le coût historique, dans les comptes sociaux ou dans les comptes consolidés en fonction du type d'entités. Dans le cas des comptes sociaux et de filiales contrôlées, comme Kester (cité par Nobes, 2002) ou Finney (1922),

³⁷ La « ME brute » présente la ME sur deux lignes à l'actif, permettant d'explicitier le montant net final de la ME classique.

³⁸ Notre traduction de : « *One conclusion is that the forces of accounting harmonization might have overcome logic and law, and that the equity method is inappropriate for most, if not all, of its present uses* »

Moonitz (1944, p. 49) étaient en faveur de la ME, puisque la mère a le contrôle de la politique de dividendes. Kohler (1938) et Paton (1951, p. 46) sont d'un avis opposé, n'en voyant pas d'intérêt et pensant que cela irait à l'encontre de l'établissement de comptes consolidés. Finney (1946), comme un compromis, souhaitait que la ME avec les résultats non distribués soit présentée séparément des autres résultats dans les capitaux propres. Cette utilisation de la ME permet que les capitaux propres de la mère dans les comptes sociaux soient égaux à ceux du groupe. D'ailleurs, le terme de « mise en équivalence » en français met en évidence cette objectif. Cet usage de la ME dans les comptes sociaux pour des sociétés sous contrôle exclusif peut être vu comme un exemple de supériorité de la réalité sur l'apparence, quand d'autres y voient le risque de comptabilisation de profits latents. Étant donné qu'un investisseur pourrait généralement obtenir sa part des bénéfices d'une filiale simplement en les demandant, le fait de ne comptabiliser que les dividendes peut sembler être un détail juridique. Un indice d'une autre justification de l'utilisation de la comptabilisation des capitaux propres dans les états financiers des investisseurs peut être trouvé dans le terme néerlandais de la méthode : « *intrinsieke waarde* » (valeur intrinsèque) (Nobes, 2002). En d'autres termes, cette méthode peut être considérée comme une méthode d'évaluation plutôt que comme une méthode de consolidation. Ces arguments ne peuvent tenir que pour des filiales contrôlées.

Dans les comptes consolidés, elle est utilisée pour les entités associées alors que la juste valeur est utilisée pour les participations au-dessus de 10 % dans des entreprises cotées, pour lesquelles il n'y a pas d'influence notable. Ceci conduit à des paradoxes selon Nobes (2002, p. 41) : « *Cela conduit à de surprenantes contradictions comme le fait que, selon les normes comptables IAS, une participation de 10 % dans une société cotée en bourse serait évaluée à sa juste valeur dans les états financiers de l'investisseur, alors qu'une participation de 25 % serait généralement évaluée à son coût. Dans les états financiers du groupe, la participation de 10 % serait à nouveau évaluée à la juste valeur, tandis que la participation de 25 % serait comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence. Si cette dernière méthode était considérée comme une méthode d'évaluation, elle ne serait pas utilisable* »³⁹. Avant IFRS 11, l'IP était préconisée pour

³⁹ Notre traduction de : « This leads to such delicious ironies as that, under IAS accounting, a 10 per cent holding in a listed company would be held at fair value in the investor's statements, whereas a 25 per cent holding would generally be valued at cost. In the group's statements, the 10 per cent holding

les coentreprises même si la ME était autorisée. Plus exactement, l'IASB ne recommandait pas la ME, si nous voulons être précis. Le paragraphe 33 de l'ex-IAS 31 montre toute l'ambivalence des deux positions :

« Certains coentrepreneurs utilisent la méthode de la mise en équivalence décrite dans IAS 28, Comptabilisation des participations dans des entreprises associées, pour présenter leurs participations dans des entités contrôlées conjointement. L'utilisation de la méthode de la mise en équivalence est préconisée par ceux qui font valoir qu'il est inapproprié de regrouper des éléments contrôlés avec des éléments contrôlés conjointement, et par ceux qui estiment que les coentrepreneurs exercent une influence notable, et non un contrôle conjoint, sur une entité contrôlée conjointement. La présente Norme ne recommande pas d'utiliser la méthode de la mise en équivalence parce que la consolidation proportionnelle rend mieux compte de la substance et de la réalité économique de la participation d'un coentrepreneur dans une entité contrôlée conjointement, c'est-à-dire du contrôle du coentrepreneur sur sa quote-part des avantages économiques futurs. Néanmoins, la présente Norme permet l'utilisation de la méthode de la mise en équivalence comme autre traitement autorisé aux fins de la présentation des participations dans des entités contrôlées conjointement ».

Historiquement, la ME a donc pu servir de substitut à la consolidation pour des filiales atypiques contrôlée ou de semi-consolidation pour des partenariats ou des entités sous influence notable (Nobes, 2002). L'opportunisme qui a entouré l'usage de la ME pour ces entités (Bauman, 2003 ; Heian & Thies, 1989 ; Kothavala, 2003 ; Lim et al., 2003 ; Mohr, 1988 ; Soonawalla, 2006) a été tel que, petit à petit, les filiales atypiques ou les entités *ad hoc* ont dû être intégrées. Le cas Enron ayant poussé l'opportunisme à l'extrême, les normes US GAAP mais aussi IFRS ont dû évoluer pour comptabiliser par IG ces types de filiales. Néanmoins, la ME restait au choix pour les partenariats (coentreprises) et était obligatoire pour les entités associées. Mais, paradoxalement, l'IFRS 11 va rendre davantage obligatoire la ME pour les partenariats, faisant fi de toutes les critiques rationnelles sur la ME et de ce que l'IASB écrivait dans IAS 31, ce que nous allons étudier dans la partie suivante.

would again be fair valued, whereas the 25 per cent holding would be equity accounted. If the latter were seen as a valuation method, it would not be a serviceable one ».

2. La généralisation de l'usage de la ME avec l'IFRS 11, la quasi-disparition de l'IP et la question de ses effets

Dans cette sous-partie, nous allons voir tout d'abord les causes de la disparition de l'IP en IFRS (2.1), ses effets potentiels (2.2) et les risques de manipulation de l'image comptable par le biais des entités ME (2.3).

2.1. Les causes de la quasi-disparition de l'IP en IFRS

Deux grandes raisons ont entraîné la quasi-disparition de l'IP.

Tout d'abord, la raison donnée par l'IASB concerne la notion de contrôle conjoint. Celle-ci n'est pas vraiment reconnue comme contrôle par le cadre conceptuel IFRS : « *Il s'ensuit que si une partie a le contrôle d'une ressource économique, personne d'autre ne l'a* » (IASB, 2018a, paragr. 4.20). L'IP serait alors non conforme à cette définition binaire du contrôle selon l'IASB, et il a rendu obligatoire la ME pour ces entités sous « contrôle conjoint ». L'IASB continue néanmoins d'utiliser l'expression « contrôle conjoint » ce qui semble non cohérent avec sa vision de la notion de « contrôle ». Il est intéressant de noter que si en contrôle de gestion, les définitions du contrôle sont dans l'ensemble devenues plus humbles sur ce qu'il pouvait signifier, du fait de sa complexité⁴⁰, en comptabilité elle est devenue plus binaire.

Toutefois la véritable raison est sans doute davantage politique. Dans les années 2000, il y avait un véritable projet de convergence avec les normes américaines (US GAAP) qui faisait suite à l'affaire Enron. Commencé dès 2002, avec l'accord de Norwalk, ce projet n'a pas résisté à la crise des *subprimes* et aux changements successifs au sein de l'administration américaine (Gélard, 2012). Mais l'un des points de convergence projeté initialement a été finalisé *a posteriori* : supprimer les options possibles pour la consolidation des partenariats, et s'aligner sur la ME très utilisée aux États-Unis. Il faut dire qu'après la crise des *subprimes*, il y avait aussi la suspicion que les anciennes

⁴⁰ Par exemple, voici l'évolution de la définition donnée par Anthony en 1965 et 1988, cité et traduit par Deville et Chatelain-Ponroy (2018) :

- « Le contrôle de gestion est le processus par lequel les managers **obtiennent l'assurance** que les ressources sont obtenues et utilisées de manière **efficace et efficiente** pour la réalisation des objectifs de l'organisation » (Anthony, 1965, p. 17)
- « Le contrôle de gestion est le processus par lequel les managers **influent** d'autres membres de l'organisation pour mettre en œuvre les stratégies de l'organisation » (Anthony, 1988, p. 10)

normes n'avaient pas su prévenir la crise, et les normes tant américaines qu'IFRS ont été poussées à évoluer. Cela donnera naissance aux normes IFRS 10, 11 et 12, appelées « pack conso ».

2.2. Question des effets de la disparition de l'IP et de la généralisation de la ME

L'IASB va donc décider que la ME doit dorénavant être utilisée pour les coentreprises. L'intégration partielle, appelée aussi intégration en quote-part / ligne à ligne, n'est conservée que pour les quelques cas d'activités conjointes⁴¹. La différence entre une activité conjointe et une coentreprise concerne les droits et les obligations détenus. L'activité conjointe est définie par l'IFRS 11 comme « *un partenariat dans lequel les parties qui exercent un contrôle conjoint sur l'opération ont des droits sur les actifs, et des obligations au titre des passifs, relatifs à celle-ci* », alors qu'une coentreprise est « *partenariat dans lequel les parties qui exercent un contrôle conjoint sur l'opération ont des **droits sur l'actif net** de celle-ci* » (IFRS 11).

Nous allons voir quels pouvaient être les effets attendus de ce changement comptable selon les acteurs et selon les chercheurs.

2.2.1. Position de l'IASB et critiques

Dans la nouvelle norme IFRS 11, l'IASB ne reprend plus les arguments en faveur de l'IP qui étaient dans le paragraphe 33 de l'ancienne norme IAS 31 (op. cit.). D'un point de vue global, la qualité de l'information financière devait s'améliorer comparativement à l'ex-IAS 31 (IASB, 2011, paragr. BC12). L'argumentation de l'IASB se fonde sur trois éléments :

- l'avantage de la disparition d'une option comptable, source d'opportunisme ;
- les informations demandées en annexe par la nouvelle IFRS 12 vont compenser la disparition de l'IP ;
- le caractère mineur des coentreprises.

⁴¹ La différence avec l'intégration proportionnelle provient du fait que le coparticipant comptabilise sa quote-part en fonction de ce qui est spécifié dans les accords contractuels, et non en fonction du pourcentage d'intérêt. Quand le pourcentage d'intérêt du coparticipant est différent de ce qui est spécifié dans les accords contractuels, l'intégration partielle d'IFRS 11 est différente de l'intégration proportionnelle de l'ex-IAS 31.

Nous reviendrons sur les deux premiers arguments dans les deux sous-parties suivantes. Concernant le troisième argument, même s'il est moins important, il mérite quelques lignes ici. Dans son « *Effect analysis* », l'IASB (2011b, p. 10) argumente sur le déclin des coentreprises par un histogramme représentant la baisse du nombre de créations de coentreprises par an (cf. la Figure 0-4). Mais l'information sur le nombre cumulé de coentreprises existantes et enregistrées par les groupes n'est pas donnée. Or si le taux de création baisse, cela ne veut pas dire que le nombre baisse.

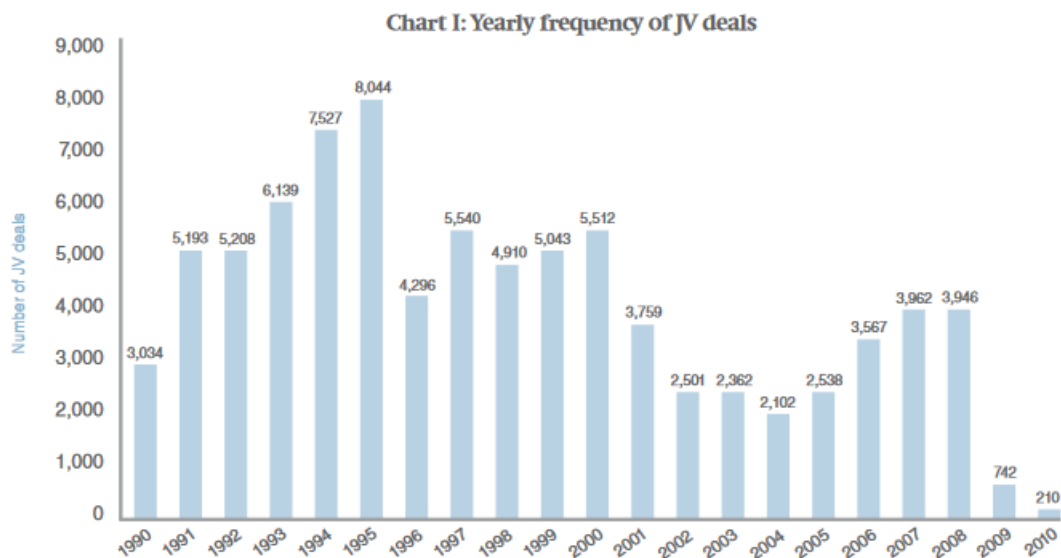


Figure 0-4 Les créations de coentreprises (IASB, 2011, p. 10)

Par ailleurs l'IASB argumente que, finalement, peu de cas seront concernés par un changement dû à l'IFRS 11 (cf. la Figure 0-5). La majorité des partenariats sont des alliances stratégiques sans véhicule distinct et resteront comptabilisées à hauteur des quotes-parts de chacun dans le projet. Peu de cas devront basculer de la ME vers l'IP. Il reste alors des cas nombreux de changement de l'IP vers la ME. Mais le mode de présentation les relativise par rapport aux cas de partenariats sans véhicule juridique, et toujours en ne prenant que les nouveaux partenariats et non la totalité des cas.

Figure II: Assessing the effects of IFRS 11

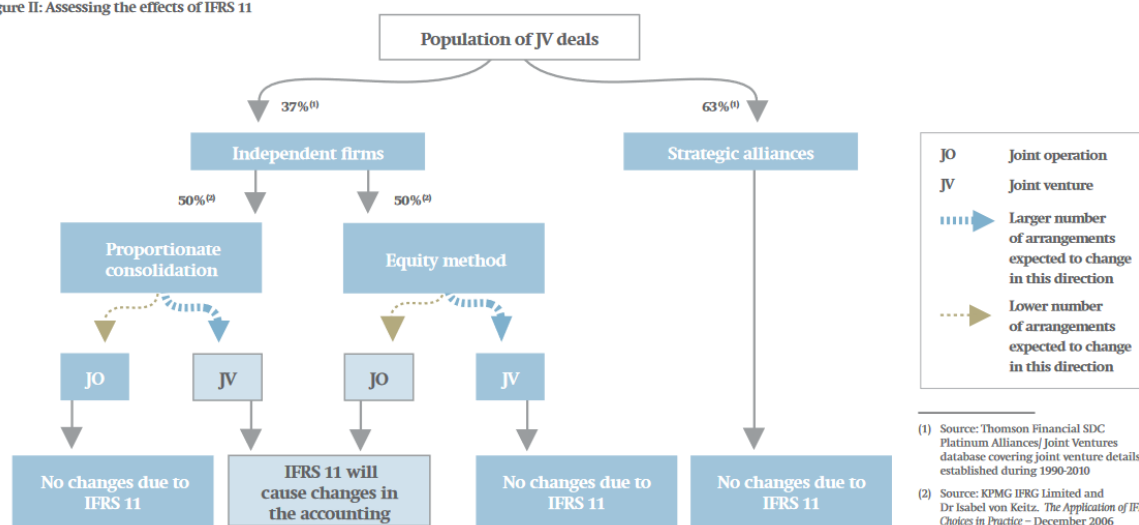


Figure 0-5 Les effets d'IFRS 11 selon l'IASB (2011, p. 21)

Même s'il liste les effets que ce changement pourrait avoir sur différents ratios dont l'endettement ou la profitabilité, l'IASB conclut que les analystes ne s'attendent pas à des changements de prix des actions pour les entités concernées. Quelques cas extrêmes dont il a reçu les données sont ensuite analysés sur certains ratios (mais pas le levier financier) et une mise en garde est faite sur le fait que cela surestime nécessairement les effets que pourrait avoir l'IFRS au-delà de ces cas exceptionnels qui ont répondu.

Pourtant, les premières études qui simulaient les effets que pourrait avoir cette évolution ont conclu à des conséquences non négligeables, dans des pays historiquement utilisateurs de l'IP, comme la France et l'Espagne (Demerens et al., 2014 ; Lantin et al., 2018 ; Lopes & Lopes, 2019).

2.2.2. Options comptables et qualité de l'image comptable : un lien ambivalent

Comme nous l'avons vu précédemment, les options comptables, en tant qu'*accruals* au sens large, peuvent être source de manipulation de l'image comptable (Barth et al., 2008). Néanmoins, il n'est pas automatique que la réduction des options conduise à une amélioration générale de la qualité de l'information. La question est de savoir si les préparateurs utilisent des méthodes différentes pour décrire des situations différentes ou s'ils font un choix opportuniste. Dans le premier cas, la variété des choix améliore la qualité de l'information. Inversement, la réduction des options comptables va conduire à une simple uniformisation des pratiques qui n'améliorera pas nécessairement la comparabilité (Schipper, 2003). En revanche, si le choix de l'option est fait de manière opportuniste et non pour prendre en compte des différences locales ou

sectorielles, alors la qualité se détériore en matière de *value relevance* et de comparabilité de l'information (Sarquis et al., 2022). Option comptable ou non, la qualité de l'information comptable dépend aussi de la qualité d'application des normes (Christensen et al., 2015), en fonction des contextes locaux, sachant qu'il y a des incitations variées pour une application non-uniforme des normes (Isaboke & Chen, 2019 ; Nobes, 2006 ; Tan et al., 2011).

Avant l'IFRS 11, l'IP avait la préférence de l'IASB car elle améliorait l'information (cf. IAS 31 paragr. 33). Dans le cas de la disparition du choix entre IP et ME pour les coentreprises, il n'est donc pas si clair que l'obligation de la ME puisse améliorer la qualité de l'information. Si certaines études ont déjà étudié cette alternative (disparition du choix entre IP et ME), elles ne pouvaient pas facilement distinguer ce qui venait de la disparition d'une option, de ce qui venait de la méthode elle-même. C'est le cas de l'étude de Richardson (2012) sur le Canada, qui a rendu obligatoire l'IP en 1995, alors qu'avant il y avait le choix entre l'IP et la ME. C'est donc le cas inverse de l'IFRS 11⁴².

L'effet de la suppression du choix de l'IP sur la qualité de l'information n'est donc pas évident et a encouragé notre étude sur la VR des nombres comptables autour de ce changement réglementaire (Chapitre 1 de cette thèse). Par ailleurs l'IASB, par la nouvelle IFRS 12, demande des informations en annexe sur les entités ME. Il pense que cela compensera la disparition de l'IP, ce qui nécessite d'être étudié. La norme IFRS 12 regroupe les informations à fournir sur la nature des intérêts détenus dans d'autres entités et leurs risques associés, dont font partie les entités ME. Ces éléments de détail sur les entités ME, dans l'annexe, devraient donc permettre de reconstituer une IP, et compenser sa disparition.

2.2.3. Rôle de la place des informations : états primaires versus annexe

En déployant IFRS 11 et 12, l'IASB a reporté sur les annexes un rôle informatif qui était précédemment celui des états primaires avec l'IAS 31, soulevant le délicat problème de la conformité, comparabilité et complétude des informations qui s'y trouvent. Or, de manière générale, le degré de conformité aux normes concernant les annexes peut être très variable (Hellman et al., 2018 ; Tsalavoutas et al., 2020). Dans

⁴² Le Canada utilisant depuis 2011 les IFRS, une étude en sens inverse pourrait donc aujourd'hui être menée.

le *Discussion Paper* (DP) (IASB, 2017a, paragr. 1.10), l'IASB reconnaît d'ailleurs que ce n'est pas parce qu'une norme exige une information que celle-ci est toujours bien publiée. Par ailleurs, le déplacement de l'information des états primaires vers l'annexe n'est pas neutre. L'IASB semblait vouloir en tenir compte dès 2014. Il fait état d'utilisateurs, comme le Chartered Financial Analyst Institute, qui scrutent avec plus d'attention les états financiers primaires que l'annexe, ceux-ci étant mieux audités (IASB, 2014, paragr. 14). De même, l'IASB reprend les résultats de la synthèse des recherches faites par Hopkins⁴³, qui relève une différence de traitement entre les informations dans les états primaires et l'annexe, l'importance des informations résumées et le peu d'attention de certains investisseurs pour l'annexe (IASB, 2014, paragr. 17).

L'effet du déplacement de l'information en annexe avec l'IFRS 12 comparativement à l'ex-IAS 31 était donc là aussi incertain. De plus, malgré toutes les informations demandées par l'IFRS 12, celles-ci ne permettent pas de reconstituer une IP pour les coentreprises aujourd'hui en ME. Je discute ce point dans mon article sur l'information sur les entités ME (Chapitre 3 de la thèse). Par ailleurs, l'approche retenue par les IFRS centrée sur le jugement pour déterminer ce qui est significatif n'est pas neutre sur l'attitude des groupes à communiquer, ce que nous allons voir ci-après.

2.2.4. Principes, règles, éléments de jugement, et qualité des informations

En IFRS, le caractère prescriptif des listes d'informations requises présentes dans les normes est à nuancer, en raison de l'application du principe de significativité associé à l'exercice du jugement et à l'utilisation de critères tant quantitatifs que qualitatifs mobilisés pour la qualifier (IASB, 2017b). La définition de la significativité a évolué en 2018 dans l'IAS 1, intégrant la notion d'obscurcissement. L'information y est qualifiée d'obscurcie si sa formulation n'est pas claire, si elle est dispersée, si des éléments dissemblables sont regroupés ou, à l'inverse, si des éléments semblables sont dispersés, et enfin si des informations non significatives dissimulent les informations significatives :

« Une information est significative si on peut raisonnablement s'attendre à ce que son omission, son inexactitude ou son obscurcissement influence les décisions que les

⁴³ Référence citée par l'IASB mais que je n'ai pas pu me procurer : *Reporting Format Effects and the IASB Conceptual Framework*, Hopkins (2014)

principaux utilisateurs des états financiers à usage général prennent en se fondant sur l'information financière que fournissent ces états financiers au sujet d'une entité comptable donnée » (IAS 1, paragr. 7)

Dorénavant, les informations non significatives ou les présentations inappropriées sont donc considérées comme tout aussi déroutantes que celles ayant été omises des états financiers consolidés. Cela ouvre la voie à un usage opportuniste de la notion de significativité. Néanmoins l'IASB a fait le choix de ne pas définir de seuil chiffré de significativité en privilégiant l'exercice du jugement, pour éviter toute utilisation opportuniste d'un seuil arbitraire :

« Une information est significative si son omission ou son inexactitude peut influencer les décisions que les principaux utilisateurs des rapports financiers à usage général (voir paragraphe 1.5) prennent en se fondant sur l'information financière que fournissent ces rapports au sujet d'une entité comptable donnée. En d'autres termes, l'importance relative constitue un aspect de la pertinence propre à une entité, qui dépend de la nature ou de l'ampleur (ou des deux) des éléments auxquels l'information a trait dans le cadre du rapport financier de cette entité. Par conséquent, le Conseil ne peut préciser un seuil quantitatif uniforme pour l'importance relative ou déterminer à l'avance ce qui pourrait s'avérer significatif dans une situation particulière » (IASB, 2018a, paragr. 2.11).

Avec une approche par les principes, et avec un exercice du jugement attendu du préparateur de comptes, il peut y avoir un flou pour le lecteur entre une information obligatoire absente ou la non significativité des informations absentes. Ceci est d'autant plus vrai si le préparateur ne donne pas ses critères de significativité et ne précise pas la non-significativité de certaines informations. Cela peut alors donner des marges de manœuvre plus fortes, et favoriser la GI.

2.3. D'une représentation imparfaite des entités ME aux risques de manipulation de l'image comptable : le lien avec les axes de recherche

Historiquement, la ME a donc pu être vue comme une réponse pragmatique à des problèmes techniques qui ont pu se poser : l'absence d'états consolidés, les difficultés de la préparation de ces états consolidés, l'absence de consolidation de certaines filiales, etc. (Nobes, 2002). Cette méthode a pu servir de substitut à la consolidation pour des

filiales atypiques contrôlées ou de semi-consolidation pour des partenariats ou des entités sous influence notable. L'opportuniste qui a entouré l'usage de la ME pour ces entités a été tel que, petit à petit, les filiales atypiques ou les entités *ad hoc* ont dû être intégrées. Le cas Enron ayant poussé l'opportuniste à l'extrême, les normes US GAAP mais aussi IFRS ont dû évoluer pour comptabiliser par intégration globale ces types de filiales. Néanmoins, la ME restait au choix pour les partenariats (coentreprises) et était obligatoire pour les entités associées. Mais l'IFRS 11 va rendre obligatoire la ME pour les coentreprises, généralisant l'usage de cette méthode pourtant critiquée. Pourtant, auparavant, avec l'IAS 31, les groupes avaient le choix entre l'IP et la ME, sachant que l'IASB annonçait préférer l'IP, dans cette même norme. L'IFRS 10 a rendu plus binaire la définition du contrôle. *Stricto sensu*, la notion de contrôle conjoint n'est plus reconnue. Pour cette raison et à des fins de convergence avec les normes américaines, l'usage de l'IP a disparu pour les coentreprises avec IFRS 11. Conscient des limites de la représentation de ces entités par la ME dans les états primaires, l'IASB, avec la nouvelle IFRS 12 associée à l'IAS 24, exige des informations en annexe. Celles-ci ont vocation à pallier les conséquences informatives de la perte de l'IP. Or, la France était un pays où les groupes choisissaient en majorité l'IP pour la comptabilisation des coentreprises. Ces évolutions, depuis 2014 en Europe, ont encouragé une étude des effets de la ME et des changements réglementaires sur la qualité de la représentation comptable des groupes, et plus particulièrement dans le cas français.

L'actualité de ces dernières années autour du cas particulier des entités ME dans le modèle comptable a donc été un terrain propice pour mon travail doctoral sur la qualité de l'information comptable des groupes et leur image. La problématique générale de mon travail doctoral est la suivante :

Dans quelle mesure la qualité de l'information comptable est-elle mise en défaut par la ME des entités à la frontière du périmètre de consolidation en IFRS ?

Le déploiement d'IFRS 11 m'a amenée à m'interroger sur trois sujets liés. Tout d'abord Frédéric Pourtier, Frédérique Bardin et moi-même avons examiné la *value relevance* de l'information comptable en présence de ME, avant et après l'IFRS 11 en France (Chapitre 1 de ce travail doctoral). Cette première partie a permis d'analyser l'imperfection de la représentation comptable des groupes, et plus particulièrement des entités concernées dans les groupes. Elle a permis de mieux comprendre les effets de l'uniformisation et les effets spécifiques de la méthode elle-même.

Par ailleurs, l'image des groupes avec ME étant imparfaite, je m'attache, avec Frédéric Pourtier, à analyser dans quelle mesure certains groupes l'utilisaient avant l'IFRS 11 ou l'utilisent après l'IFRS 11, comme levier de manipulation du résultat et du chiffre d'affaires. Si c'était le cas, cela participerait à détériorer davantage la qualité de la représentation des groupes (Chapitre 2 de ce travail doctoral).

Mais les effets d'IFRS 11 dans la représentation des groupes par les états primaires sont en partie subis par les groupes. Face aux asymétries d'information que cela engendre, il est intéressant d'examiner dans quelle mesure certains groupes communiquent de manière transparente sur leur modèle économique. Dans le cas particulier de la ME, le fait de comptabiliser les coentreprises et les entités associées en ME est dorénavant obligatoire pour les groupes, avec des informations complémentaires à donner en annexe. Dans un projet d'article seule, j'analyse les informations annexes fournies par les groupes sur leurs entités ME, et m'intéresse à leurs comportements de communication en IFRS. Mon objectif est de savoir, à propos des coentreprises et des entités associées, si les grands groupes ont une communication conforme aux normes IFRS, voire vont au-delà, ou bien s'ils pratiquent la GI avec des réponses de façade (0 de ce travail doctoral). Dans ce dernier cas, au lieu de compenser les faiblesses du modèle comptable pour représenter le groupe par les états primaires, la communication en annexe devient un vecteur supplémentaire de manipulation de l'image comptable.

Résumé Section 1 :

Historiquement pour traiter les cas délicats à la frontière du périmètre de consolidation (coentreprises, filiales financières, entités associées), le modèle comptable a eu recours à la ME pour éviter leur intégration. Dans un premier temps, l'opportunisme qui a entouré son usage a encouragé le normalisateur à en réduire le champ d'application. Mais pour des raisons politiques et normatives, l'IASB a rendu obligatoire la ME pour les coentreprises, avec l'IFRS 11, alors qu'auparavant, les groupes avaient le choix entre l'IP et la ME. Conscient des limites de la représentation de ces entités par la ME dans les états primaires, la nouvelle IFRS 12 associée à l'IAS 24 exige cependant des informations en annexe, qui ont vocation à pallier les conséquences informatives de la perte de l'IP. Ces évolutions, depuis 2014 en Europe, ont motivé l'étude des effets de la ME et des changements réglementaires sur la qualité de la représentation comptable des groupes, et plus particulièrement en France, pays anciennement très utilisateur de l'IP. Dans ce contexte, mes recherches explorent dans quelle mesure la qualité de l'information comptable en IFRS est mise en défaut par la ME des entités à la frontière du périmètre de consolidation (coentreprises et entités associées). Le déploiement d'IFRS 11 m'a amenée à m'interroger sur trois sujets liés : la *value relevance* de l'information comptable en présence de ME ; la ME comme potentiel levier de manipulation du résultat et du chiffre d'affaires ; et la qualité des informations et la gestion des impressions en annexe sur les entités ME.

Section 2 Cadre théorique⁴⁴

Les trois recherches ont été menées conformément au cadre théorique de la théorie positive comptable (TPC). Dans cette section, j'expliciterais d'abord ce qu'est la TPC et en quoi mes travaux se situent bien dans son sillage. Néanmoins, dans une deuxième partie, je montrerai les ambivalences de la TPC et les avantages et inconvénients que cela comporte pour nos recherches.

1. La Théorie Positive Comptable (TPC)

Historiquement, la TPC a été formulée par Watts et Zimmerman (1978, 1986, 1990), engendrant un véritable courant, appelé « École de Rochester ». La TPC peut être vue plus largement comme un programme de recherche, au sens de Lakatos (Mouck, 1990), dont les hypothèses peuvent alors être adaptées en fonction des cas. C'est dans ce programme que je m'inscris, ce que nous étudierons dans la sous-partie 1.1. Je préciserai ensuite pourquoi la visée de mes recherches est, *in fine*, normative, même si j'utilise la TPC comme cadre d'analyse (Sous-partie 1.2).

1.1. La TPC : un programme de recherche au sens de Lakatos et son adaptation au cas français

La TPC s'est construite en opposition à la recherche *a priori* ou « normative » qui prévalait jusque-là. Jusque dans les années 1960, l'utilité de l'information financière pour l'utilisateur était postulée implicitement, et la recherche comptable essentiellement normative travaillait « à sélectionner, de façon spéculative, les principes et méthodes les plus pertinents » (Casta, 2009). À partir des années 1960, comme en sciences économiques, en quête d'assises scientifiques, la recherche a progressivement évolué vers une approche empirique avec une démarche positive (Casta, 2009). Néanmoins, même les tenants du courant normatif avaient évolué vers plus de scientificité. Les chercheurs en comptabilité ont petit à petit pris de la distance, de la hauteur, par rapport aux praticiens et ont davantage structuré la recherche comptable, en se rapprochant au début des chercheurs en économie. L'histoire de l'avènement de la recherche positive est souvent présentée de manière plus caricaturale. À ce propos,

⁴⁴ Dans cette section, si la version en anglais des citations n'est pas fournie, c'est qu'elle est reprise de Jeanjean (1999).

Jeanjean et Ramirez (2008) écrivent : « *Alors que les explications fournies par les uns et les autres font plutôt état d'une rupture de la recherche positive avec ce qui l'a précédée, associant ainsi un savoir nouveau à des acteurs nouveaux, nous nous proposons de montrer que l'évolution entre la théorie normative et cette dernière s'est opérée beaucoup plus progressivement. En effet, s'ils ont su tirer parti de la réforme de l'enseignement de la gestion aux États-Unis initiée dès la décennie 1950, les tenants de l'approche positive sont également redevables à leurs prédécesseurs d'avoir amorcé un découplage entre le monde académique et la pratique comptable dans lequel ils se sont engouffrés* ».

Ce courant « positif » s'opposait au courant précédent nommé « normatif », ce qui a engendré des ambiguïtés sur les termes « normatif » et « positif ». Keynes (1891), repris par Friedman (1953) n'avait aucun souci avec la recherche positive ou normative, les définissait ainsi : « *Une science positive peut être définie comme un corps de savoirs systématisés sur ce qui est ; une approche normative ou régulatrice de la science comme un corps de savoirs systématisés concernant le critère sur ce qui doit être, par conséquent concerné par un idéal qui doit être distingué de ce qui est* » (Keynes, 1891, pp. 34-35). La recherche positive décrirait alors l'existant quand la recherche normative serait prescriptive. Mais la fixation d'un idéal suppose un jugement de valeur et l'existence d'une fonction objectif, ce que Watts et Zimmerman (1986) refusent de faire, car « *la science a peu de chose à dire sur les valeurs* ». Par conséquent, ils ne reconnaissent pas le statut de scientifique aux anciennes recherches normatives. Pour eux, la recherche comptable doit avoir pour objectif de prédire et expliquer les pratiques comptables. Mais comme le rappelle Sterling (1990), la distinction entre positif et normatif n'est pas toujours aisée. Il prend l'exemple de l'objectif fixé à la théorie comptable par Watts et Zimmerman. « Prédire et expliquer les pratiques comptables » : est-ce un énoncé positif ou normatif ? Par ailleurs, parfois la simple façon d'exprimer une chose peut faire passer du positif au normatif (Jeanjean, 1999). Il existe nécessairement une complémentarité forte entre les approches positives et normatives. Jensen (1983) disait : « *Des débats et des discussions considérables ont eu lieu sur les problèmes méthodologiques du courant émergent de la comptabilité positive [...]. In fine, nous sommes tous intéressés par les questions normatives ; le désir de comprendre et d'accomplir certains objectifs [des propositions normatives] est à la source de notre intérêt pour une théorie positive* ». Même avant lui Friedman (1953) disait déjà : « *Les conclusions de l'économie positive, apparaissent déboucher, et*

débouchent effectivement, sur des questions normatives importantes, des questions touchant à ce qui doit être fait et à la façon dont tout objectif donné peut être atteint ».

La vraie différence de ce courant de recherche ne serait pas tant sémantique autour des « est » ou des « devrait », mais sur la réfutabilité des propositions scientifiques, en évitant tout dogmatisme. L'approche de la science serait donc poppérienne, avec un empirisme logique. Mais le critère de réfutation pose deux types de problèmes. Le premier concerne la décision de rejet ou non d'une théorie réfutée par une observation non concordante. Le deuxième a trait à la pertinence du critère poppérien lui-même, en particulier du fait du problème de Duhem. Ce problème correspond au fait que lorsqu'une théorie est testée, toutes les hypothèses annexes sont testées en même temps. En cas de réfutation, on ne peut pas savoir à quoi l'attribuer : à la théorie ou aux hypothèses annexes (Jeanjean, 1999). La solution à ces deux problèmes est de considérer la TPC comme un « programme de recherche », au sens de Lakatos, selon Mouck (1990).

Au sein d'un programme, les chercheurs s'entendent sur le cadre conceptuel au sein duquel ils travaillent. Il y a alors deux types d'hypothèses :

- Le cœur du programme sur lequel tout le monde s'entend,
- Les hypothèses auxiliaires qui peuvent être ajustées.

Quand une observation est non conforme à la théorie, ce n'est pas considéré comme une falsification de la théorie, mais comme une incitation à modifier les hypothèses auxiliaires. Pour Mouck (1990, p. 236)⁴⁵, le cœur du programme de la TPC serait les hypothèses de l'école de Chicago (acteurs rationnels qui maximisent leur utilité individuelle en fonction de leurs intérêts, la firme est un nœud de contrat, etc.). Les hypothèses auxiliaires seraient essentiellement l'efficacité des marchés, le MEDAF, la théorie de l'agence et des contrats, les anticipations rationnelles. Le cœur du programme de recherche initial emprunte ses hypothèses (en particulier les deux dernières) à la théorie de l'agence (Jensen & Meckling, 1976) et à la théorie économique de la réglementation (Posner, 1974)⁴⁶.

⁴⁵ Elles sont reprises par Jeanjean (1999).

⁴⁶ Voir Casta (2009) sur les conséquences de cette filiation avec ces deux théories sur la formulation des hypothèses de la TPC.

1.2. De la TPC comme cadre théorique, à une visée normative assumée

Pour ma part, mes recherches s'inscrivent dans le champ et la lignée de la TPC et ses prolongements, vue comme un programme de recherche. Par ailleurs, mon approche est moins dogmatique que celle de Watts et Zimmerman (1986), m'intéressant particulièrement à la visée prescriptive de la recherche réalisée avec un empirisme logique. C'est à partir des résultats des recherches qui visent à décrire l'existant que nous pouvons tenter de conjecturer et simuler ce qui pourrait advenir si un changement était réalisé. C'est dans ce sens que Jeanjean (1999) écrit « *La recherche positive est ainsi comprise comme une aide et un préalable aux recherches normatives* ». J'ajouterai que les recherches positives jouent aussi un rôle en aval, en complément de ce rôle en amont. Si avant qu'une politique/réglementation soit mise en place, des recherches à visée normative simulent et conjecturent des effets, à partir des résultats des recherches « positives », à nouveau, des recherches positives viendront évaluer les effets des changements sur les relations établies auparavant. Je vois l'approche « positive » comme une manière de pratiquer la recherche selon un empirisme logique poppérien, qui n'empêche pas que les fruits de ces recherches soient potentiellement de pouvoir conseiller, donc d'avoir une approche normative de la recherche.

C'est d'ailleurs un fait qu'une grande partie de mes recherches aient été réalisées pour l'Autorité des Normes Comptables. Le rôle de chercheur comme conseiller du politique ou du praticien a pour moi tout son sens. Pour autant, je ne suis pas favorable à ce que l'on cherche en permanence une utilité à la recherche. La recherche fondamentale est aussi nécessaire pour qu'il y ait ensuite des recherches appliquées « utiles », son utilité ne se voyant parfois qu'à la fin. Enfin, la recherche peut aussi être belle pour elle-même⁴⁷. Mais voir l'utilité de nos recherches pour un organisme de normalisation est à la fois plaisant et responsabilisant. Percevoir les enjeux des changements m'encourage à avoir beaucoup de rigueur.

⁴⁷ Colasse (1995) écrivait d'ailleurs : *On peut évidemment être expert, conseiller ou prestataire de service d'ingénierie comptable sans être chercheur et sans avoir reçue une quelconque formation à la recherche. Si donc celui ou celle qui exerce de telles fonctions veut se prévaloir du titre de chercheur il lui faut les assumer en respectant les préceptes déontologiques et en appliquant les démarches méthodologiques et les outils de la science. Il lui faut, pour le moins, comme le préconisait le grand contemporain et l'ami de Luca Pacioli, manifester dans ses œuvres une « obstinée rigueur » (« hostinato rogo »). Il doit aussi, sans doute, garder le goût de l'inutile mais il faut qu'on l'y autorise ».*

Selon Raffournier et Dumontier (1999) deux types de recherche ont été menés par la recherche positive comptable :

- Des recherches sur le contenu informatif des chiffres comptables
- Des recherches sur l'explication des décisions comptables des entreprises.

Mes recherches menées dans cette thèse sur la *value relevance* des nombres comptables en présence de ME se rapportent au premier type. La recherche sur la gestion du résultat et celle sur la conformité des informations présentes dans l'annexe et les comportements de gestion des impressions concernent le deuxième type. Ma thèse permet donc d'appréhender les deux grands types de recherche du courant positif comptable.

Notre recherche sur la *value relevance* conclut sur un problème de pertinence de la ME pour représenter les entités concernées. Notre étude montre les effets négatifs que l'IFRS 11 a engendré en France. Néanmoins nous nous gardons d'une conclusion normative trop hâtive qui proposerait un retour en arrière. Il en irait sans doute de la crédibilité de l'IASB. Faire et défaire aurait sans doute d'autres effets délétères. Nous concluons néanmoins sur le besoin d'améliorer la lisibilité, l'intelligibilité et la comparabilité des informations en annexe, tout en encourageant d'autres recherches sur la *value relevance* de ces mêmes informations. Nos recherches sur la gestion du résultat iront vraisemblablement dans le même sens. Celles sur l'information en annexe sur ces entités viennent compléter ceux sur les états primaires. L'annexe est un lieu supplémentaire de manipulation des données comptables et nous avons une conclusion normative tant pour les praticiens que pour les normalisateurs. Nous conseillons aux groupes qui veulent être transparents de préciser certaines informations qui nous semblent clés, et nous encourageons les auditeurs à une vigilance sur la qualité de l'information sur ces points. Vis-à-vis du normalisateur, nos conclusions complètent celles de l'article sur la VR en précisant sur quels points de la norme des améliorations pourraient être apportées. De nos résultats découlent donc toujours des conséquences normatives (qui concernent la norme elle-même) ou managériales, donc normatives au sens large ou prescriptives.

2. Critiques, ambivalences de la TPC, et conséquences du recours à ce cadre théorique

Différentes critiques sont venues à l'encontre de la TPC et de ses hypothèses, ce qui pourrait remettre en cause l'utilisation de ce cadre (2.1). Néanmoins celles-ci peuvent être relâchées et d'autres facteurs explicatifs des comportements peuvent être ajoutés tout en restant dans lignée de ce cadre théorique (2.2). Il reste que la TPC est source d'ambivalences. Elles peuvent être vues comme des inconvénients. Je les perçois comme une manière de mieux appréhender une réalité complexe (2.3).

2.1. Les critiques de la TPC

Différentes critiques sont venues à l'encontre de la TPC et de ses hypothèses. Les plus importantes concernent l'hypothèse de maximisation de l'utilité, le besoin d'adaptation des hypothèses au contexte local, la question de l'horizon temporel des agents, le caractère simplificateur des variables choisies pour tester les hypothèses et la polarisation initiale sur des choix comptables limités à la gestion du résultat (Jeanjean, 1999). Je ne vais détailler que les plus fondamentales : l'hypothèse de maximisation de l'utilité, et celle d'opportunisme qui concernent plus directement mes trois études ; avant de voir si ces critiques remettent en cause le caractère judicieux du recours à ce cadre théorique.

2.1.1. Ambiguïté de la fonction d'utilité

Sterling (1990) critique la formulation de l'hypothèse de maximisation de l'utilité par Watts et Zimmerman (1978)⁴⁸, et montre alors qu'il est possible de justifier tout comportement en ayant recours à la maximisation de l'utilité. De plus, il met en évidence que leur hypothèse n'est pas empiriquement fondée et n'est pas non plus exempte de tout jugement de valeur. Thibierge (1997, p. 286) reprend cette critique en dressant un catalogue de situations concernant des choix comptables, et montre qu'un comportement comme son contraire peuvent être justifiés par la théorie TPC. Les véritables questions sont finalement sur ce qui est retenu comme proxy de l'utilité : est-elle intertemporelle ? est-elle interdépendante avec l'utilité d'un autre ? intègre-t-elle l'altruisme ? Par ailleurs, d'autres auteurs se sont interrogés sur la

⁴⁸ « *Nous supposons que l'utilité des managers est une fonction positive de la valeur actualisée des gains futurs (ou richesse) et décroissante avec la dispersion de ces gains* ».

« maximisation » elle-même et se sont demandé si une hypothèse de « satisfaction » n'améliorerait pas les prédictions et la capacité explicative de la TPC (Jeanjean, 1999).

2.1.2. Critique de l'hypothèse d'opportunisme

La critique n'est donc pas tant sur le fait qu'il puisse y avoir de l'opportunisme, mais sur le fait que ce ne soit pas la seule hypothèse comportementale possible à prendre en compte (Holthausen, 1990). De plus, la contrainte temporelle doit être prise en compte. Pour pouvoir être opportuniste un jour, il faut un comportement conforme à l'efficience avant. Il est difficile de tromper toujours. C'est conforme aux théories de l'enracinement qui montrent que pour pouvoir être opportuniste, le manager doit d'abord être le « *fidèle intendant* » de ses actionnaires (Jeanjean, 1999).

L'autre critique concerne ce sur quoi porte cet opportunisme. Watts et Zimmerman (1986) étudient les choix comptables en fonction de leurs effets sur l'image de l'entreprise, en se concentrant sur leur résultat⁴⁹. Or l'hypothèse d'opportunisme peut concerner d'autres données comptables des états financiers primaires, de l'annexe ou tout autre document financier et/ou extra-financier, ainsi que leur mode de présentation.

Les critiques de la TPC sont donc venues des hypothèses simplificatrices retenues au départ. Mais celles-ci peuvent être élargies ou complétées sans remettre en cause le cadre théorique. C'est ce que nous allons étudier dans la sous-partie suivante.

2.2. Relâchement de certaines hypothèses et modes d'explication complémentaires

Si certaines hypothèses initiales de la TPC sont simplistes pour décrire une réalité complexe, de nouvelles théories plus sophistiquées peuvent améliorer la modélisation de la réalité, tout en restant dans la lignée de ce courant. Les critiques de la TPC

⁴⁹ « *Ceteris paribus, les managers des firmes où il existe un contrat d'intéressement sont plus susceptibles de choisir les procédures comptables qui reportent le résultat des périodes futures vers la période courante* » (p. 208). « *Ceteris paribus, plus une firme a un ratio dette sur fonds propres élevé, plus cette firme aura tendance à sélectionner des procédures comptables qui reportent les profits des périodes futures vers la période actuelle* » (p. 216). « *Ceteris paribus, plus une firme est grande et plus elle aura tendance à choisir des méthodes comptables qui diffèrent la sécrétion du résultat vers les périodes futures* » (p. 235) (Watts & Zimmerman, 1986).

étudiées précédemment ne remettraient donc pas en cause l'utilisation de ce cadre. Sans être exhaustif, il peut y avoir : la théorie de l'agence généralisée (Hill & Jones, 1992) (2.2.1), la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio & Powell, 1983) (2.2.2), le courant de recherches sur la gestion des impressions (Brennan et al., 2009 ; Merkl-Davies & Brennan, 2007 ; Schlenker, 1980), si l'on relâche l'hypothèse d'une efficacité forte ou semi-forte des marchés financiers. Cela peut être en intégrant la théorie du comportement non rationnel et donc la possibilité d'influencer les investisseurs (Shefrin, 2000), et par la prise en compte des facteurs psychologiques chez les dirigeants et les investisseurs couplés à leurs anticipations, comme avec la théorie prospective (ou *prospect theory*) (Kahneman & Tversky, 1979), ou selon l'idée de la valeur symbolique et psychologique des chiffres négatifs (Cornsweet T. C., 1974 ; Glass & Holyoak, 1986)(2.2.3).

2.2.1. Théorie de l'agence généralisée

Même si la théorie de l'agence semble se concentrer sur la relation entre actionnaires et managers, elle peut être étendue aux diverses parties prenantes. La théorie de l'agence généralisée propose une « généralisation de la théorie d'agence » (Oxibar, 2003, p. 73) qui est enrichie de l'approche par les parties prenantes, sans être une théorie alternative à la théorie de l'agence mais une extension de celle-ci (Jérôme, 2013). Le conflit d'agence inhérent à la relation entre les managers et les actionnaires existe donc également dans le cas des parties prenantes, même si les intérêts peuvent parfois converger (Hill & Jones, 1992).

2.2.2. Théories néo-institutionnelles et théorie de la légitimité : mimétisme et isomorphisme

Les théories néo-institutionnelles et de la légitimité (DiMaggio & Powell, 1983, 1997) permettent de mieux comprendre pourquoi les entreprises pourraient se conformer aux règles ou avoir des comportements similaires, en particulier en raison de trois pressions institutionnelles ou trois isomorphismes : coercitif, normatif et mimétique.

Cette théorie donne donc une source d'explication différente et complémentaire de celle de l'opportunisme. Néanmoins, comme j'ai tenté de l'expliquer dans ma Figure 3-2 de mon article du Chapitre 2, si ces deux sources ne sont habituellement pas présentées ensemble, elles s'imbriquent très bien ensemble. Ces pressions institutionnelles viennent modifier l'arbitrage coûts / bénéfices de la théorie politico-contractuelle.

2.2.3. Gestion des données comptables (GDC), gestion des impressions (GI) et modélisation des comportements en finance

Supposer qu'une manipulation des investisseurs puisse être efficace nécessite de relâcher l'hypothèse d'une efficacité semi-forte ou forte des marchés financiers. Par exemple, Stolowy et Breton (2003) intègrent la théorie du comportement non rationnel développée par Shefrin (2000). La théorie financière behavioriste permet de manière complémentaire de prendre en compte les aspects psychologiques du comportement des acteurs sur les marchés financiers. La fixation fonctionnelle peut en être un exemple : « *Selon Foster (1986), c'est la tendance à accepter des chiffres comptables sans se poser de questions, surtout le chiffre du résultat, auquel on attribue des pouvoirs quasi-magiques. Cette fixation fonctionnelle s'adapte parfaitement aux catégories de la finance behavioriste* » (Stolowy & Breton, 2003). Sans entrer dans les développements plus récents de la finance comportementale (Chikh & Grandin, 2016), ce type d'éléments permet de percevoir qu'il y a une possibilité d'influencer les investisseurs, tout en restant dans le cadre de la théorie de l'agence, pour comprendre la GDC ou la GI. Vidal (2008) dans son cadre intégrateur des motivations à la gestion des résultats, fait figurer les facteurs psychologiques, et fait référence à la théorie prospective (ou *prospect theory*)⁵⁰ (Kahneman & Tversky, 1979) et à l'argument de la psychologie des chiffres négatifs (Cornsweet T. C., 1974 ; Glass & Holyoak, 1986)⁵¹.

⁵⁰ Argument auquel fait référence l'article fondateur de Burgstahler et Dichev sur la gestion des seuils (1997). Selon cette théorie, que ces mêmes auteurs résument, les décideurs raisonneraient par rapport à un point de référence, plutôt qu'en niveau absolu de richesse. Les fonctions de valeur des individus seraient concaves en cas de gains et convexes en cas de pertes (en forme de S). Ainsi, pour une augmentation donnée de la richesse, l'augmentation correspondante de la valeur serait plus importante lorsque l'augmentation de la richesse fait passer l'individu d'une perte à un gain par rapport à un point de référence.

⁵¹ Argument auquel font référence Degeorge, Patel et Zeckhauser (1999). Ils utilisent ce cadre ce cadre pour justifier une hiérarchie entre les trois seuils. Les entreprises privilégient dans l'ordre décroissant un résultat faiblement positif, puis un résultat en croissance, puis le respect des prévisions.

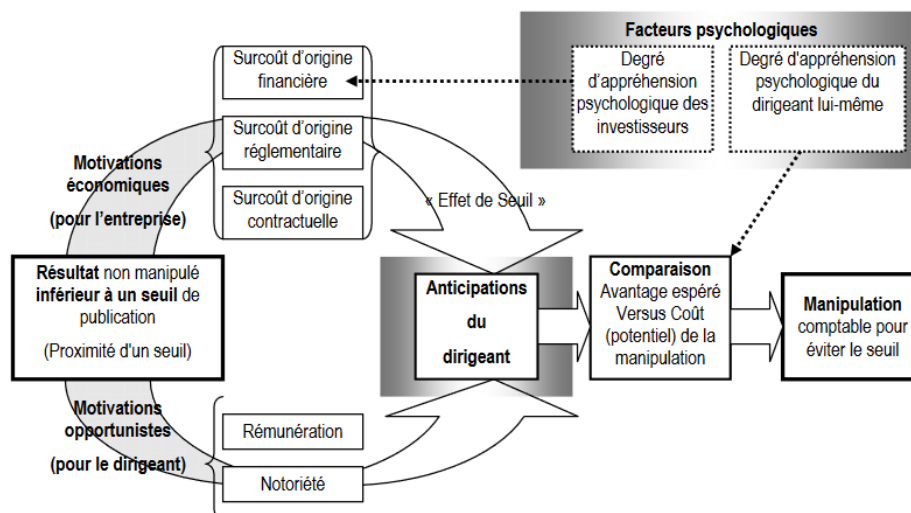


Figure 0-6 Les motivations à la gestion du résultat pour éviter les seuils : un cadre d'analyse (Vidal, 2008, p. 80, Figure 16)

De manière très intéressante, Vidal ajoute le fait que l'étude des seuils et la diffusion des résultats de ces études peuvent contribuer à leur démythification et à leur disparition partielle avec le temps. La diffusion du résultat des études affecte les facteurs psychologiques et les anticipations des acteurs. Dit autrement, cela va affecter les pressions institutionnelles poussant à ne pas être opportuniste, en augmentant le risque d'être détecté et le risque de sanction par les marchés ou l'État.

Certaines hypothèses fortes et simplificatrices à l'origine de la TPC ont donc pu être relâchées, ce qui permet d'affiner l'étude des comportements. Néanmoins cette complexification de la modélisation des comportements renforce le caractère ambivalent des effets comportementaux attendus conformément à la TPC. C'est que nous allons analyser dans la sous-partie suivante.

2.3. Conséquences du recours à la TPC comme cadre théorique

Il faut finalement reconnaître que ce cadre théorique (la TPC) « cadre » assez peu. Il est fondé sur une hypothèse de maximisation de l'utilité, que Jensen (1983) qualifie de tautologie, mais de manière pas du tout péjorative. Pour lui, cela n'empêche pas de dégager des connaissances « positives », au sens de réfutables : « *Le mot tautologie a une forte connotation péjorative dans notre profession - être accusé d'énoncer une tautologie est pratiquement la plus haute des insultes professionnelles. Je m'empresse donc d'ajouter que si une tautologie, sous une forme ou une autre, est au cœur de toute*

théorie utile, cela ne signifie pas qu'une telle théorie n'a pas d'implications réfutables, c'est-à-dire positives » (Jensen, 1983, p. 330)⁵².

Par ailleurs, les effets attendus sur les variables sont souvent ambivalents, en particulier si l'on relâche certaines hypothèses fortes du modèle de départ. En effet, comme nous l'avons vu la TPC peut amener à des hypothèses de sens contraires (Thibierge, 1997, p. 286), comme le fait de donner de l'information pour réduire le coût du capital ou au contraire gérer l'information de manière opportuniste (Holthausen, 1990). C'est à la fois une difficulté et une richesse de ce cadre théorique, pour appréhender la complexité des comportements. Personnellement, je trouve qu'il nous préserve du risque de circularité (Dumez, 2012), sur lequel je reviendrai en section 3. Il me semble que, voulant garantir une approche scientifique à la comptabilité, discipline qui voulait se construire et prendre son autonomie sans rougir face à d'autres sciences comme l'économie, Watts et Zimmerman et l'école de Rochester ont été très « sectaires »⁵³. Pourtant, comme le montrent Jeanjean et Ramirez (2008), ils ont été formés par l'école normative qui avait déjà opéré l'autonomisation du domaine académique par rapport à la pratique comptable. Théoriciens normatifs et positifs seraient finalement dans une continuité. Ce cadre donnerait surtout une manière scientifique de chercher selon la logique poppérienne, ou plus exactement un empirisme logique. Cela signifie que dans nos recherches nous devons, d'une part, écarter tout dogmatisme, c'est-à-dire les éléments qui ne peuvent être ni vrai ni faux, et d'autre part, élaborer un cadre analytique rigoureux. Les différentes théories que j'ai listées donnent ce cadre, mais ne sont pas exclusives d'autres théories possibles, qui réussiraient à mieux décrire la réalité. Dans nos trois études, le fait d'appartenir au courant de la TPC a eu diverses conséquences.

Pour ce qui est de notre article sur la *value relevance*, ce type de méthodologie semblent souvent supposer implicitement une efficience des marchés (Dumontier & Raffournier, 2002 ; Lenormand & Touchais, 2009). Mais Barth et al. (2001a, p. 18) apportent une nuance : « **La recherche sur la pertinence de la valeur n'a besoin que de supposer que les**

⁵² Notre traduction de : « *The word tautology has strong pejorative overtones in our profession-to be accused of stating a tautology is practically the highest of professional insults. Therefore, I hasten to add that while a tautology of one form or another lies at the heart of all useful theory, this does not mean that such theory has no refutable, i.e., positive, implications* ».

⁵³ Jeanjean (1999) utilise ce qualificatif fort, et Casta (2009, p. 1394) rapporte que cette école a souvent été qualifiée de sectaire.

prix des actions reflètent les croyances consensuelles des investisseurs. [...] La recherche sur la pertinence de la valeur n'exige pas de supposer l'efficacité du marché. En d'autres termes, il n'est pas nécessaire de supposer que les valeurs du marché des actions sont des mesures « vraies » ou impartiales de la « vraie valeur » non observable des actions, ou qu'elles reflètent des mesures impartiales des « vraies » valeurs économiques non observables de l'actif et du passif des entreprises ou de leur capacité à générer des revenus. Avec l'hypothèse supplémentaire de l'efficacité du marché, l'inférence qui en résulte concerne dans quelle mesure le montant comptable étudié reflète la véritable valeur sous-jacente »⁵⁴. Il faut néanmoins reconnaître que ce dernier pas est souvent franchi :

- pour inférer des résultats sur une variable, que celle-ci reflète plus ou moins bien la véritable valeur sous-jacente ;
- pour prouver l'utilité des nombres comptables en étudiant si l'ensemble des valeurs comptables est fortement associé ou non à la valeur de marché (R^2).

Implicitement, nous avons, nous aussi, fait cette hypothèse, en tirant ce type de conclusion de notre étude. Relâcher plus clairement l'hypothèse d'efficacité des marchés pour étudier les asymétries d'information obligerait à utiliser d'autres modèles, mais cela pourrait être réalisé tout en restant dans la continuité de la TPC. J'y reviens en Section 3. Par ailleurs, dans cette même étude, nous avons étudié des contingences françaises, avec un poids de l'histoire quant à l'utilisation de l'IP par les groupes. Enfin, nous avons dû dissocier dans l'étude, en fonction des périodes étudiées, les effets d'un opportunisme potentiel, ceux d'une efficacité des contrats et ceux de la méthode elle-même. Les conséquences de ces différents effets pouvaient jouer en sens contraire sur l'information comptable⁵⁵.

⁵⁴ Notre traduction de : « *Value relevance research need only assume that share prices reflect investors' consensus beliefs. [...] That is, the research need not assume that equity market values are "true" or unbiased measures of the unobservable "true value" of equity, or that they reflect unbiased measures of unobservable "true" economic values of firms' assets and liabilities or income generating ability. With the further assumption of market efficiency, the resulting inference relates to the extent to which the accounting amount under study reflects the true underlying value* ».

⁵⁵ Les effets pouvaient être ceux :

- d'un opportunisme potentiel quant au choix de la ME, dans la période IP ou ME étaient possibles (hypothèse d'opportunisme et effet négatif sur la qualité de l'information du choix de la ME) ;

Dans notre troisième étude sur l'information dans l'annexe sur les entités ME, nous avons tenu compte du caractère ambigu des effets attendus de la TPC sur la qualité de l'information comptable. Notre schéma des comportements et de la qualité de l'information (Figure 3-2) reprend les effets variés que mettent en évidence les approches institutionnelles et stratégiques. Ce n'est pas explicitement précisé, mais je pourrai y ajouter que l'arbitrage coûts / bénéfices doit être réalisé de manière intertemporelle et qu'il dépend de facteurs psychologiques et des anticipations des agents. Enfin, ce schéma est présent dans la troisième étude, mais peut tout à fait servir de cadre d'analyse pour la qualité de l'information dans les états primaires. Il pourrait donc expliquer la manipulation ou non du résultat dans notre deuxième étude. Ici aussi face à des marges discrétionnaires laissées par les normes, les groupes font un choix comportemental de manipulation ou non qui affecte la qualité de l'information.

Résumé Section 2 :

Mes recherches s'inscrivent dans le champ et la lignée de la théorie positive comptable, vue comme un programme de recherche. Les limites des hypothèses simplificatrices des débuts de la TPC peuvent alors être dépassées et complétées par d'autres facteurs explicatifs des comportements, comme nous l'avons fait dans nos articles. Par ailleurs, dans ce contexte, je considère l'ambivalence des effets attendus de la TPC comme un atout pour appréhender la complexité des comportements, sans trop d'idées préconçues sur les résultats attendus des études. La TPC qui « cadre » finalement assez peu, oblige néanmoins à un empirisme logique, évitant tout dogmatisme. Elle permet alors de dégager des connaissances « positives », au sens de réfutables. Dans une approche moins dogmatique que celle de Watts et Zimmerman de la TPC, elle me permet dans le respect de cette rigueur scientifique d'avoir des résultats de portée normative.

-
- d'un choix entre IP et ME dicté par l'hypothèse d'efficacité des contrats en fonction de la nature du partenariat (et non par opportunisme) (hypothèse d'un effet positif sur la qualité de l'information comptable de la présence du choix comptable) ;
 - de la disparition d'une option comptable (disparition de l'opportunisme associé et effet positif, mais risque que des situations différentes soient comptabilisées de la même manière avec un risque de perte de comparabilité de l'information (Sarquis et al., 2022)) ;
 - de la méthode elle-même : informations sur ces entités regroupées sur une ligne ou informations réparties sur les différents postes du bilan et du compte de résultat du groupe.

Section 3 Construction de la démarche méthodologique et questionnements épistémologiques

Dans cette section, je vais présenter l'articulation de mes travaux et le processus de construction de ma thèse pour former un tout cohérent (1). Je vais ensuite présenter mon terrain d'étude autour de la mise en équivalence (2). Une partie de ma thèse étant issue de travaux réalisés pour l'ANC et financés par elle, je reviendrai sur les risques concernant l'indépendance du chercheur que cela pourrait comporter (3). Enfin dans une dernière partie, je discuterai les questionnements épistémologiques qui ont pu être les miens, pour construire les études et choisir les méthodologies adaptées (4).

1. Articulation des travaux autour de trois axes de recherche

L'articulation de mes travaux pour former un tout cohérent ne s'est pas fait en un jour. Quand nous regardons un article de recherche, nous avons bien souvent l'impression que la recherche s'est faite de manière linéaire, et que les hypothèses de départ sont bien celles de l'article. Mais le pré-enregistrement (*pre-registration*) des recherches n'est pas monnaie courante en gestion. Et par ailleurs, il y a souvent un écart entre la recherche telle qu'elle s'est vécue et la recherche telle qu'elle est ensuite racontée pour rentrer dans les canons de présentation des recherches. Or, il serait souvent formateur pour les autres de savoir par quel processus l'article s'est construit. Il en est de même pour une thèse ou du moins pour la mienne. Il y a eu tout un processus de construction de celle-ci, et j'ai bénéficié de l'accompagnement de mes directeurs pour y arriver. Le livre de Gaillard et al. (2023) sur l'expérience de la thèse en management montre bien l'intérêt d'une réflexion sur l'expérience personnelle et subjective de la thèse, qui reste bien souvent une boîte noire. « *Quia plus loquitur inquisitio quam inventio... [parce que la recherche – le processus d'enquête – en dit plus long que la découverte]* » écrivait Wittgenstein, cité par Dumez (2008a). Je vais donc tenter d'en expliquer la construction et le cheminement dans cette section. Cela rassurera sans doute d'autres doctorants ou anciens doctorants sur le caractère souvent non linéaire d'un projet doctoral.

1.1. De la complexité et de l'ambiguïté du contrôle à la naissance du sujet de thèse

Au départ, ce qui m'intéressait et qui faisait le lien avec les travaux de Frédéric Pourtier comme de François Meyssonier était l'articulation et l'interdépendance entre les périmètres économique, juridique et comptable. Les difficultés de la représentation comptable dans ce contexte, avec une interdépendance du financier et de l'extra-financier me stimulait intellectuellement. Néanmoins, j'ai été assez ouverte sur le sujet de recherche. Ce qui comptait davantage pour moi était la rigueur scientifique pour traiter le sujet, et que le travail ne soit pas réalisé de manière trop solitaire.

J'ai profité d'un congé maternité pour essayer d'écrire un premier projet de thèse. Il n'était pas évident de trouver un bon sujet qui ne soit ni trop large, ni trop théorique. Cette première période a été l'occasion d'appivoiser ces thématiques, de lire leurs publications sur ces sujets, et de regarder plus largement la littérature comptable, juridique et économique sur ces questions d'ambiguïté du contrôle, de responsabilité, et de risques.

Au printemps 2017, l'ANC lance des appels à projets de recherche, dont un sur la ME, ce qui est en lien avec les interrogations de Frédéric Pourtier et les miennes. Il veut saisir l'occasion et me propose d'y participer. Chercher directement pour un normalisateur rend la recherche d'autant plus utile, ce que je trouve intéressant. Mon sujet de thèse n'est pas encore arrêté, il peut donc encore être adapté. Nous nous engageons avec toute une équipe sur un projet de deux ans.

Mais finalement celui-ci durera bien plus longtemps. Quand je m'inscris en thèse en septembre 2019, nous avons rendu le *policy paper* (Pourtier et al., 2018), et le *research paper* (Pourtier et al., 2020) est bien avancé, mais pas encore rendu. Or, nous sous-estimons largement le temps nécessaire pour valoriser sous forme d'articles scientifiques les premiers résultats obtenus dans les deux documents rendus à l'ANC. Il faudra au fur et à mesure en tenir compte pour la construction du travail doctoral.

1.2. Le processus de construction et d'articulation de la thèse avec ses trois questions de recherche

Entre 2017 et 2019, nous pensions que le projet ANC permettrait que ma thèse puisse s'appuyer sur un travail de littérature et méthodologique déjà fourni. Mais l'idée était que ce soit un point de départ et non un morceau de la thèse. J'envisageais alors de

basculer pour la thèse de la ME à la gestion du périmètre dans son ensemble. Ce n'était pas tout à fait clair puisque nous nous concentrons surtout sur le projet ANC à ce moment-là. J'avais en tout cas compris l'intérêt de resserrer mon sujet sur des problématiques directement comptables, lorsque je m'inscrirai.

Quelques mois après mon inscription, je me rends bien compte que de s'occuper du projet ANC ne me laisse pas le temps de faire autre chose comme recherche. Il me faut clarifier ce qui pourra être dans la thèse ou non. Plusieurs questions s'entremêlent : l'articulation entre la thèse et le projet ANC, les temps de soumission et publication, le format de la thèse. L'idée de faire une thèse par article m'attire pour plusieurs raisons. Je rêve de valider en cours de thèse les blocs formant ma thèse. Je me rends bien compte que je ne pourrais pas mener de front le projet ANC et un projet de thèse différent sous une forme monographique. Avec mes directeurs, nous discutons de ces deux points qui sont liés (le lien entre la thèse et le projet ANC ainsi que le format de thèse), mais aussi de la question de la copublication. François Meyssonier nous encouragera sur la voie d'une thèse par travaux. Il laissera la place pour un travail personnel sur l'un des travaux, mais permettra de valoriser les travaux qui font suite au projet ANC dans le corps de la thèse, et non simplement de les citer en revue de littérature. La question est parfois revenue, car le statut que doivent avoir les travaux d'une thèse par article en vue d'une qualification n'était pas si clair pour nous. Les recommandations de la Société Française de Management (SFM, 2015), qui semblent faire référence, ou les rapports de jury du CNU donnent des indications, mais pas forcément très limpides pour les néophytes. Il y a un tel fossé entre un article en conférence et un article publié qu'il est dur de s'y retrouver, surtout quand il y a, entre autres, des travaux collectifs dans la thèse.

Après avoir « validé » l'idée d'une thèse par article, il y a eu une évolution de la focale retenue pour la thèse, tout en restant toujours autour du thème « périmètre et image comptable des groupes ». Au-delà de la ME, j'ai longtemps pensé intégrer dans ma thèse toute la frange non consolidée des groupes, ce qui fait l'objet d'une domination économique ainsi que le périmètre retenu pour la RSE. La ME pouvait être un levier de gestion du périmètre, mais il y en avait d'autres. J'avais bien conscience qu'il fallait au moins un article réalisé seule dans ma thèse. J'avais aussi l'impression qu'il fallait que cet article s'éloigne franchement de notre projet ANC, voire des thèmes centraux de Frédéric Pourtier, pour me sentir autorisée à le publier seule. Néanmoins j'entendais

aussi qu'il fallait vraiment une unité à la thèse, une cohérence globale, une problématique qui unifie l'ensemble. Elle ne devait pas être un simple chapeau dans lequel j'aurais fait quelques travaux, mais où il en faudrait bien davantage pour faire le tour du sujet. Cela me semblait être une sorte de carré magique de Kaldor⁵⁶, difficilement atteignable. Une solution qui émerge, à ce moment-là, me semble être de faire un article sur la conformité à IFRS 12. Il consisterait à étudier les informations présentes en annexe sur les entités ME, pour voir si cela peut réellement compenser le changement apporté par IFRS 11. Nous ne l'avons pas du tout traité dans le projet ANC, or cela en serait la suite logique d'étudier cela. D'autres contraintes viendront se rajouter avec le temps.

En janvier 2020, nous rendons le *research paper* à l'ANC (Pourtier et al., 2020). Ce document regroupe cinq parties : un panorama général sur la ME et son importance dans les groupes français, l'étude de la VR de la ME, l'étude de la gestion du résultat et du chiffre d'affaires avec la ME, l'étude des conséquences sur l'endettement des groupes et enfin des propositions normatives. Suite à cela, nous nous lançons dans la valorisation scientifique des quatre parties qui forment le cœur de l'étude. Ils feront tous l'objet de communication à un congrès de l'AFC (Darmendrail & Pourtier, 2021; Pourtier et al., 2020; Pourtier & Darmendrail, 2020). La partie sur l'endettement a été essentiellement traitée par Frédéric Pourtier et nous ne sommes venus qu'en soutien. En revanche, j'ai beaucoup participé dès le départ à la partie sur la gestion du résultat. Nous avons décidé de valoriser en premier l'article sur la *value relevance*. Je me suis donc approprié les modèles de *value relevance* mais aussi les logiciels économétriques. Si au départ nous étions sur SPSS en données par année, j'ai ensuite étudié les données de panel et utilisé les compétences que j'avais développées entre temps sur R. Mars 2020, nous apprenons la sortie de l'article de Gavana et al. (2020) directement sur le même sujet : « Did the switch to IFRS 11 for joint ventures affect the value relevance of corporate consolidated financial statements? Evidence from France and Italy ». La France lancera le premier confinement quelques jours plus tard. Nous avons peur que d'autres articles sur ce sujet soient dans les tuyaux. Il nous faut ajuster notre papier pour montrer l'intérêt de notre étude complémentaire à la leur. Je me rends compte au fur et à mesure des réelles conséquences de la sortie de leur article. Dans la mesure de

⁵⁶ Le carré magique est le nom de la représentation graphique des grandes variables de la macroéconomie keynésienne. Il a été inventé par le post-keynésien Nicholas Kaldor dans un article de 1971.

ce qui est possible, nous travaillons d'arrache-pied dans cette période. Nous essuierons un premier refus dans *Comptabilité, Contrôle, Audit* puis dans la *Revue Française de Gestion*, malgré un effort pour adapter le contenu de l'article à une revue plus généraliste. Nous soumettrons après de nouvelles modifications et une traduction dans *Accounting in Europe* (AIE).

En mai 2021, j'aperçois la publication de Sarquis et al. (2021) sur la conformité à IFRS 12 dans 26 pays dont la France. J'enterre un peu vite l'idée de faire un papier seulement sur la France sur ce sujet. Je me redemande comment je vais pouvoir atteindre le carré magique kaldorien de ma thèse.

Pendant l'année 2021-2022, je lance des cafés d'économétrie dans mon laboratoire, mue par différentes motivations. Je ne veux pas que le temps passé à se questionner sur différents sujets économétriques puisse être perdu. Exposer ce que j'ai appris m'aide aussi à le clarifier pour moi. Cela m'oblige à le rédiger, à en garder une trace. Je veux savoir comment les autres du laboratoire traitent ces questions s'ils y sont confrontés. Je veux construire une communauté locale dans le laboratoire autour de ces sujets, sachant mieux qui pratique quoi pour pouvoir s'entraider. Je traite donc différents thèmes sur la pause déjeuner, puis d'autres prendront mon relais sur d'autres thèmes.

En mai 2021, je prends contact avec Jérôme Saracco, professeur des universités en mathématiques appliquées à Bordeaux, rencontré à une formation sur R organisée par l'URFIST⁵⁷. Ce sera le début de discussions très intéressantes sur les limites des méthodologies de détection de gestion des seuils. Il nous éclairera à court terme sur certaines de nos questions et commencera à réfléchir aux questions mathématiques sous-jacentes. Il motivera ensuite toute une équipe pour travailler sur notre sujet commun.

Fin décembre 2021, nous apprenons que nous sommes en révision majeure pour AIE. Cela demandera néanmoins un travail très important, avec une longue collecte supplémentaire de données, avant de pouvoir resoumettre. En mai 2022, l'IAE Bordeaux organise le congrès de l'AFC à Bordeaux, dont Frédéric Pourtier est responsable. Nous arriverons néanmoins à renvoyer la version corrigée à AIE, avant la date butoir fixée par la revue au 27 juin. Après l'envoi de cette deuxième version en juin, j'en profite pour avancer sur mon projet d'article seule, qui semble alors le plus urgent pour pouvoir soutenir. Je pense au départ reprendre en partie les idées de ma

⁵⁷ Unité Régionale de Formation à l'Information Scientifique et Technique

communication au workshop CCA de Nice (Darmendrail, 2018b), actualiser les données et élargir le sujet. J'envisage le titre suivant : « Informations financières sur le périmètre élargi des groupes et le *business model* ». Je choisis de travailler sur les rapports annuels de 2020, pensant que les groupes ont peut-être dû davantage communiquer sur leur (inter)dépendance avec les sous-traitants. J'intègre l'information sur les entités ME et donc aussi une frange beaucoup plus large de relations. Néanmoins, le sujet a évolué. Les groupes communiquent beaucoup plus sur leurs sous-traitants en raison de la loi de 2017 sur le devoir de vigilance au titre de l'information RSE, mais pas beaucoup plus sur les enjeux financiers que cela représente. Par les retours de Frédéric Pourtier et de notre équipe de recherche ERECCA, je prends conscience que ce travail serait beaucoup trop large pour le mener à bout. Ce serait une nouvelle thèse. Encouragée par Frédéric Pourtier et malgré l'article de Sarquis et al. (2021), je prends le risque de tenter de me concentrer sur la conformité à IFRS 12 et IAS 24 de l'information sur les entités ME dans les annexes. Quand nous ne sommes pas en train de réviser l'article sur la *value relevance*, je recommence ma collecte, cette fois sur 2021 et axée de manière très précise sur IFRS 12 et IAS 24. Petit à petit, j'arriverai à voir comment me distinguer clairement de l'article des Sarquis et al. (2021). Le carré magique kaldorien de la thèse se dessine. Il m'est beaucoup plus facile de présenter une unité à la thèse avec des études gravitant toujours autour de la ME.

Après un long processus de révision, en avril 2023, notre article sur la *value relevance* (Pourtier et al., 2023), est accepté dans AIE. Je ne me suis pas rendue compte tout de suite que cela allait sérieusement accélérer le processus de fin de thèse et de soutenance.

L'articulation de la thèse autour de trois axes de recherche a donc été l'objet de tout un processus assez long, qui a dû prendre en compte différents éléments de contingence. La thèse s'est finalement recentrée petit à petit sur la ME, qui est un cas symptomatique des difficultés du modèle comptable à représenter les groupes. Je vais présenter graduellement comment la thèse s'articule autour de ces trois interrogations. Face à la complexité des groupes et à l'ambiguïté du contrôle, l'IASB a fait le choix d'une représentation par la ME des entités sous influence notable et sous contrôle conjoint, et d'une information additionnelle en annexe pour ces mêmes entités. La première étude vient montrer en quoi ce mode de représentation donne une image imparfaite des groupes. Plus précisément dans le contexte du déploiement de l'IFRS, il

s'interroge sur la *value relevance* des nombres comptables, en particulier des items liés à la ME, avant et après l'IFRS 11, qui a généralisé l'usage de la ME et supprimé l'option de l'IP pour les coentreprises. Son titre est le suivant :

Article 1 : « La *value relevance* des nombres comptables en présence de ME avant et après IFRS 11 : étude du cas français ».

Notre deuxième étude part d'un double constat. D'une part, par le passé, la qualité de la représentation des groupes, en présence de ME, a été largement critiquée par rapport à l'intégration, au coût historique ou à la juste valeur. (Bauman, 2003, 2007 ; Lee et al., 2013 ; Morris & Gordon, 2006). D'autre part, en IFRS, le retraitement des intra-groupes les concernant laisse une marge discrétionnaire. Prenant en compte ces deux éléments, la deuxième étude s'interroge sur l'utilisation de la ME, par les groupes, pour la manipulation de l'image comptable. Plus précisément, elle étudie la ME comme levier potentiel de gestion du résultat et du chiffre d'affaires, notamment autour de seuils (comme le résultat nul, et la variation nulle du résultat et du chiffre d'affaires). Si c'était le cas, cela renforcerait encore le caractère imparfait de la représentation comptable. Cette question est traitée dans notre deuxième article, dont le titre est :

Article 2 : « La ME dans les comptes consolidés permet-elle la manipulation du CA et du résultat consolidés ? : le cas des groupes cotés en Europe »

La troisième étude avait initialement pour but de nuancer potentiellement les propos précédents. Tous les groupes n'ont pas pour objectif de manipuler. Les difficultés du modèle comptable à représenter leur complexité, au travers des états primaires, ne sont pas toujours de leur fait. Certains peuvent vouloir être transparents et compenser les limites du modèle comptable par des informations additionnelles précises et éclairantes, qui permettent de bien comprendre leur modèle économique et les risques associés. Par une troisième étude, j'ai donc voulu analyser si la communication des groupes en annexe était conforme aux normes qui concernent les entités ME (IFRS 12 et IAS 24), voire si elle allait au-delà de ce qui est exigé. Scruter les Documents d'Enregistrement Universel (DEU) m'a finalement montré que l'annexe n'était pas vraiment un lieu de communication volontaire supplémentaire sur les entités ME, mais plutôt que les annexes pouvaient faire l'objet d'une communication volontairement peu conforme. Finalement, au lieu de venir nuancer les propos précédents, j'ai appréhendé la communication en annexe comme un autre levier possible de manipulation de l'image comptable et de GI. Cette question est l'objet de mon troisième article :

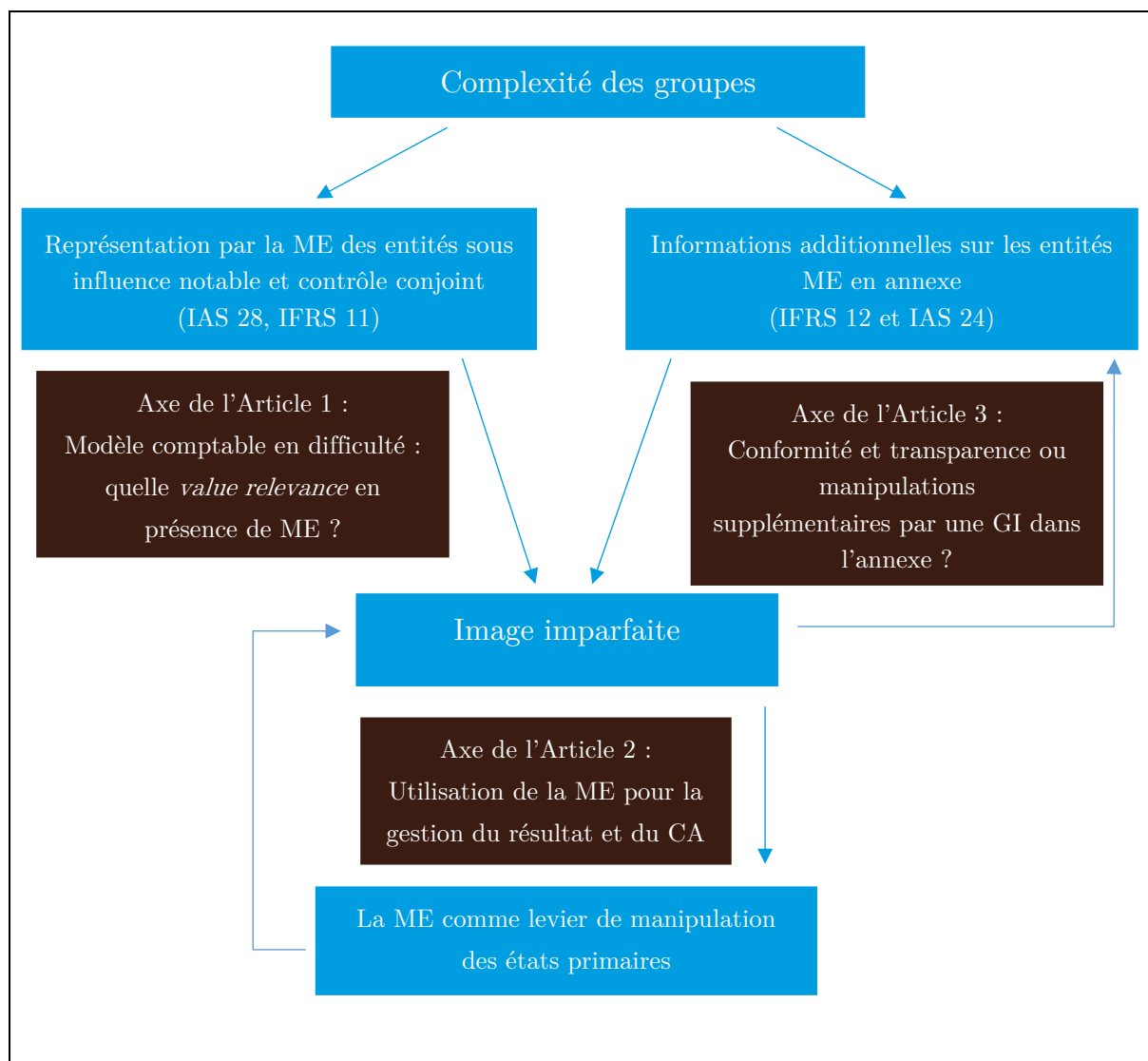
Article 3 : « Les notions de significativité et d'obscurcissement en IFRS comme leviers de GI : le cas de l'information sur les entités ME ».

Je reprends dans la sous-partie suivante mes trois axes de recherches, avec les trois articles, au travers d'un schéma, qui permet de visualiser comment ils s'articulent entre eux.

1.3. Synthèse et schéma

La ME est symptomatique des difficultés du modèle comptable à représenter les groupes. Avec le premier article, nous verrons dans quelle mesure la ME engendre des problèmes de *value relevance* de l'information comptable et si cela a évolué depuis l'IFRS 11. Avec le deuxième article, nous verrons si la ME est utilisée par les groupes pour gérer le résultat et le chiffre d'affaires, ce qui renforcerait l'imperfection de la représentation comptable des groupes. Avec le troisième article, nous étudierons si les groupes utilisent l'annexe pour donner une information additionnelle de qualité sur leurs entités ME ou si c'est un levier de GI. Dans ce cas, cela dégraderait encore la qualité de la représentation comptable, c'est-à-dire l'image comptable. La Figure 0-7 reprend ces différents éléments pour une représentation de cette articulation.

Chaque axe de recherche est illustré au travers d'un article dont l'objet est parfois plus resserré que celui de l'axe auquel il appartient.

Figure 0-7 Articulation des travaux⁵⁸

1.4. Statut des travaux

Dans cette sous-partie, je vais présenter le degré d'avancement des travaux, le caractère collectif de certains d'entre eux, et détailler ce qui a pu être mon apport.

La première étude sur la *value relevance* en présence de ME avant et après l'IFRS 11 a été publiée en 2023 dans *Accounting in Europe* (Pourtier et al., 2023). Les auteurs sont Frédéric Pourtier, Frédérique Bardinet et moi-même. Cet article a vraiment été initiatique pour moi. Au départ, nous sommes partis d'une première revue de la

⁵⁸ Pour des questions de place, les titres complets des articles n'ont pas été repris dans le schéma. L'axe de recherche auquel ils correspondent est mentionné.

littérature sur les effets de la ME déjà établie par Frédéric Pourtier pour sa communication sur l'histoire de la ME (Pourtier, 2017b). Mais il a fallu se l'approprier puis la compléter. Il a aussi fallu réaliser une revue de littérature méthodologique sur l'analyse de la *value relevance* et sur les données de panel. Au-delà de l'appropriation des écrits historiques sur la *value relevance* et la ME apportés par Frédéric Pourtier, j'ai été en quête d'articles plus récents, comme celui de Barth et al. (2021) finalement publié en 2022 (Barth et al., 2022). De même, d'un point de vue méthodologique, j'ai commencé à me remettre à niveau en économétrie en regardant mes collègues faire sur SPSS. Par la suite, j'ai creusé la question des modèles de panels, étudié ce que l'on pouvait faire sous Eviews ou Stata avant de me concentrer stratégiquement sur R. Il faut dire j'ai trouvé un vrai soutien bordelais pour R avec des formations réalisées par l'URFIST⁵⁹, des ingénieurs de recherche d'autres départements de l'université généreux de leur temps, mais aussi une communauté virtuelle d'utilisateurs toujours prêts à répondre à mes questions⁶⁰. J'ai pu ensuite automatiser nos scénarios de tests grâce à des scripts R, en fonction des périodes, du choix de telle ou telle variable dichotomique, d'une sous-population visée, etc. Cela nous a fait gagner un temps précieux tout en stockant proprement les résultats. Concernant les données utilisées, après notre visite dans les bureaux d>InfrontAnalytics à Paris pour qu'ils nous expliquent clairement comment utiliser leur base de données, j'ai pris la main pour réaliser toutes les collectes de données. La rédaction des différentes versions de l'article a été un processus collectif. Chacun a écrit les sous-parties sur lesquelles il avait le plus travaillé, mais chacun a ensuite relu, annoté, corrigé toutes les parties de l'article. Anne Gallon a réalisé la deuxième traduction de l'article, ce qui a occasionné des échanges fructueux et nécessité un travail minutieux de comparaison des textes, auquel j'ai participé. La qualité de la première traduction avait été pointé du doigt par les réviseurs. C'est d'ailleurs parce que j'ai vu dans mes lectures un article sur la *value relevance* de Filip et al. (2021) qui la remerciait pour sa traduction, que nous l'avons contactée. J'ai aussi travaillé à l'évolution de la formulation de nos questions de recherche au fur et à mesure des révisions, et à l'adaptation de la méthodologie pour y répondre. J'y reviendrai dans la sous-partie 4.1.3.

⁵⁹ Unité Régionale de Formation à l'Information Scientifique et Technique

⁶⁰ Comme <https://forums.cirad.fr/logiciel-R/> ou <https://stats.stackexchange.com/>

Pendant les premières années du projet ANC, et avant qu'on démarre la rédaction de l'article sur la *value relevance*, je m'étais plutôt centrée sur la ME comme levier potentiel de gestion des seuils. Quand j'étais à l'ENS, Olivier Vidal, l'un de nos enseignants, avait évoqué brièvement avec nous ses recherches sur la gestion du résultat autour du résultat nul. Cela avait déjà éveillé ma curiosité à l'époque. J'ai contacté Frédéric Santos, ingénieur d'études, qui faisait des formations à l'URFIST que j'avais décidé de suivre. Nous avons pu discuter avec lui des régressions pour l'analyse de la *value relevance* mais aussi de nos comparaisons d'histogrammes. C'est lui qui nous donnera la piste de l'utilisation de la méthode ROGME. Même si elle n'est pas parfaitement adaptée à l'étude des seuils, elle mériterait d'être mieux connue en gestion pour analyser les différences entre deux sous-populations au-delà des simples différences de moyennes et de médiane. Il nous conseillera aussi de discuter des panels avec Solenne Roux, ce qui sera aussi très porteur et nous fera mieux connaître pour un autre sujet le logiciel Iramuteq. J'ai pris très à cœur les problèmes méthodologiques que pose l'analyse comparative de sous-populations concernant la fréquence et l'amplitude des manipulations autour des seuils. Certes, une communication sur données françaises (Pourtier & Darmendrail, 2020) puis une autre sur données européennes (Darmendrail & Pourtier, 2021) ont été réalisées avec des méthodologies exploratoires. Mais un travail complémentaire est nécessaire pour que ce soit publiable. J'ai été occupée par ce questionnement méthodologique que j'ai voulu pousser pour être le plus scientifique possible. J'ai toutefois commencé à réaliser une cartographie des résultats en fonction des différents choix du chercheur (années, intervalles d'étude, choix méthodologiques, etc. cf. Annexe 4). Ma rencontre avec Jérôme Saracco a donné une autre ampleur au projet. Il m'a aidé à optimiser mon code R pour faire des séries de simulations en fonction des différents paramètres précédents et selon les différentes méthodologies existantes. Le but sera d'étudier la variété des résultats concernant l'effet de l'appartenance aux groupes qui ont des entités ME, selon les différents scénarios et avec les différentes méthodologies utilisées dans la littérature. Mais Jérôme Saracco a aussi pris conscience qu'il y avait une vraie question mathématique intéressante derrière nos difficultés à comparer les degrés de manipulation entre sous-groupes ou sous-périodes. Nous avons construit une véritable collaboration pour traiter mathématiquement cette question, avec d'autres collègues mathématiciens, Frédéric Pourtier et moi-même. Je leur ai fourni toute la littérature en sciences de gestion sur la manipulation des seuils et je les ai aidés à se l'approprier. Ils ont ensuite commencé

à travailler pour trouver une solution plus optimale de modélisation qui ne dépende pas de choix subjectifs du chercheur. Les premiers résultats ont fait l'objet d'une présentation à l' « International Workshop on Statistical Modelling » à Dortmund en Allemagne le 17 juillet 2023 (Chavent et al., 2023) (Cf. Annexe 5).

La troisième étude sur la communication en annexe sur les entités ME est un travail totalement personnel. Je l'ai présenté au congrès de l'AFC de mai 2023. Après de nombreuses modifications suite aux remarques reçues, je l'ai soumis à une revue début juillet dans une version raccourcie par rapport à celle insérée dans la thèse (0) .

Quelle que soit l'étude, j'ai développé un intérêt personnel fort pour les aspects méthodologiques dans lesquels je me suis beaucoup investie, raison pour laquelle ces aspects seront assez fortement détaillés dans la quatrième partie de cette section, car ils soulèvent de vrais questionnements scientifiques.

Le tableau ci-dessous reprend de manière synthétique le statut des études.

Tableau 0-2 Statut des études

Titre des articles	Statut des articles
« La <i>value relevance</i> des nombres comptables en présence de ME avant et après IFRS 11 : étude du cas français » Auteurs : Pourtier, F., Bardinet-Evraert, F., et Darmendrail, V.	Article accepté dans <i>Accounting in Europe</i> en 2023
« La ME dans les comptes consolidés permet-elle la manipulation du CA et du résultat consolidés ? : le cas des groupes cotés en Europe » Auteurs : Darmendrail, V. et Pourtier, F.	- Communication sur données françaises acceptée au congrès 2020 de l'AFC (non présentée car le congrès a été annulé à cause du COVID) - Communication sur données européennes réalisée au congrès 2021 de l'AFC Travaux complémentaires initiés avec l'équipe interdisciplinaire : - Communication à l' « International Workshop on Statistical Modelling » en 2023
« Les notions de significativité et d'obscureissement en IFRS comme leviers de GI : le cas de l'information sur les entités ME » Auteur : Darmendrail, V.	- Communication au congrès 2023 de l'AFC - Soumission dans une revue en juillet 2023 d'une version raccourcie par rapport à celle présente dans la thèse

2. Terrains d'étude autour de la ME

Dans cette partie, je vais pouvoir présenter les données sur lesquelles j'ai pu travailler pour traiter de notre sujet. Nous nous sommes surtout concentrés sur les groupes cotés en France, même si nous avons aussi fait divers essais sur la cote européenne ou sur les groupes non cotés présents en France. Concernant les groupes en France non cotés, la qualité des bases de données concernant la ME nous a obligé à renoncer. Dans la base Diane, le poste de quote-part de résultat ME est regroupé dans un poste « Autres ». Or il est difficile et coûteux de collecter à la main les données de groupes non cotés. Concernant les sociétés cotées, d'autres difficultés sont apparues. Entre deux dates de collecte différentes sur les mêmes données, des gros écarts sont apparus sur certaines données, avec donc de gros écarts sur les résultats. Après un peu de travail d'investigation, nous avons compris que certaines variables avaient été remises en francs (versus euros) par InfrontAnalytics. Je les ai contactés pour que ce soit corrigé, ce qui a été fait. Mais si la première étude n'avait pas été réalisée, nous n'aurions pas pu faire de comparaison et nous n'aurions pas pu détecter ce problème. Les problèmes de qualité des bases de données ne sont pas nouveaux. Des tests de qualité et de complétude ont déjà été réalisés par le passé (De George et al., 2016a). Concernant les données en lien avec la ME, la complétude de la base InfrontAnalytics est loin d'être parfaite⁶¹. La valeur des titres ME est souvent fournie mais le poste de la quote-part du résultat net l'est beaucoup moins. De plus, elle peut être placée dans le résultat opérationnel et/ou juste avant le résultat net⁶². Cette précision n'est absolument pas fiable dans la base et les intitulés des postes dans la base ne sont pas clairs.

Voici 4 intitulés que l'on trouve pour ce type de postes dans la base InfrontAnalytics :

N° de poste	Intitulé du poste dans la base InfrontAnalytics
3008	Associated Companies & Income Under Transfer (WVB)
469	Associated Companies Profit (WVB)
350	Earnings from Associated Companies / Joint Ventures (WVB)
369	Profit associated companies (WVB)

⁶¹ Ces problèmes concernant les bases de données sont sans doute les mêmes chez d'autres, puisqu'InfrontAnalytics synthétise des données provenant de plusieurs bases communes à d'autres fournisseurs de données comme FacSet ou WVB.

⁶² Cela correspond au classement *integral* (dans le résultat opérationnel) versus non *integral* (hors résultat opérationnel), recommandée par l'ANC et proposé par l'IASB, que nous étudions dans l'article sur la *value relevance* (Chapitre 1).

Ces quatre postes viennent donc tous du fournisseur WVB. Dans les faits le poste 30008 correspond à des montants de quote-part totaux et fait la somme des deux postes suivants : 469 et 350. Le poste 469 correspondrait à la part opérationnelle et 350 à la part non opérationnelle. Mais le poste 3008 est inclus dans le calcul de l'EBIT et EBITDA dans InfrontAnalytics, ce qui est un non-sens s'il y a cette décomposition. Le poste 369 correspond lui à une part non opérationnelle de la quote-part (*non integral*). Voyons le cas de Saint Gobain qui a une part de sa quote-part en *integral* et l'autre en *non integral* dans son DEU de 2020.

Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	Notes	Exercice 2020	Exercice 2019
Chiffre d'affaires et produits accessoires	(4.1)	38 128	42 573
Coût des produits vendus	(4.1)	(28 635)	(31 717)
Frais généraux et de recherche	(4.1)	(6 651)	(7 490)
Quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence opérationnelles	(7.1)	13	24
RÉSULTAT D'EXPLOITATION		2 855	3 390
Autres produits opérationnels	(4.1)	88	196
Autres charges opérationnelles	(4.1)	(1 511)	(1 033)
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL		1 432	2 553
Coût de l'endettement financier brut		(274)	(300)
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie		6	27
Coût de l'endettement financier net hors dettes de loyers		(268)	(273)
Intérêts sur dettes de loyers		(58)	(71)
Autres produits et charges financiers		(93)	(124)
RÉSULTAT FINANCIER	(9.2)	(419)	(468)
Quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence non opérationnelles	(7.1)	2	0
Impôts sur les résultats	(11.1) (11.2) (11.3)	(526)	(631)
RÉSULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDÉ		489	1 454
RÉSULTAT NET (PART DU GROUPE)		456	1 406
Part revenant aux intérêts ne donnant pas le contrôle		33	48

Figure 0-8 Compte de résultat consolidé de Saint Gobain 2020

Regardons maintenant les informations le concernant dans InfrontAnalytics. Voici le détail de l'EBIDA :

EBITDA(2020) for Compagnie de Saint-Gobain SA

		Value in thousands	Currency	Excel Field Id
Operating Income	+	<u>38 128 000</u>	EUR	
R&D expense	+	<u>-429 000</u>	EUR	
Provisions (Net)	+	<u>0</u>	EUR	
Associated Companies & Income Under Transfer	+	<u>15 000</u>	EUR	
<u>Selling, Gen. & Admin. Costs</u>	<u>+</u>	<u>-32 849 000</u>	EUR	
EBITDA		4 865 000	EUR	3018 (w)

Figure 0-9 Détails de l'EBITDA pour Saint Gobain chez Infront

Voici le détail de l'un des postes contenu dans l'EBITDA, le poste 3008, qui fait donc le total des postes 469 et 350.

Associated Companies & Income Under Transfer(2020) for Compagnie de Saint-Gobain SA

		Value in thousands	Curren
Earnings from Associated Companies / Joint Ventures	+	13 000	EUR
Associated Companies Profit	+	<u>2 000</u>	EUR
Associated Companies & Income Under Transfer		15 000	EUR

Figure 0-10 Détails de la quote-part présente dans l'EBITDA pour Saint Gobain chez Infront

Les 2000 K€ enregistrés aussi dans l'EBITDA aurait dû être enregistrés hors EBITDA.

En plus de ce problème, ces postes ne sont pas toujours remplis dans la base quand ils le devraient.

Au vu de ces problèmes concernant la qualité de la base et son taux de remplissage, nous avons collecté à la main les données des quote-parts de résultat net. Au départ je ne l'avais fait que sur une année. Puis nous avons étendu à quelques années. Enfin, nous avons dû étendre à tout le panel, que nous avons élargi pour avoir un nombre suffisant d'années d'étude avant et après l'application de l'IFRS 11. De plus, suite à la première révision majeure dans AIE, nous avons dû collecter l'information relative au fait que les groupes avaient des entités associées et/ou des coentreprises et qu'ils utilisaient l'IP ou la ME l'année en question. Tout ceci a nécessité un temps de travail

très important que nous nous sommes partagés à trois (environ 300 groupes sur 14 ans, ce qui a nous demandé approximativement deux mois).

Nous avons fait quelques simulations sur des données européennes, mais au vu de ces problèmes, nous nous sommes concentrés sur le cas particulier français. Toutefois nous avons sans doute été maladroits lors de notre première soumission dans la revue *Comptabilité Contrôle Audit*, où nous n'avions sans doute pas assez valorisé cet effort de collecte. La variable quote-part de résultat ME, qui avait nécessité ce travail de recueil, n'était finalement pas présente dans notre modèle final pour ne pas être redondante avec la variable titres ME. Nous pouvions alors élargir l'étude à l'Europe. Cette maladresse et d'autres ont entraîné notre rejet. Nous avons fait le choix de rester tout de même sur données françaises pour soumettre à AIE, mais en justifiant davantage ce cas d'étude par le contexte particulier de la France très utilisateur de l'IP auparavant, et en faisant ces efforts de collecte supplémentaire qui justifiaient un échantillon plus restreint. Nous avons aussi constaté qu'AIE acceptait des études sur un seul pays si c'était justifié.

Concernant l'étude sur la gestion du résultat, nous avons là aussi essayé sur données françaises et données européennes. La collecte de la première étude a pu servir aussi sur cette partie. Si la quote-part de résultat ME n'est pas utilisée, nous pouvons élargir l'étude et comparer ainsi des zones géographiques avec des systèmes juridiques différents. La typologie de La Porta (1998) développée et élargie par Djankov et al. (2007) pourrait être utilisée pour spécifier des zones géographiques de regroupement. Nous avons fait quelques essais en ce sens.

Pour la troisième étude, pour être en mesure de réaliser une étude des potentiels comportements de GI, j'ai dû restreindre l'étude à un petit échantillon. Il fallait en effet passer en revue l'ensemble des points des normes IFRS 12 et IAS 24 qui concernent les entités ME, pour avoir une vue d'ensemble des comportements. Nous y reviendrons plus en détail dans la partie 4, mais au départ nous pensions davantage faire une étude économétrique sur les facteurs de communication d'information. C'est plus ou moins ce qui avait été déjà fait par Sarquis et al. (2021). Nous voulions alors avoir un échantillon assez large pour pouvoir réaliser une étude économétrique. Mais

les problèmes de qualité de l'information identifiés dès les premiers groupes codés, m'ont obligé à changer de stratégie. J'ai alors recentré l'étude sur ces problèmes de qualité et sur les comportements possibles de GI et décidé de limiter l'échantillon aux groupes non financiers du CAC 40. Chacun d'eux a alors été étudié comme une mini étude de cas. J'ai passé en moyenne deux heures par groupe pour relever les différents items de cette collecte d'information.

3. Indépendance du chercheur et participation à un projet de recherche de l'ANC

Les deux premières études de ce travail doctoral sont dans la continuité du projet de recherche mené pour l'ANC et financé par elle. Le financement des recherches par des organismes tiers pourrait mettre à mal l'indépendance du chercheur et son impartialité. Dans cette section, il me semble nécessaire d'y revenir. Il faut tout d'abord préciser que le financement par des organismes publics ou parapublics n'est pas le garant non plus de l'impartialité, par rapport à un financement d'organismes privés.

Néanmoins dans notre cas, cette aide de l'ANC a été un soutien à nos recherches qui a pu permettre certaines collectes de données, certains déplacements, la traduction etc. mais il n'a pas financé notre revenu mensuel. Par ailleurs, notre étude portait essentiellement sur les effets de l'IFRS 11 dans le cas français. Les IFRS sont édictées par l'IASB et non par l'ANC. Néanmoins le ministère de l'économie français via l'ANC finance le normalisateur international à hauteur de 895 335 £ et l'UE à hauteur de 4 284 140 £. Le total des contributions s'élevant en 2020 à 18 093 000 £ (selon le rapport annuel 2020 de l'IFRS foundation). L'ANC donne son avis sur les normes IFRS et répond donc lors des Exposure Draft et autres consultations, mais ce ne sont pas ses propres normes. Il en serait sans doute autrement, si nous devions faire des recherches sur une réforme du PCG. En tout état de cause, nous avons gardé notre liberté de chercheur tout au long de nos recherches. Nous avons pu confronter nos points de vue avec des praticiens, des normalisateurs ou d'autres chercheurs grâce à l'ANC, par différentes rencontres, entre autres lors des États généraux de la recherche de 2022. Nous avons des avis parfois différents des autres participants, et ces rencontres ont été très riches pour confronter les points de vue et mieux comprendre comment les choses se vivent côté préparateur, côté auditeur, ou côté normalisateur. Cela n'a fait

qu'améliorer nos recherches. Cela nous a montré les enjeux autour de nos résultats et leur portée. Cela nous a encouragés à être très rigoureux sur ce que nous avançons. J'avais déjà ce souci de la rigueur scientifique mais face à un normalisateur ou un directeur de groupe du CAC 40, il faut être sûr de ce que l'on dit. Cela n'empêche pas d'être humble ou mesuré sur certains résultats exploratoires.

Je reviens sur les choix des types d'études et sur les questions méthodologiques auxquels j'ai été confronté dans la section suivante.

4. Choix des types d'études et choix des méthodologies employées

Dans la lignée des conseils de Dumez (2008a, 2010, 2011) interrogé dans le livre sur l'expérience de la thèse en management (Gaillard et al., 2023), je présenterai ici les réflexions épistémologiques que j'ai pu avoir face aux difficultés de formulation des problèmes scientifiques ou des tensions entre un problème scientifique et le choix d'une ou plusieurs méthodologies appropriées. Comme lui, je pense qu'il est plus intéressant de réfléchir sur ces questions que de se poser la question d'une posture épistémologique alors que ce n'est pas une thèse de philosophie. Reconnaître que la représentation comptable est un construit ne fait pas de moi un constructiviste. Nier qu'il y a une réalité économique derrière ce construit serait absurde. Positivisme, constructivisme ou interprétativisme ne sont pas des paradigmes de recherches, alors que nous avons parfois l'impression que le premier serait pour des études quantitatives et les autres pour des études qualitatives, ce qui empêcherait de faire les deux. Comme Dumez (2010), je pense que l'on peut essayer de tirer le meilleur parti de ces trois traditions philosophiques.

Avant de reprendre étude par étude mes questionnements épistémologiques, je voudrais revenir globalement sur trois risques épistémologiques que Dumez liste pour les recherches qualitatives (Dumez, 2012). Je pense qu'ils peuvent être étendus à tout problème scientifique, une méthode qualitative ou quantitative n'étant qu'un choix pour y répondre. Les trois risques sont : le risque des acteurs abstraits ou « êtres de raison », le risque de circularité et le risque de méconnaissance du phénomène d'équifinalité.

- *Le risque des acteurs abstraits ou « êtres de raisons »*

Selon Dumez (2012), une analyse qualitative devrait analyser les intentions, les discours, etc. des acteurs, alors que souvent elles font agir des notions, des idées, des

variables, des structures plutôt que des acteurs pensants et agissants. Ces êtres abstraits que l'on fait exister n'existent pas en tant que tels, ce sont des boîtes noires.

N'ayant pas réalisé d'études purement qualitatives sur mon sujet, je fais d'autant plus face à ce risque. Je parle des groupes, de l'IASB, des auditeurs comme de boîtes noires, sans entrer dans les processus d'élaboration des comptes au sein des groupes, des normes pour le normalisateur, ou du contrôle des comptes pour les auditeurs. Ce n'était pas l'objet de mes articles. J'ai néanmoins partiellement tenté de lever le voile sur ces boîtes noires, par mes lectures académiques et par diverses rencontres. Deux éléments de réponse peuvent donc tout de même être donnés face à ce risque. Les rencontres suscitées par le partenariat avec l'ANC m'ont permis d'avoir des discussions très intéressantes sur ces sujets avec différents acteurs pour mieux comprendre les processus de normalisation ou de production de l'information comptable. Les rencontres formelles et informelles avec François Dugit-Pinat – directeur comptable de Renault jusqu'en 2022 –, avec Bertrand Perrin – membre actuel de l'IASB –, et d'autres, ont été très riches. De même, les discussions que nous avons eues avec Philippe Danjou, ex membre de l'IASB, ainsi que Michel Legain, ancien Directeur département production comptable et fiscal de la Caisse d'Épargne Aquitaine Poitou-Charentes, m'ont beaucoup apporté. Je parle aussi assez facilement de mon sujet de thèse à mon entourage. Je recueille ainsi certains témoignages sur des pratiques réelles en entreprises, qu'il me serait difficile d'obtenir micro à la main. Faire des études qualitatives sur les manipulations comptables n'est pas impossible mais difficile. L'étude de Graham et al. (2005) sur les pratiques de manipulations comptables avec des entretiens est très intéressante par les résultats obtenus mais aussi par la rareté de ce type d'étude. À notre connaissance, elle est unique en son genre. La recherche sur les comportements des auditeurs distincts face à des inexactitudes dans les états primaires ou en annexe de Libby et al (2006) était, sauf erreur de notre part, unique en son genre. Or, elle a fait l'objet d'une rétractation. D'autres études de ce type et dans différents contextes géographiques et juridiques mériteraient donc d'autant plus d'être menés.

Néanmoins, je ne suis pas sûre d'avoir moi-même les qualités et l'envie pour mener à bien ce type d'études à partir d'entretiens. Peut-être que je le ferai avec d'autres. À titre personnel, je préfère travailler à partir de données publiées.

- *Le risque de circularité*

Le deuxième risque listé par Dumez est le risque de circularité, c'est-à-dire voir dans le matériau, nos données, ce que l'on voulait y voir, ce que la théorie nous incitait à y voir, puisque l'on n'a cherché que cela. Une manière de s'en prémunir est de ne pas faire de codage théorique, de coder indépendamment de la théorie, de chercher la donnée surprenante. S'arrêter au moins sur ces données parfois aberrantes au premier abord plutôt que de les éliminer directement. À défaut de pouvoir coder indépendamment de la théorie, Dumez encourage au moins à ne pas avoir une relation dyadique entre une théorie et des faits mais au moins triadique entre plusieurs théories et un ensemble de faits. L'avantage de la TPC comme cadre d'analyse est qu'elle peut souvent expliquer deux comportements opposés qui lui seraient conformes. La manière de restituer nos recherches de manière brève oblige parfois à raconter notre recherche en gommant les alternatives envisagées. Dans mon article sur l'analyse de l'information en annexe sur les entités ME, j'ai été confrontée à cette question. Quand j'ai commencé ma collecte, j'ai essayé d'être la plus exhaustive possible sur ce que demandait la norme. Je pensais selon la TPC que certains groupes communiqueraient vraisemblablement un peu plus que d'autres, certains allant peut-être au-delà des informations demandées par la norme. Je voulais voir sur quels points de la norme ils se distinguaient entre eux, dans leur manière de communiquer. Je pensais pouvoir relier ces différences à certains facteurs classiques comme la matérialité de ces entités, la taille des groupes, la variation de leur taux d'endettement ou de leur capital, le degré d'internationalisation ou leur multicotation etc. Je pensais que celles qui pratiquaient l'IP auparavant serait davantage exemplaires que les autres. Je ne pensais pas avoir autant de difficultés à collecter les informations de base sur les entités ME dans les rapports des groupes du CAC 40. Tout en essayant de coder la présence des informations et leur précision, je notais en commentaire de mes cellules du tableur tout ce qui me surprenait, toutes mes difficultés causées par les flous laissés par les préparateurs. Si je devais raconter le processus de construction de cet article, je devrais dire que ma lecture avec la GI est un résultat. Mais pour la restitution de l'étude, j'ai remonté la question de la GI ou non dans la question de recherche.

Un des risques de notre discipline, qui met tant l'accent sur le cadre d'analyse pour présenter des résultats, c'est que des résultats non conformes aux cadres d'analyse standard ont du mal à être publiés alors que ce sont de véritables résultats. Cela entraîne un biais dans les recherches pour que les résultats soient conformes à la théorie

(c'est donc lié au premier point). Mais cela engendre aussi le fait que des recherches aux résultats parfois intéressants restent dans les mains de chercheurs sans être publiées, parce qu'ils ne trouvent pas de cadre d'analyse pour bien les justifier. Je m'interroge sur ce problème sans vraiment avoir de réponse. Il est vrai que le cadre d'analyse donne une analyse ou un recul et permet une interprétation par rapport à des résultats bruts. Mais parfois, je me dis que nous croyons trop peu à la scientificité de nos résultats et à leur intérêt pour la communauté scientifique ou pour la société civile, quand nous gardons non publiés des résultats en raison de la faiblesse du cadre d'analyse. Les analyses guidées par les données (*data driven*) ou celles guidées par les hypothèses devraient se compléter. Des résultats non conformes à un cadre d'analyse de départ devraient pouvoir être publiés aussi facilement qu'avec un résultat opposé. Celui-ci appelle sans doute à d'autres recherches pour comprendre ce résultat. Sinon, nous courons le risque que des biais dans les recherches persistent. Le travail de Basu et Park (2014) n'est pas le seul sur ce sujet. Mais il a retenu mon attention car il utilise une méthode de détection de la gestion des seuils adaptée à certaines p-values « critiques » (comme 1%, 5%, 10%) (donc proche de celles utilisées pour ma deuxième étude). Cette gestion des seuils est alors réalisée non plus par les groupes mais par les chercheurs. Je suis parfois surprise de la place laissée dans nos articles à la partie méthodologie par rapport à ce qui est demandé sur le cadre d'analyse. Or la partie méthodologie est ce qui va permettre ou non de comprendre vraiment ce qui a été fait, de pouvoir répliquer l'analyse, et de vérifier sa scientificité. La reproductibilité de nos recherches devrait néanmoins évoluer dans les prochaines années. La table ronde des éditeurs lors de la journée doctorale du congrès de l'AFC en 2023 allait dans ce sens. Cela rééquilibrera sans doute progressivement la prise en compte de ces deux éléments (cadre d'analyse et méthodologie).

- *Le risque de méconnaissance du phénomène d'équifinalité*

Le troisième risque listé par Dumez est la méconnaissance du phénomène d'équifinalité. Il est défini par Von Bertalanffy (1973, p. 38) cité par Dumez (2012) : « Le même état final peut être atteint, par des états différents, par des itinéraires différents ». Le risque d'une étude est qu'elle ne cherche qu'une explication, qu'elle ne fasse jouer qu'un cadre théorique en écartant les faits et observations qui pourraient contredire ce cadre. C'est donc très lié au deuxième risque. Pour faire face à ce risque, il propose trois manières liées entre elles de l'éviter : le recours aux hypothèses rivales possibles (Yin, 2008), le *process-tracing* dans des études de cas (George & Bennett, 2005) et l'usage du

raisonnement contrefactuel (Durand & Vaara, 2009). Dans notre cas, nous pouvons avoir des hypothèses parfois rivales mais il peut être difficile d'avoir des raisonnements contrefactuels. Néanmoins, dans certains cas, une étude associée à celle(s) d'autres auteurs, réalisées ailleurs dans un autre contexte, peut permettre de faire avancer un raisonnement contrefactuel. C'est le cas de notre étude sur la VR en présence de ME avant et après l'IFRS 11. Elle mélange les effets de la ME et les effets de l'uniformisation. Elle complète l'analyse de Richardson (2012) qui était dans le cas exactement inverse. Cela fait donc avancer le raisonnement contrefactuel, même si les méthodologies ne sont pas identiques. Cela oblige aussi à rester humble sur certains résultats. Différents facteurs ont pu être concomitants avec ceux observés, même si nous essayons dans la mesure du possible d'isoler les phénomènes.

Ces trois risques généraux ayant été parcourus, je vais revenir pour chacune des études sur les questionnements épistémologiques que nous avons pu avoir ou que j'ai pu avoir.

4.1. Étude de la qualité de l'information comptable dans les états financiers primaires en présence de ME

Concernant notre première étude, je vais développer trois types d'interrogations que nous avons pu avoir avant de parvenir à notre produit fini. La première interrogation concerne le choix du type d'étude approprié pour analyser des problèmes de qualité de l'information comptable dans les états financiers primaires. Le deuxième lot d'interrogations concerne les difficultés rencontrées pour poser des hypothèses. Enfin, le dernier lot d'interrogations a concerné les choix de modélisation et de traitement statistique.

4.1.1. Choix d'une étude de type de *value relevance* (VR)

Une méthode classique d'analyse de la qualité de l'information comptable est de regarder dans quelle mesure elle semble liée aux informations prises en compte par les investisseurs, et donc dans quelle mesure le prix des actions est expliqué par les variables comptables. Cela correspond à des études dites de « *value relevance* ». Cette pertinence de l'information est l'une des qualités de l'information comptable, à destination des investisseurs, considérés comme des parties prenantes privilégiées par les IFRS. Ce sont des choix discutables mais c'est le parti pris des IFRS et de l'IASB (2018a). Le risque de ce type d'étude est de devenir tautologique quand il s'agit de

discriminer une comptabilisation en juste-valeur et une autre. Celle en juste-valeur déjà fondée sur un prix de marché expliquera donc davantage un prix de marché. Par ailleurs, cette méthode a comme hypothèse de départ que le prix intègre déjà toute l'information et qu'on ne peut tromper l'investisseur par des données comptables. Il n'y a pas d'asymétrie d'information. L'efficacité des marchés financiers est souvent supposée, implicitement ou explicitement, dès que la recherche a pour but de voir si « *le montant comptable étudié reflète la véritable valeur sous-jacente* » (Barth et al., 2001a, p. 18). Si l'information comptable est peu précise, peu fiable, inutile alors elle sera peu corrélée au prix. Mais il n'est pas question dans ce type de modèle, de supposer que la manière de présenter l'information comptable va influencer le prix. Cela oblige à des formulations parfois lourdes des résultats : « le prix est expliqué par les variables comptables » et non « les variables comptables influencent le prix », même si ce sont des variables explicatives dans le modèle. Les études qui analysent l'évolution de la comparabilité de l'information reposent aussi sur cette même logique de départ. Si la pertinence de ce type d'étude a été attaquée (Holthausen & Watts, 2001), Barth (2001a) a su répondre aux critiques la concernant. Même si cette méthode a ses limites comme celles que j'ai listées, elle garde donc malgré tout une certaine pertinence.

Un autre type de recherche, complémentaire de la première, étudie le degré d'asymétrie informationnelle, soit avec la dispersion des prévisions des analystes, soit par la variance des écarts de prix entre acheteurs et vendeurs ou fourchette de prix (*bid-ask spread*) (Dumontier & Maghraoui, 2006)⁶³. Quand les écarts sont élevés, c'est qu'il y a davantage d'asymétrie d'information, certains étant mieux informés que d'autres. Une étude de ce type pourrait tester si les fourchettes de prix sont plus élevées pour les groupes qui ont de la ME. Elle pourrait prendre en compte la matérialité de la ME dans ces groupes ainsi que la qualité de l'information supplémentaire en annexe. Ce serait une approche plus financière de la question. Mais le fait que les données comptables soient annuelles alors que ce type d'étude se réalise sur des données boursières journalières semble rendre la démarche peu adaptée. D'autres phénomènes comportementaux d'imitation et autres entrent en ligne de compte (Brandouy et al., 2003), et l'effet de la ME risque d'être très dilué.

⁶³ Mesure inspirée de la théorie de la microstructure des marchés financiers. Pour des revues de littérature sur cette théorie, nous renvoyons à Madhavan (2000), Biais et al. (2005) et Majois (2007).

Nous avons fait le choix du premier type d'étude (*value relevance*) dans une optique davantage comptable. Néanmoins, dans les premières versions du papier, nous entretenions une ambiguïté sur la question de l'asymétrie d'information qu'engendrerait une comptabilité par la ME plutôt que par l'IP. Cela nous a été reproché par l'un des réviseurs anonymes de CCA, qui nous encourageait à réaliser une étude de type *bid-ask spread* si nous voulions étudier cette asymétrie. Pour rester cohérents avec notre approche, nous avons formulé les choses autrement. Le prix est alors plus ou moins bien expliqué par des informations comptables en IP ou en ME.

4.1.2. Démarche hypothético-déductive et difficultés pour poser les hypothèses retenues

Notre démarche a été hypothético-déductive et nous avons eu quelques difficultés à formuler et justifier nos hypothèses. Il est vrai, et il faut le reconnaître, nous partions avec un *a priori* négatif sur la ME. Certes il se justifiait par la littérature antérieure sur les risques associés à une comptabilisation par la ME. Mais cela nous a parfois entraîné plus loin que cela ne devait pour diverses raisons. Je vais présenter ici le cheminement que nous avons eu pour poser nos hypothèses. Il a fallu tenir compte de plusieurs problèmes que je détaille ensuite :

- la VR peut s'appréhender de deux façons ;
- la VR correspond dans les faits à l'étude de manière jointe de deux choses : la pertinence et la fidélité (Barth et al., 2023) ;
- la richesse de la notion de VR qu'il a fallu mieux définir pour appréhender la « non VR » et la « VR mais négative » ;
- la difficulté à isoler les phénomènes, et le caractère imbriqué des hypothèses.

Tout d'abord, l'analyse de la VR peut se faire de deux grandes façons (Barth et al., 2023 ; Beisland, 2009 ; Mechelli & Cimini, 2014) :

- par la proportion de la variance des prix expliquée par les variables (évolution du R^2) ;
- par le poids et la significativité des variables.

Par ailleurs une étude de VR peut se faire de manière relative ou incrémentale. Dans le premier cas, nous étudions l'apport d'une variable supplémentaire. Dans le second cas, nous comparons deux variables compétitives entre elles pour voir laquelle est davantage *value relevant*. Il faut aussi prendre en compte que la VR est nécessairement

influencée par le nombre de variables présentes, puisque cela affectera au moins le coefficient de détermination (R^2)⁶⁴. Barth et al. (2023) le rappellent quand ils étudient l'évolution générale de la VR des nombres comptables dans le temps. Les résultats des études sont dépendants du nombre de variables présentes dans les modèles. S'ils se limitent au résultat et aux capitaux propres, ils obtiennent une baisse de VR ; mais s'ils incluent davantage de variables⁶⁵, ils remarquent que certaines d'entre-elles ont pris de l'importance et expliquent de plus en plus le prix, répartissant la VR sur davantage de variables qu'auparavant.

Barth et al. (2023) ont judicieusement clarifié que les tests de VR sont des tests joints. Ils testent à la fois la pertinence et la fidélité (*relevance* et *faithfulness*). Dans leur article, ils donnent l'exemple de la R&D. Le fait que cette charge soit positivement reliée au prix montre que cette valeur comptable est pertinente (*relevant*) mais son signe montre un problème de fidélité de la représentation. Sa nature de charge pose problème. Ce signe positif montre qu'au moins une partie de cette charge est considérée par le marché comme un actif. Dans notre cas, pour les titres ME, cela a été très utile pour bien interpréter des coefficients significatifs mais d'un signe inattendu pour un actif. Mais les premières versions accessibles de leur article dataient *a priori* de 2021. Nous ne l'avions donc pas au début de notre étude. Cela nous a aidé à clarifier notre définition de la VR. L'un des réviseurs nous a demandé de clarifier notre position quant à la notion de « non VR », par rapport à la VR négative sur des éléments inhabituellement négatifs. La dette a une VR négative mais c'est classique. Qu'un actif soit négativement relié au prix est plus surprenant. Cet article de Barth et al. (2023) nous a donc aidé à appuyer notre clarification sur ce point.

Nous avons eu quelques difficultés à bien formuler nos hypothèses. Au vu de la littérature, la ME est entachée d'opportunisme en période optionnelle, nous voulions donc tester une perception négative par le marché de la présence de ME. Néanmoins cela pouvait être nuancé dans le cas français très utilisateur de l'IP pour les coentreprises. Ce risque d'opportunisme était peut-être plus faible qu'ailleurs. Nous pensions que le déploiement d'IFRS 11 détériorait la situation. L'IASB avait une position inverse. Certaines rares recherches pouvaient aller dans son sens. Il n'était donc pas si simple de justifier un positionnement pour fixer notre hypothèse. Par

⁶⁴ Même sans le préciser de manière systématique, nous faisons référence au R^2 ajusté.

⁶⁵ 16 autres variables provenant des états primaires et 10 indicatrices pour le secteur.

ailleurs, il était difficile de faire une hypothèse sur la période post IFRS 11, sans avoir les résultats de la période ante IFRS 11. Ceci d'autant plus que le changement pouvait affecter le R^2 ou les coefficients des items liés à la ME mais aussi les autres (comme la dette), par une évolution du coefficient, une évolution de leur significativité ou un changement signe inattendu tout en étant significatif. Par ailleurs si la ME, en tant que telle, pouvait avoir un effet négatif, la généralisation de la ME, par l'uniformisation du traitement des coentreprises, pouvait entraîner un effet positif. De plus, notre étude ne s'intéressait pas qu'aux coentreprises, mais aussi aux entités associées, sans décomposer le TME des groupes entre les eux. Une solution aurait pu être de formuler les hypothèses sans préciser le sens attendu de l'évolution attendu ou la manière d'agir sur la VR. Filip et al (2021) font par exemple ce genre de choses en formulant des questions qui peuvent aussi être lues comme des hypothèses nulles⁶⁶. Mais nous avons commencé sous forme d'hypothèses et au vu des commentaires des réviseurs, nous sommes restés dans cette ligne mais en essayant de répondre aux critiques reçues. Je trouve qu'il est intéressant de noter l'évolution de la formulation chez Sarquis et al. entre la version document de travail (*working paper*) et la version publiée (Sarquis et al., 2020, 2022) :

Version document de travail : « *Schipper (2003) mentions that whether dissimilar arrangements are forced to be recognized using the same accounting treatment, which is a possible outcome when former options are eliminated, this may result only in surface comparability (uniformity). Under this perspective, the elimination of accounting choice may not necessarily improve comparability. **Given the complexity and diversity of joint venture arrangements, the argument proposed in this research is that the adoption of IFRS 11 and the elimination of the option of using the proportionate consolidation may not have improved comparability of accounting information in all countries. Contrary to IASB expectation, it may have resulted only in uniformity*** ».

⁶⁶ « In light of the IASB's post-implementation review and of the inconsistency in prior studies on the value relevance of FV levels (Filip et al., 2020), we put forward the following research questions, which can be viewed as hypotheses in null form.

Research Question 1: Does value relevance differ across FV hierarchy levels?

Research Question 2: Does the value relevance of FV hierarchy levels evolve over time?

Research Question 3: Does the value relevance of FV hierarchy levels and its evolution (or lack thereof) differ between the IFRS and U.S. GAAP? ».

Version publiée : « *Therefore, it is **unknown whether** the elimination of proportionate consolidation has increased (or not) the comparability of accounting information. **Our aim is to shed light on this issue** by analysing the effect of the adoption of IFRS 11 and the elimination of proportionate consolidation as an alternative to account for interests in joint ventures on the comparability of accounting information* ».

Eux aussi ont donc dû être plus nuancés dans la formulation de leur question de recherche.

Finalement, pour notre hypothèse principale, nous avons fait le choix de regrouper en une seule deux de nos anciennes hypothèses, mais en précisant juste après les étapes nécessaires pour vérifier cette hypothèse⁶⁷.

Si la clarification de nos hypothèses n'a pas été une chose aisée, les choix de modélisation n'ont pas été plus simples non plus. C'est ce que nous allons étudier dans la sous-partie suivante.

4.1.3. Choix de modélisation

Différents choix de modélisation ont été difficiles à réaliser et à justifier par rapport à la littérature existante. Ils n'ont pas tous le même niveau d'importance. Ils sont présentés dans les sous-parties suivantes.

◆ *Réflexion critique sur le type de régression et le traitement des effets fixes avec la difficulté de l'analyse d'une variable qui évolue peu dans le temps*⁶⁸

Avec des données de panel, différents types de régressions peuvent être réalisés. Rappelons que nous parlons de données de panel lorsque nous disposons pour le même

⁶⁷ Elle est donc formulée ainsi dans l'article : « H1: 'The uniformization resulting from IFRS 11 has a positive and significant effect on the value relevance of accounting numbers, including EM-related numbers, in the French market'.

Testing H1 over the period 2007-2020 requires examination of three dimensions: the initial VRAN resulting from use of the EM in its optional period for JVs, the incremental effects of IFRS 11 on the VRAN following the switch from optional to mandatory application of the EM, and the specific effect for groups that were obliged to switch methods for their JVs ».

⁶⁸ Pour rédiger cette partie, le livre de Greene (2011) m'a servi de référence, ainsi que le livre de Croissant et Milo (2019) spécifiquement dédié à l'étude des panels dans R (sachant que ce sont les auteurs du package pour R « plm », dédié à l'étude des panels (Croissant & Millo, 2008)). Mais j'ai pu compléter mes connaissances avec certains supports très pédagogiques d'enseignants, mis en ligne :

individu de plusieurs observations à plusieurs dates. Et, souvent, il y a plusieurs individus. Tout d'abord des régressions année par année peuvent être réalisées. Mais ce type de régression perd la richesse que peuvent donner des données de panel : la prise en compte des variations inter et intra-individus dans le temps. L'effet temps ou l'effet individus peut jouer de différentes manières et peuvent être modélisés de différentes façons. De manière générale, un modèle de panel explique une variable selon les individus et les années par différentes autres variables en prenant en compte ici aussi les individus et le temps. Mathématiquement, cela s'écrit de la façon suivante :

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{1it} + \dots + \beta_k x_{kit} + u_{it}$$

Avec k le nombre de variables explicatives de x_1 à x_k , les β_1 à β_k les coefficients des différentes variables et β_0 la constante, i les indices des individus, t les indices des années, et u_{it} le résidu de l'individu i l'année t .

Deux problèmes sont posés par les données de panels :

- Le risque d'autocorrélation des résidus : si une entreprise est sous-évaluée par rapport à une autre, il se peut que cela le soit aussi les années suivantes. La covariance de l'erreur pour un individu avec celle du même individu une autre année est alors différente de 0 : $Cov(u_{it}, u_{it+1}) \neq 0$.
- Le risque qu'une part de l'erreur soit déterminée par des variables inobservées constantes dans le temps, et que cette erreur constante par individu ne soit pas indépendante des variables explicatives du modèle. Le résidu u_{it} peut alors être réécrit de la façon suivante : $u_{it} = a_i + e_{it}$, avec a_i la constante par individu. Dans ce cas une hypothèse des moindres carrés ordinaires n'est pas respectée et nous ne pouvons pas correctement estimer les paramètres du modèle. Le problème se traite alors par un modèle à effet fixe ou en différences premières. Alors que si l'hypothèse d'une covariance nulle entre les résidus individuels et les variables explicatives est respectée, un modèle sur données empilées ou un modèle à effets aléatoires pourra être utilisé.

Trois types de régressions peuvent être réalisées et ce choix est à faire aussi bien pour les années que pour les individus :

-
- Celui d'Olivier Godechot : http://olivier.godechot.free.fr/hopfichiers/Econometrie_panels.pdf
 - Celui d'Oscar Torres-Reyna : <https://www.princeton.edu/~otorres/Panel101R.pdf>

-
- Modèles avec effets fixes (ou *Within*) : $y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{1it} + \dots + \beta_k x_{kit} + a_i + e_{it}$, où a_i correspond à une variable catégorielle fixe pour chaque individu. C'est équivalent à l'ajout d'autant de variables dichotomiques qu'il y a d'individus. Ce modèle peut aussi être présentée sous sa forme *within*, ce qui est nécessaire en particulier quand le nombre d'individus est grand (supérieur à 1000) pour que le modèle puisse tourner sur les logiciels économétriques :

$$y_{it} - \bar{y}_i = \beta_1(x_{1it} - \bar{x}_{1i}) + \dots + \beta_k(x_{kit} - \bar{x}_{ki}) + (e_{it} - \bar{e}_i)$$

- Modèle à effets aléatoires : $y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{1it} + \dots + \beta_k x_{kit} + a_i + e_{it}$, où il y a une constante générale au modèle, et une variable aléatoire a_i qui correspond au terme d'erreur individuel indépendant du temps et qui par hypothèse est non corrélé aux variables explicatives. Les effets individuels sont supposés indépendants et identiquement distribués (i.i.d).
- Modèle sur les variables moyennées (modèle *Between*). Pour chaque individu, ce sont les valeurs moyennes de chaque variable sur la période qui est prise en compte par le modèle.

En simplifiant les choses avec une seule variable explicative sur plusieurs années pour plusieurs individus, nous pouvons avoir une représentation des trois modélisations, comme ci-dessous⁶⁹.

⁶⁹ Le code qui a permis d'obtenir la Figure 0-11 est en Annexe 2.

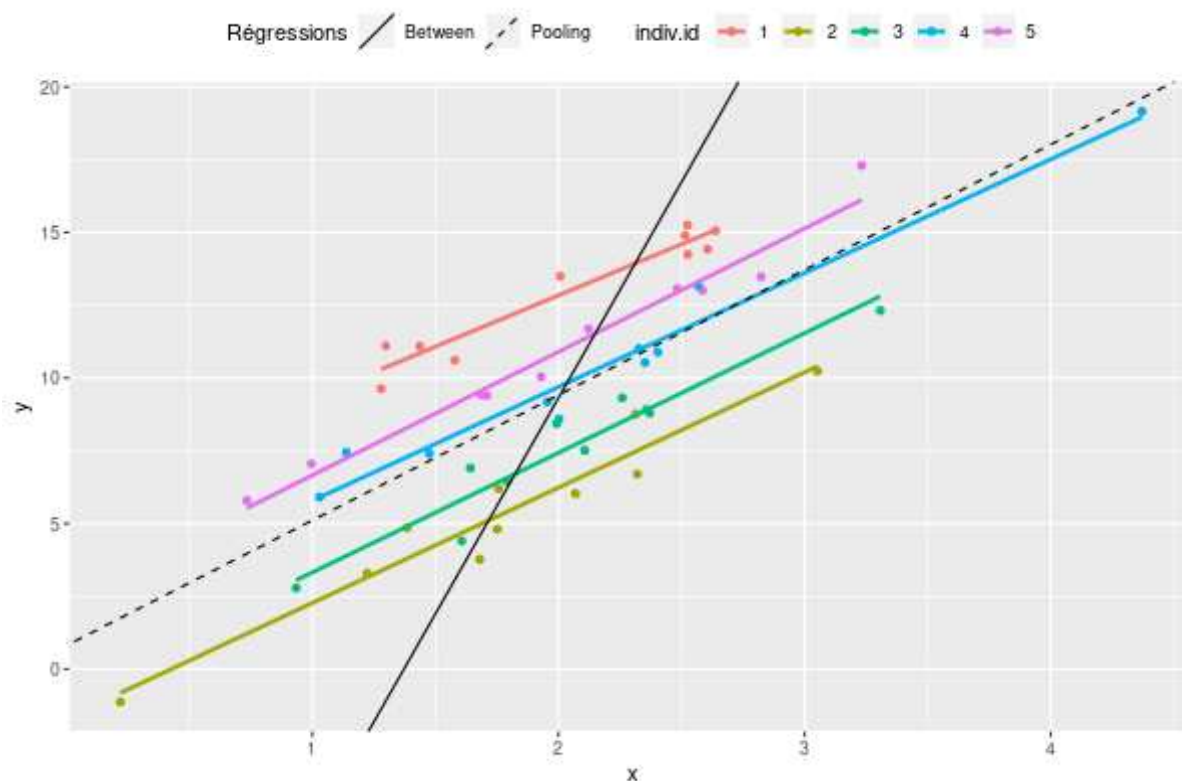


Figure 0-11 Type de régressions

Si nous considérons que les données en couleur correspondent à différents individus, alors on remarque clairement une corrélation entre la variable individu et la variable expliquée. Un effet fixe est présent. Les régressions linéaires individuelles sont presque parallèles et l'ordonnée à l'origine diffère. La droite en noir et pointillés correspond à la régression linéaire classique sur données empilées (*pooled regression*) où les données de tous les individus ont été mélangées ensemble. La droite noire au trait plein correspond à la régression linéaire réalisée sur les données moyennes sur la période de chaque individu (régression *Between*).

Habituellement, des effets fixes annuels sont insérés si nécessaire, et la question des trois types de modèle se pose surtout pour la prise en compte des individus.

Pour choisir entre les deux premiers modèles, la question n'est pas tant de savoir si l'effet individu suit une loi normale, mais de savoir si cet effet joue sur la variable expliquée selon une constante et/ou s'il modifie les coefficients des variables explicatives : « *La distinction entre effets fixes et effets aléatoires relève de la corrélation ou de la non corrélation entre l'effet individuel non observé et les régresseurs*

du modèle, mais non du fait que ces effets sont stochastiques ou non » (Greene et al., 2011)

L'avantage des effets aléatoires est que l'on peut inclure dans le modèle des variables qui ne varient pas dans le temps (comme une variable « secteur » ou d'autres variables catégorielles). Avec des effets fixes, ces variables seraient absorbées par la constante présente dans l'effet fixe individuel. L'avantage d'un modèle à effets aléatoires est de permettre une décomposition de la variance des résidus en un facteur individuel (i.e. *Between*) (et le cas échéant un facteur temporel si un effet fixe sur les années a été ajouté dans le modèle) et un facteur idiosyncrasique (évolution dans le temps pour un individu). Il y a en effet un lien entre les trois modèles. Une relation mathématique lie les coefficients de la régression à effets aléatoires avec ceux de la régression à effets fixes et ceux de la régression sur les moyennes :

$\beta_{ALEATOIRE} = \Delta \beta_{WITHIN} + (I - \Delta) \beta_{BETWEEN}$, où I la matrice identité et Δ une autre matrice.

Au final, le modèle à effets fixes permet d'étudier les évolutions intra-individuelles (pour chaque individu dans le temps). La régression homogène (*pooled*) ou celle à effets aléatoires sont deux manières d'analyser une combinaison de variations intra-individuelles et interindividuelles. Les variations strictement interindividuelles peuvent être étudiées soit par des régressions simples sur une seule période soit par une régression *Between*. Néanmoins, les modèles à effets aléatoires et *Between* sont biaisés s'il y a une corrélation du terme d'erreur individuelle avec les variables explicatives. L'estimateur du modèle à effets fixes reste sans biais dans ce cas-là. Le test d'Hausman est fondé sur cet aspect-là et mesure la différence entre ces deux modèles. Une différence signifie que des effets fixes corrélés aux estimateurs sont présents.

Dans notre cas, il n'a pas été évident de tenir compte de tous ces aspects. Le taux de titres ME, variable centrale de nos modèles, varie peu dans le temps. Et, si jamais il varie beaucoup pour un groupe une année, il y aura sans doute davantage d'informations dans le DEU l'année en question, pour expliquer cette évolution. Ce sont davantage les différences interindividuelles qui nous intéressent. Les modèles à effets fixes s'intéressant aux variations intraindividuelles, ils reviennent à considérer que les évolutions estimées sur les individus qui changent sont représentatives des

différences d'état entre individus qui ne changent pas. Les différences intra et interindividus sont vues sur le même plan. Si une variable explicative ne change pas dans le temps, elle est absorbée par un effet fixe et si elle change peu, les quelques cas qui changent vont expliquer la variation de la variable expliquée, ce qui biaise l'analyse si ce sont des cas singuliers. Si l'on considère la variable « nombre d'années de formation » pour expliquer le salaire, alors la variable expliquée va être expliquée par les quelques cas de personnes qui auront fait de la formation continue. Ce serait la même chose pour le secteur si on avait des données secteur par année⁷⁰. L'utilisation d'un modèle *Between* pour se concentrer sur les variations interindividus était tentant et je l'ai proposé initialement. Mais le fait que ce modèle soit biaisé en cas de corrélation entre les effets fixes individuels et les variables explicatives nous y a fait renoncer. De plus, ce type de modèles est peu utilisé en pratique même si l'on voit quelques cas dans la littérature. Et les réviseurs, sans nous demander explicitement de supprimer les modèles *Between* que nous avons bien justifiés, nous ont demandé de présenter davantage de modèles en *Within*, malgré leurs limites à eux aussi. Aucune modélisation ne semble parfaite dans ce cas. Sachant que nous devons présenter aussi différents scénarios de tests, nous nous sommes finalement limités à des modèles *Within*, plus usités. Pour aller plus loin, il faudrait d'abord travailler avec des données simulées selon nos tailles d'échantillon pour voir quel type de modèle serait le plus adéquat en fonction de la situation, des différents scénarios de corrélation avec les variables explicatives et de la présence de variables fluctuant peu dans le temps. Nous avons donc fait le choix de modèles *Within*. Mais nous avons décidé de ne pas mettre d'effets fixes « individus » sur les groupes eux-mêmes, mais de prendre en compte des effets fixes sur le secteur. C'est ce qui est pratiqué régulièrement dans ce type d'études autour des IFRS, en complément d'un effet fixe sur les années. Selon de George et al. (2016a, p. 86), avant 2008, très peu d'études (14 %) sur les IFRS utilisaient des effets fixes dans les modèles. En 2015, les études publiées en contenaient toutes. Seulement 4 études sur 64 réalisées depuis 1999 avec des effets fixes ont des effets fixes sur les entreprises. Ce que les auteurs envisagent comme argument pour ce choix, serait la perte importante de degré de liberté qui résulterait d'un effet fixe sur les individus. Par ailleurs, nous avons constaté que d'autres chercheurs sont confrontés au même type de problème, avec une

⁷⁰ Avec InfrontAnalytics, la donnée Secteur est invariante et correspond à l'information pour la dernière année.

variable d'intérêt⁷¹ qui varie peu. Dans l'article de Pardo et Giner (2022), leur variable d'intérêt est une variable dichotomique sur la présence d'un actionnaire majoritaire. Cette variable ne varie pas dans le temps, selon leurs données. Le test d'Hausman leur suggère d'utiliser des effets fixes. Mais comme leur variable d'intérêt n'évolue pas dans le temps, ils ne peuvent prendre les effets fixes en ajoutant aussi leur variable d'intérêt dans le modèle, car les coefficients seraient biaisés. Ils prennent alors quand même des effets aléatoires. Mais leurs résultats seront donc aussi biaisés au vu du test d'Hausman, car il y a des effets fixes et que l'hypothèse d'absence de corrélation entre cet effet fixe et les autres variables explicatives ne tient pas. Là aussi pour aller plus loin, sans doute faudrait-il faire des simulations des conséquences de niveaux variés de corrélation avec les variables explicatives en faisant varier le nombre d'individus, d'années et de secteurs, pour voir comment les coefficients peuvent être plus ou moins affectés et quelle solution serait la plus optimale dans ces types de cas. Cela éviterait que ce choix puisse être fait de manière opportuniste par le chercheur. Sur ce point, en l'état des connaissances, nous avons fait ce qui se pratiquait le plus.

◆ *Le choix du chercheur face aux outliers, points influents et points aberrants*

Le traitement des *outliers* ou points influents est un autre sujet qui m'a paru délicat à prendre correctement en compte. Ces cas apparaissent lorsque nous étudions les résidus d'un modèle de régression, ou même en amont lorsque, variable par variable, nous regardons les valeurs prises par les individus. En analysant par des boîtes à moustache les valeurs prises par les individus, des cas très éloignés des autres peuvent être observés et peuvent parfois faire l'objet d'une correction s'ils semblent irréalistes. Une vérification dans les rapports annuels est alors nécessaire. Par ailleurs, si une forme particulière est observée pour les résidus d'une régression, alors il faut parfois modifier la régression. C'est l'intérêt d'une analyse graphique plutôt que de la réalisation d'un simple test. Par exemple, si une forme de trompette est repérée pour les résidus, une transformation logarithmique peut être judicieuse. Après avoir vérifié certains points irréalistes et la forme générale des résidus, certains individus aberrants, extrêmes ou leviers peuvent encore jouer un rôle particulier au sein du modèle :

⁷¹ C'est-à-dire une variable explicative centrale de leur étude

- un individu est dit aberrant si le résidu associé à cet individu est très élevé (grand écart entre la valeur prédite et la vraie valeur) ;
- un individu est dit extrême s'il se situe aux marges (minimum ou maximum) de la variable explicative ;
- un individu est dit levier s'il est à la fois extrême et aberrant.

Une mesure simple pour repérer l'influence d'un individu est de voir si les coefficients du modèle changent beaucoup lorsque nous retirons cet individu des données. C'est l'idée de la distance de Cook⁷². Il est aussi possible de tester le caractère aberrant d'un individu à partir de la valeur de son résidu « studentisé »⁷³, selon le critère de Bonferroni⁷⁴.

Différentes méthodes ou solutions existent pour appréhender ces individus. Pour être réellement scientifique, les variations des résultats que l'on peut obtenir en fonction des traitements retenus obligent à garder trace de ce qui est fait, pour permettre une reproductibilité des études. Tout d'abord, comme nous avons vu, des erreurs de saisies dans les données peuvent être parfois corrigées. Or le taux d'erreurs dans les bases de données financières des entreprises est très élevé. Ce n'est pas nouveau, comme le montre De George et al. (2016a) sur une donnée assez basique : le référentiel comptable utilisé. Mais il n'est pas toujours possible de retraiter toute la base.

Certains font le choix d'enlever ou d'examiner les cas dont la valeur est à 2, 2.5 ou 3 fois l'écart-type. Mais il serait plus judicieux de prendre non pas l'écart-type mais l'écart absolu à la médiane (sinon la valeur de l'écart-type dépend fortement de la présence des *outliers* eux-mêmes et c'est moins adapté en présence de petits échantillons) (Leys et al., 2013). ⁷⁵Il reste néanmoins l'aspect subjectif du curseur de cet écart absolu à la médiane à 2, 2.5 ou 3 (Leys et al., 2013).

⁷² Un graphique avec les distances de Cook des individus peut être obtenu avec la fonction « `influenceIndexPlot` » de la librairie « `car` », dans R.

⁷³ Les résidus sont dits studentisés lorsqu'ils sont divisés par leur écart-type empirique

⁷⁴ La fonction `outlierTest()` de la même librairie teste cette hypothèse pour les individus ayant la plus grande valeur résiduelle dans l'échantillon.

⁷⁵ La MAD (*median absolute deviation*) est définie par Huber (1981) de la façon suivante :

$$\text{MAD} = b M_i(|x_i - M_j(x_j)|),$$

avec $b=1/Q(0.75)$, $Q(0.75)$ le quantile correspondant de la distribution sous-jacente et M_i la médiane de la série. Dans le cas d'une loi normale $b=1.4826$.

Une autre solution souvent utilisée en gestion est la « winsorisation » des données. Cela revient à travailler non pas sur le jeu de données original X , mais sur un jeu de données modifié où une proportion α des valeurs les plus extrêmes sont « écrasées » sur les quantiles de niveaux $\frac{\alpha}{2}$ et $1 - \frac{\alpha}{2}$. Ce n'est pas difficile à faire mais le choix de α est assez arbitraire.

Une autre solution est d'enlever par itération les points plus influents selon leur distance de Cook ou selon le critère de Bonferroni. Avec le premier, le résultat peut dépendre des seuils de distance de Cook que l'on accepte à chaque étape et du nombre total d'itérations. Avec le critère de Bonferroni, qui est un test à réaliser, il n'y a pas de subjectivité dans les itérations. Mais les deux critères pourraient être aussi croisés. Il peut rester des points avec une forte distance de Cook après avoir enlevé les points influents selon le critère de Bonferroni et inversement. Dans notre cas nous avons fait le choix d'utiliser la distance de Cook comme unique critère d'élimination. Nous avons veillé à ne pas enlever plus de 15% d'observations environ de l'échantillon initial. Et au fur et à mesure des itérations, je regardais si les choses se stabilisaient ou non. Je n'étais pas parfaitement satisfaite de ce choix, mais je dirais que c'était le moins mauvais.

L'article de Leone et al. (2019) traite de ces questions appliquées spécifiquement au domaine de la recherche comptable. Il compare l'efficacité des différents dispositifs listés mais aussi des régressions robustes selon différentes situations simulées de points influents. Les régressions robustes éliminent les points influents et corrigent les coefficients. Elles ne doivent pas être confondues avec les simples corrections robustes de la matrice de covariance qui corrigent seulement les *p-values* et intervalles de confiance (ajout de l'option « robust » dans une régression dans Stata ou corrections HC et HAC, etc. dans R). Bien qu'un certain nombre de techniques de régressions robustes aient évolué au fil du temps, nous avons étudié, comme Leone et al. (2019), la régression robuste basée sur l'estimation MM. Les estimateurs MM minimisent la somme d'une fonction des résidus mis à l'échelle à l'aide des moindres carrés pondérés. Les fonctions de pondération les plus couramment utilisées sont les fonctions de Huber et bi-carré, où les erreurs loin de zéro reçoivent progressivement moins de poids que les erreurs plus proches de zéro. Un aspect clé des pondérations attribuées à chaque observation est qu'elles peuvent être utilisées pour identifier quelles observations sont influentes. Les estimateurs MM sont calculés à l'aide d'une procédure itérative, car les

résidus ne peuvent pas être déterminés tant que le modèle n'est pas ajusté et les estimations des paramètres ne peuvent pas être trouvées sans les résidus⁷⁶. J'aimais l'idée que la procédure soit validée par un article, dans une revue renommée, et qu'il enlève la subjectivité de ma démarche. Mais je dois reconnaître que quand je l'utilisais au fur et à mesure de mes itérations de Cook, les résultats des régressions robustes variaient sensiblement. Cela ne m'a donc pas semblé si robuste dans notre cas. Peut-être que nos points influents ne correspondaient pas aux schémas de simulation envisagés par les auteurs. La conclusion des auteurs était que l'utilisation de la distance de Cook était une meilleure solution que la troncature des données mais que les régressions robustes étaient encore mieux. Nous sommes donc revenus pour notre cas aux itérations à partir des distances de Cook pour nos régressions. Je serai néanmoins curieuse de retravailler cette question avec l'équipe de Jérôme Saracco, sachant qu'il a lui-même déjà réalisé des recherches sur de la détection de points influents dans d'autres contextes (Lorenzo & Saracco, 2021).

◆ *Régression par sous-population versus toute la population mais avec une variable dichotomique*

S'est aussi posée la question de faire des régressions séparées pour les groupes ayant des entités ME (ou des coentreprises) et ceux n'en ayant pas, plutôt que de regrouper toute la population dans une seule régression. Nous avons pris le parti de faire des régressions avec tout le monde et en ajoutant une variable dichotomique sur le fait d'avoir dû changer de méthode pour les coentreprises. Nous avons fait différentes simulations pour nous avec les dichotomiques suivantes : présence de ME, de coentreprises, ou d'associées, groupes ayant subi le changement de l'IP vers la ME pour les coentreprises, etc. D'une part, il était difficile de tout présenter. D'autre part, nous pensions que d'analyser séparément telle ou telle sous-population masquerait les effets d'une comparaison avec toute la population. C'est bien parce que d'autres groupes n'ont pas de ME ou moins de ME que les postes du bilan peuvent perdre en VR. De plus il est difficile de comparer les résultats entre deux régressions sur des échantillons différents. À notre connaissance, il n'y a pas de tests pour cela. De plus il faut normalement que les deux populations de départ soient comparables, ce qui oblige à pratiquer un *matching* selon différents critères, dont la taille. Par ailleurs, cela réduit

⁷⁶ Pour l'utiliser dans R, il suffit de remplacer l'usage de la fonction « lm » par celui de la fonction « lmrob » de la librairie « robustbase ». Dans Stata, il existe des fonctions équivalentes avec « mm_regress » ou « robreg ».

les tailles d'échantillon d'étude. Notre choix était plutôt différent de la pratique. Par exemple Gavana et al. (2020) font d'abord, pour la période avant IFRS 11, des régressions par sous-populations séparées entre ceux qui avaient leurs coentreprises en ME et ceux qui les avaient en IP. Ils font ensuite des régressions sur les deux périodes mais uniquement sur la population concernée par le changement. Enfin, dans les tests de sensibilité, ils font un modèle en différence de différence avec une sous-population qui a des coentreprises qui sont passées de l'IP à la ME, et une autre sans coentreprise. Ils ne sont pas très prolixes pour expliquer comment ils ont constitué le groupe de contrôle, mais ils expliquent que le groupe de contrôle a des groupes de même taille que le premier avec coentreprises. À la lecture, on ne sait pas parfaitement si ce groupe de contrôle a aussi fait l'objet d'un appariement sur le pays, sachant qu'il y a des données italiennes et françaises. Notre choix a donc été différent du leur en travaillant sur la population globale, mais nous avons su le justifier auprès des réviseurs.

◆ *Usage systématique des produits de variables et risque de dilution de l'effet potentiellement présent*

Un autre questionnement que nous avons eu concerne le recours généralisé à des produits de variables. Le risque est de noyer, dans le nombre de produits, les effets qui peuvent exister. Or dans notre cas, nous étions intéressés par les effets du changement de période (*ante* vs *post* IFRS 11), de la présence de coentreprises mais aussi d'associées, d'un changement de l'IP vers la ME etc. À notre sens, faire trop de double ou triple produits de variables risque de diluer les effets et de les rendre non significatifs. Au début, nous n'avions mis dans nos modèles que les produits de variables qui pouvaient être affectés selon la littérature (les variables directement en lien avec la ME et la dette) et nous présentions les résultats au fur et à mesure de la complexification du modèle. Finalement, encouragés par la lecture des autres articles du même type et par les réviseurs, nous avons été plus systématiques dans l'utilisation des produits de variables. Nous avons pris en compte, sans passer par des modèles intermédiaires, les produits par rapport à la variable de changement de période, et les triples produits par rapport à la variable de changement de méthode et à la variable de changement de période. Nous n'avons pas inséré les simples produits avec la variable de changement de méthode pour ne pas diluer davantage les résultats, sachant que la variable de changement seule n'était pas significative. Cela n'encourageait donc pas à décomposer cet effet en interaction avec les autres variables. Nous avons complété l'analyse par des

tests complémentaires de robustesse par sous-période, pour vérifier que c'était concordant.

◆ *Choix de la variable de normalisation et problème d'endogénéité*

Pour éviter qu'un effet d'échelle dans les données biaise les résultats du fait d'une hétéroscédasticité des résidus, mais aussi d'un lien soit additif soit multiplicatif avec les autres variables, il est conseillé de normaliser les variables par un facteur de taille. Nous avons d'abord choisi d'utiliser la valeur comptable des capitaux propres comme variable de normalisation, plutôt que l'actif, avant de finalement changer pour le nombre de titres. La première solution avait l'avantage d'être neutre quant au niveau d'utilisation de ME. En effet, qu'un groupe utilise la ME ou l'IP, les capitaux propres sont inchangés, ce qui n'est pas le cas du niveau d'actif (que Gavana et al. (2020) utilisent comme variable de normalisation). Mais finalement les interrogations des réviseurs nous ont poussé à creuser davantage cette question. L'un d'eux nous demandait de justifier notre choix par rapport au choix différent de Gavana et al. (2020). Un autre nous a fait remarquer que d'autres ne normalisaient plus comme Matsumura et al. (2014) dans un article publié dans *The Accounting Review* sur les effets sur la valeur de marché des émissions carbone et de leur divulgation. Le dernier article qui fait référence sur cette question est l'article de Barth et Clinch (2009) où ils simulent différents cas de figure d'effets d'échelle pour voir quelle est la meilleure manière de les traiter. Ils envisagent six solutions :

- l'utilisation de valeurs non normalisées avec la valeur de marché de l'entreprise comme variable expliquée,
- l'utilisation du prix (valeur de marché / nombre de titres) comme variable expliquée et toutes les variables explicatives normées par le nombre de titres,
- l'utilisation du prix normée par la valeur comptable des capitaux propres comme variable expliquée, et toutes les variables explicatives normées à la fois par le nombre de titres et la valeur comptable des capitaux propres,
- l'utilisation d'un modèle en variation, avec comme variable expliquée le prix d'une année divisé par le prix de l'année précédente, et toutes les variables explicatives normées par la valeur comptable des capitaux propres et le prix de l'année précédente,

- l'utilisation du rendement⁷⁷ comme variable expliquée, et toutes les variables explicatives normées par le prix de l'année précédente
- la normalisation de la variable expliquée et des variables explicative par la valeur de marché, ce qui a pour conséquence d'avoir une variable expliquée toujours égale à 1.

Leur conclusion est qu' « *en utilisant des données simulées pour avoir des effets d'échelle, [ils] constat[ent] que les spécifications avec le **prix et, dans une moindre mesure, avec la valeur de marché** atténuent généralement plus efficacement les effets d'échelle qu'[ils] modélis[ent] que les spécifications avec le market-to-book ratio, le ratio de variation de prix, les rendements et le ratio valeur marchande des actions/valeur marchande* »⁷⁸. Ils encouragent donc la normalisation des données par le nombre d'actions.

Il est intéressant de noter que dans l'article de Matsumura et al. (2014), les auteurs font référence à cet article de Barth et Clinch (2009), mais en leur faisant dire que les estimations de valeurs de marché non normalisées sont de meilleure qualité que celles avec des valeurs normalisées⁷⁹ (quand Barth et Clinch mettent les variables non normalisées en deuxième position, après la normalisation par le nombre de titres). Ils choisissent alors de ne pas normer leur variable, avec comme deuxième argument que l'analyse de la signification économique des effets est plus aisée.

Le fait que la normalisation par le nombre de titres puisse être meilleure nous a nous-mêmes questionnés. C'est un point de différence entre Barth et Kallapur (1996) et Barth et Clinch (2009). Il est important de noter que les deux articles ne modélisent pas l'effet taille de la même manière. Barth et Kallapur (1996) envisagent que le vrai facteur d'échelle puisse être l'actif total, le chiffre d'affaires, la valeur comptable des capitaux propres, le résultat net, ou le prix. Barth et Clinch (2009) considèrent que le facteur de taille est la valeur boursière de l'entreprise. Et ces derniers trouvent d'une

⁷⁷ Calculé comme $(P_t + D_t - P_{t-1})/P_{t-1}$, avec P : le prix, et D : le dividende

⁷⁸ Notre traduction de : « *Using data simulated to have scale effects, we find that price and, to a lesser extent, market value of equity specifications generally mitigate more effectively the scale effects we model than do the equity market-to-book ratio, price-to-lagged price, returns, and equity market value-to-market value ratio specifications* ».

⁷⁹ Notre compréhension de : « *Consistent with prior research (Barth and McNichols 1994; Campbell et al. 2003) and Barth and Clinch's (2009) finding that unsealed market value of equity estimates generally perform better than scaled market value models, we do not scale MKT, or TC02, in this model* » (Matsumura et al., 2014, p. 707).

part que le nombre de titres est mieux corrélé à la valeur de marché que la valeur comptable des capitaux propres ou le prix retardé d'une période (Barth & Clinch, 2009, p. 273) ; et d'autre part que l'inférence est meilleure en normalisant par les prix en présence d'effets d'échelle simulés.

Par ailleurs, comme nous l'a fait remarquer Frédéric Santos, ingénieur de recherche à l'université de Bordeaux, interrogé sur ce sujet, diviser la variable explicative et les variables expliquée par un même normalisateur peut fausser l'analyse et créer de la corrélation là où il n'y en pas ou moins. Il nous avait alors fourni quelques lignes de codes basiques avec R pour nous le montrer. Je les ai simplement remises en forme de façon plus pédagogique pour illustrer mon propos ici. Si nous créons trois variables x , y et z , avec 25 valeurs chacune générées aléatoirement, selon trois lois normales mais qui ont une moyenne et un écart-type différents. Le coefficient de corrélation entre x et y est beaucoup plus faible que celui entre x/z et y/z . La comparaison graphique des relations entre x et y , et entre x/z et y/z est aussi très parlante ⁸⁰.

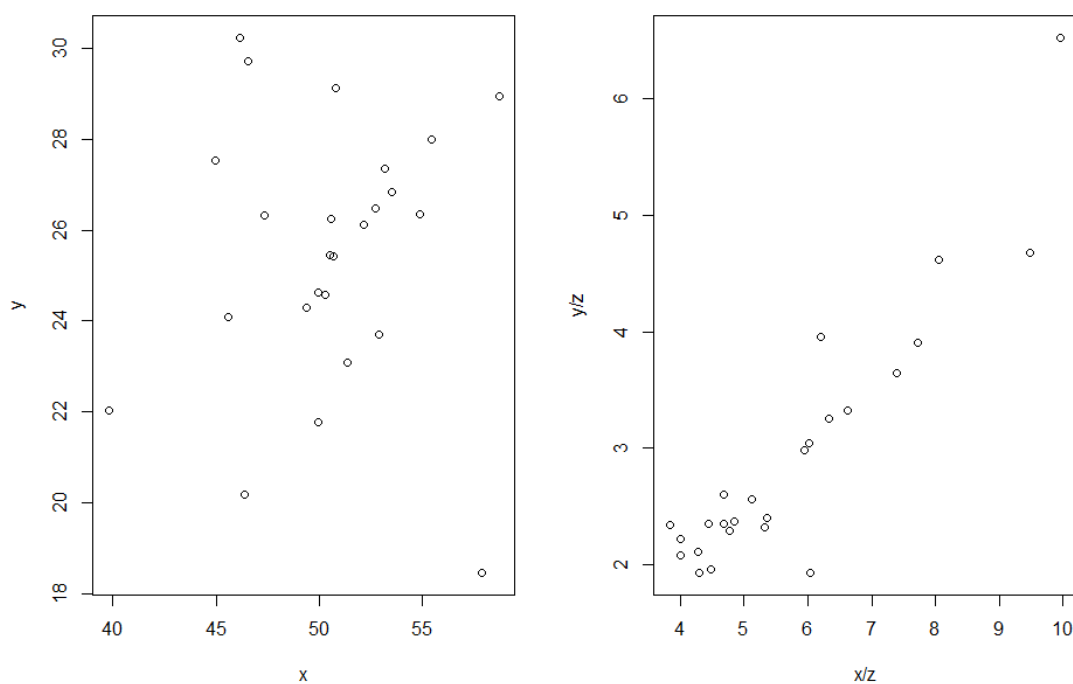


Figure 0-12 Comparatif de la corrélation entre les données x et y ou x/z et y/z

⁸⁰ Le code R de cette simulation qui a permis d'obtenir ce graphique est dans l'Annexe 3.

Cet exemple basique permet de voir que l'analyse des corrélations entre variables peut aussi être biaisée par l'usage d'une variable de normalisation supposée résoudre les problèmes d'échelle.

Ici aussi, un prolongement des recherches de Barth et Clinch (2009) serait intéressant. D'une part, pour une raison que j'ignore, leur modélisation n'envisage pas la transformation logarithmique des variables non normalisées, qui se pratique pourtant beaucoup en économie. D'autre part, ils n'ajoutent pas aux différents modèles testés une variable sur l'effet taille lui-même, que ce soit avec une simple variable de contrôle ou avec des produits entre cette variable de contrôle et toutes les autres variables. L'ajout d'une variable de contrôle est pourtant régulièrement pratiqué dans les régressions. C'est souvent le logarithme de l'actif, mais la valeur de marché retardée, la valeur comptable des capitaux propres ou, le nombre d'actions pourraient aussi être testés. Il est intéressant de noter qu'une recherche aujourd'hui dans Google Scholar sur les mots clés : « *scale effect accounting* » ne donne que trois résultats qui concernent réellement le domaine comptable : deux de Barth et ses coauteurs et un de Easton et Sommers (Barth & Clinch, 2009 ; Barth & Kallapur, 1996 ; Easton & Sommers, 2003). Ce n'est pas exhaustif quant aux recherches sur ce sujet, mais c'est tout de même un bon indicateur du peu d'attention portée à cette question. C'est pourtant un sujet auquel beaucoup de chercheurs sont confrontés, qui pourrait donc mériter des investigations complémentaires. Une collaboration avec l'équipe de mathématiciens pourrait porter des fruits profitables à toute la communauté scientifique comptable.

En l'état des connaissances, nous avons choisi de normaliser par le nombre de titres, ce qui était la solution conseillée par le dernier article scientifique sur le sujet (Barth & Clinch, 2009), tout en incluant le logarithme de l'actif dans notre modèle pour mesurer un effet d'échelle potentiel. La présence simultanée de l'actif normé par le nombre de titres et du logarithme de l'actif a soulevé des questions des réviseurs. Nous avons alors ajouté une note à ce sujet dans l'article (note 23). Nous montrons la différence entre les deux, mais aussi que ces deux variables n'ont pas de corrélation forte (donc a priori pas d'effets de colinéarité) et enfin qu'une régression sans le logarithme de l'actif gardaient des résultats similaires.

◆ *Choix de la variable dette et corrélation avec les autres variables*

Nous avons aussi été confrontés au choix de la variable dette pour notre modèle. Nous avons décomposé les capitaux propres du modèle classique d'Ohlson (1995) avec l'actif et la dette. Mais les variables Dette totale ou la variable Dette financière totale ont des coefficients de corrélation très élevés avec l'actif aussi présent dans le modèle (respectivement 0.80 et 0.95). La dette totale est pourtant utilisée en même temps que l'actif dans le modèle de Gavana et al. (2020) avec des coefficients de corrélation entre 0.62 et 0.94 en fonction des échantillons. Il faut dire que les articles plus anciens faisaient ainsi. Par exemple, Richardson et al. (2012) faisaient tout figurer dans le même modèle : le total actif, le total dette et l'actif des entités ME et les dettes des entités ME avec des coefficients de corrélation supérieur à 0.90. Avec de tels taux de corrélation, le risque de colinéarité des variables est fort. Mais paradoxalement, Gavana et al. (2020) ne veulent pas utiliser dans le même modèle le total actif des entités ME avec leur total de leur dette à cause d'une corrélation élevée entre ces deux variables, avec des coefficients entre 0.88 et 0.99. Nous avons donc préféré prendre une autre variable pour la dette. Nous avons choisi la dette nette dont le taux de corrélation avec l'actif n'était plus que de 0.51. Nous avons justifié diplomatiquement ce choix dans une note (note 22).

Face aux différents choix de modélisation, – concernant le type de régression, et la gestion des points influents, des sous-populations, des produits de variables, et des corrélations entre variables –, j'ai systématiquement cherché quelles pouvaient être les différentes alternatives. J'ai ensuite justifié mon ou notre choix à partir de la littérature existante tant en économétrie qu'en comptabilité. Parfois, différentes solutions sont utilisées et tolérées, parfois non. Vouloir s'éloigner de la littérature existante nécessiterait de faire d'abord un article méthodologique pour justifier un changement de méthode par rapport au consensus des chercheurs. Mon envie de creuser certaines questions méthodologiques me conduira sans doute à faire ce type d'articles à l'avenir.

4.2. Étude de la ME comme levier de gestion du résultat

L'étude de la ME comme levier de gestion des résultats a, elle aussi, posé son lot de questions. Tout d'abord, je vais revenir sur le choix de la méthodologie centrée sur la gestion des seuils. Puis je présenterai les difficultés méthodologiques auxquelles nous avons été confrontés. Enfin je présenterai les choix que nous avons faits face à ces difficultés dans les communications en congrès, ce que nous pensons faire à court terme pour aller plus loin, mais aussi les recherches que nous avons initiées pour tenter de résoudre les difficultés méthodologiques de départ.

4.2.1. Choix d'une étude de type gestion des seuils et définition des seuils

Comme nous l'avons vu en section 1, il existe deux grands types d'étude sur la gestion du résultat : l'étude des *accruals* et l'étude des seuils. L'étude des *accruals* part du principe qu'il y a un niveau normal d'*accruals* et étudie la partie discrétionnaire des *accruals*. Mais dans le cas de l'étude de la ME, il est impossible de connaître le niveau des *accruals* présents dans la quote-part de résultat ME. Il est aussi délicat d'imaginer un niveau normal de ME et un niveau anormal. De plus, les intragroupes avec les entités ME comptent sans doute plus que les *accruals*. Là aussi, il est difficile de calculer ce que serait un niveau normal. Proches de ce sujet, Gavana et al. (2022), dans un article sur les transactions entre parties liées (TPL), envisagent tout de même de calculer un niveau anormal de TPL. Celui-ci est calculé en prenant le résidu d'une régression où les TPL sont en variable expliquée, et l'actif, le ratio Market-to-Book et la dette financière sont en variables explicatives. Les variables sauf l'actif sont normées par l'actif. Des effets fixes sur les années et le type d'industrie ont été ajoutées. Le détail des résultats de cette régression n'est pas donné dans l'article ni même son R^2 . Personnellement, la démarche me surprend. L'idée qu'il y aurait un niveau normal de TPL ne me convainc pas. Je n'ai donc pas souhaité appliquer le même type de démarche sur le taux de ME ou sur les intra-groupes avec les entités (si toutefois on arrivait à collecter des données fiables sur le sujet, même en prenant les DEU). L'étude des seuils permettait de dépasser ces difficultés même si elle en comporte d'autres. Nous avons néanmoins choisi ce type d'approche.

Comme son nom l'indique, ce type de méthodologie est fondé sur l'études de seuils. Il nous faut donc revenir sur la caractérisation d'un seuil. Dans sa thèse, Vidal (2008) propose un travail d'approfondissement terminologique sur cette notion. Une discontinuité dans une distribution n'est pas nécessairement une irrégularité, sauf si

l'on postule que la distribution suit une loi uniforme. Inversement une irrégularité ne se traduit pas nécessairement par une discontinuité. Par exemple, cela peut être l'existence de queues épaisses en cas d'apurement des comptes. Mais dans le cas de la gestion du résultat, les chercheurs, sans postuler une loi précise pour les résultats, supposent une distribution lisse, sans discontinuité. Les discontinuités sont alors interprétées comme des irrégularités. Par ailleurs, les irrégularités statistiques peuvent provenir d'aléas sans signification ou signaler un comportement anormal des entreprises. Quand des irrégularités se manifestent systématiquement autour des mêmes valeurs de résultat, la seconde interprétation est envisagée. Ces niveaux correspondent aux « seuils » ou « seuils comptables » dans la littérature comptable. Vidal (2008) rappelle que ces seuils peuvent être classés en deux catégories : les seuils « absolus » qui sont indépendants des caractéristiques de l'entreprise (le résultat nul), les seuils « relatifs » propres à chaque entreprise et évoluant dans le temps (la variation nulle du résultat). Par ailleurs certains seuils ne peuvent être observables que pour une partie seulement de la population. Par exemple, l'erreur nulle de prévision des analystes nécessite en amont qu'il y ait des prévisions d'analystes, ce qui réduit la taille de l'échantillon, puisque tous les groupes ne font pas l'objet de suivis. Enfin certains seuils non systématiques peuvent permettre d'agrèger tout de même de gros volumes de données, quand d'autres posent des problèmes de collecte. Par exemple, la gestion des clauses restrictives d'endettement (*covenants* bancaires) sont plus difficilement étudiables, car les seuils sont relatifs à chaque entreprise et car ces clauses sont rarement publiques. Ils sont plus difficiles à observer et il serait difficile de mener une étude économétrique les concernant, mais cela ne signifie pas qu'ils ne sont pas importants.

Si des irrégularités autour de seuils sont repérées, c'est qu'il y a vraisemblablement des « effets de seuil », c'est-à-dire des conséquences non proportionnelles à la variation de résultat correspondante. Vidal (2008) montre que cet effet de seuil n'était pas clairement défini et qu'il y a même une confusion, car cette expression est aussi utilisée avec un deuxième sens. Il peut alors décrire avec un sens plus large le comportement d'évitement engendré par la proximité d'un seuil, c'est-à-dire sa manipulation. Même sans « effets de seuil » selon la première définition, un effet d'évitement pourrait être présent, si l'on intègre certains aspects psychologiques sur des anticipations pas forcément fondées de coûts non proportionnels.

Dans notre cas, nous avons souhaité travailler sur les seuils classiques autour du résultat. L'accès aux données sur les résultats anticipés étant plus délicat, nous y avons renoncé à court terme. Mais à moyen terme, nous souhaiterons y revenir car la littérature montre que l'amplitude de la manipulation y est moins large mais qu'elle concerne davantage de cas (Chen et al., 2010). Cela nous permettrait donc d'étudier des échantillons plus gros. Le chiffre d'affaires est affecté par le passage à la ME, ce qui a été critiqué par plusieurs groupes, au point que certains continuent pour les données sectorielles à donner un chiffre d'affaires calculé comme en IP, ce qu'autorise l'IFRS 8. C'est la raison pour laquelle nous avons aussi souhaité étudier la manipulation de la variation nulle du chiffre d'affaires. Néanmoins cela pose d'autres problèmes méthodologiques qui font qu'à court terme nous le mettrons *a priori* de côté. J'y reviendrai dans la sous-partie suivante.

4.2.2. Difficultés méthodologiques pour analyser le phénomène

Notre but est d'étudier si la ME joue statistiquement un rôle de levier dans la gestion des seuils, que ce soit en fréquence ou en amplitude, mais aussi si ce rôle a évolué depuis l'IFRS 11. Pour ce faire, j'ai été confrontée aux limites des premières méthodes historiques. Leur vocation était plutôt de valider la présence d'un seuil et non de quantifier précisément la fréquence et l'amplitude de manipulation. J'ai alors essayé de m'approprier les méthodologies plus récentes et plus sophistiquées dans le domaine. J'ai aussi essayé d'examiner des méthodologies d'autres domaines pour voir si cela pourrait s'appliquer à notre cas d'étude. Je vais, tout d'abord, détailler les biais et les limites des méthodologies existantes. L'une des grandes difficultés est de pouvoir faire des analyses comparatives de sous-populations et de prendre en compte des variables explicatives. Face à cette difficulté, nous nous contentons de comparer des sous-distributions. Le risque est alors qu'une variable manquante corrélée à ce critère de séparation des sous-populations explique le phénomène. Comme cela nous a été rappelé en congrès, nous captions peut-être tout simplement un effet taille en séparant la population avec et sans ME, les groupes avec ME étant en moyenne plus grands que ceux qui n'ont pas de ME. Pour éviter cela, une solution est de recourir à un « appariement » des populations (« *matching* »). Nous reviendrons sur les difficultés et les choix que cela nécessite, dans une deuxième sous-partie.

◆ *Méthodologies existantes dans le domaine comptable : leurs biais et limites*

Comme nous allons le voir, les méthodologies existantes ont chacune leurs limites et entraîne une sensibilité des résultats aux choix du chercheur.

Les premières recherches menées sur la manipulation autour de seuils ont travaillé à partir d'histogrammes de la distribution de la variable d'étude. En manipulant une variable pour éviter le seuil de 0, les entreprises provoquent des irrégularités dans les distributions observées. Nous observons moins de cas inférieurs à 0 qu'il ne devrait y en avoir et, par conséquent, plus de cas supérieurs à 0. Dans ces études, les irrégularités de distribution du résultat sont analysées comme la preuve d'une manipulation du résultat (Vidal, 2010). La Figure 2-2 de la deuxième étude (Chapitre 2) en illustre le principe.

La classe adjacente des valeurs immédiatement inférieures à 0 est sous-représentée alors que celle des valeurs immédiatement supérieures est surreprésentée. La courbe de distribution lissée théorique souligne les plages où des effectifs observés seraient manquants et les plages où ils seraient en surnombre : elle met en exergue les irrégularités de distribution. Postulant que la distribution de la variable devrait être lisse, les premiers articles ont proposé une mesure des irrégularités fondée sur l'écart entre la valeur observée et la valeur théorique que devrait avoir la variable, celle-ci mesurée comme la moyenne des valeurs des intervalles adjacents (Figure 2-3 dans le Chapitre 2).

La significativité des irrégularités observées a été appréciée par la « différence standardisée ». Celle-ci suit une loi normale sous l'hypothèse H_0 d'absence de gestion du résultat (Burgstahler & Dichev, 1997; Lahr, 2014, p. 34). Cette différence standardisée correspond à l'écart entre le nombre observé et le nombre théorique d'entreprises sur un intervalle divisé par l'écart type de cette différence. Comme la distribution n'est pas symétrique autour du seuil, cette mesure est réalisée à la fois à gauche et à droite du seuil. Néanmoins la mesure peut être biaisée par la non linéarité et la non-symétrie de la distribution de la variable, par le choix de la taille des intervalles de classes des histogrammes, et par le fait que les intervalles adjacents peuvent être eux-mêmes irréguliers. La comparaison statistique des valeurs de ces différences standardisées entre sous-populations est donc rendue délicate. Le rôle de variables explicatives n'est pris en compte qu'une fois le seuil identifié avec des

méthodes non abouties. Une analyse comparative des graphiques par sous-populations peut être réalisée pour des variables qualitatives, avec les limites que nous venons de voir. Une analyse de l'implication d'une variable quantitative peut être faite graphiquement, en représentant la variable gérée selon une variable potentiellement explicative. Si un soubresaut est identifié avant le seuil déjà identifié, c'est que la variable testée serait levier de manipulation. C'est ce que Burgstahler et Dichev (1997) proposait dans leur article fondateur.

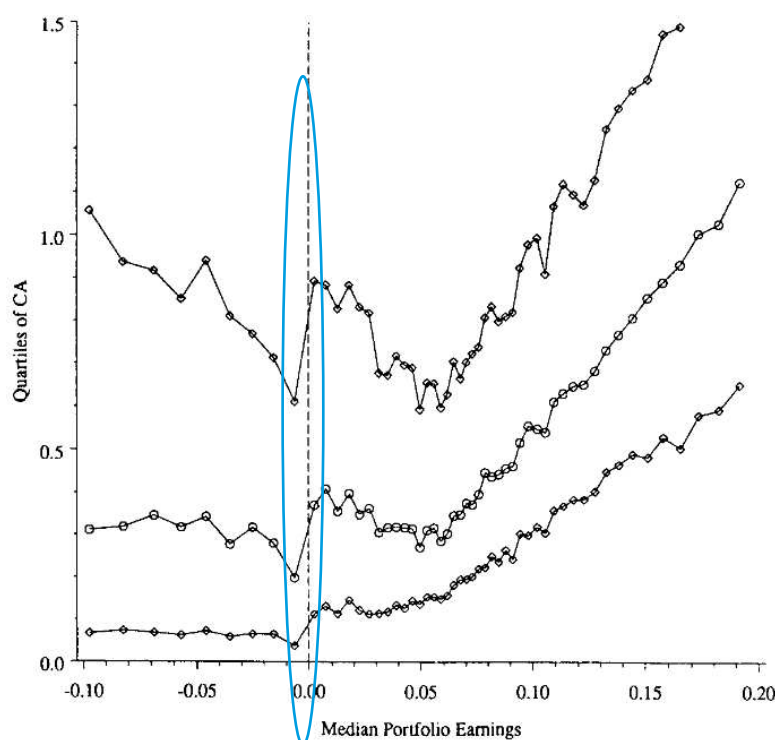


Figure 0-13 Répartition des quantiles d'actifs circulants en fonction de la médiane du RN normé (Burgstahler & Dichev, 1997, fig. 5)

Ils cherchent une rupture autour du 0 (pointillés sur la Figure 0-13) avec une baisse avant 0 suivie d'une hausse après 0. Avant 0, il y a plus de groupes ayant moins les moyens de manipuler (donc disposant de moins de variable levier, i.e. moins d'actifs circulants). Immédiatement après le seuil, il y a davantage de groupes ayant la possibilité de manipuler du fait d'une plus grande quantité détenue de variable levier (i.e., ayant plus d'actifs circulants). Cela reste visuel, et il n'y a pas de mesure permettant de distinguer ce qui vient du simple hasard de ce qui vient de la manipulation par ce levier.

Des variantes méthodologiques ont été proposées pour contourner l'un ou l'autre de ces biais. Elles apportent cependant leurs propres limites, soit liées à un postulat de

distribution normale non vérifié, soit en raison d'une inadaptation de méthode en cas de proximité trop forte entre le seuil étudié et le sommet de la distribution (Vidal, 2008, p. 112). Dans le cas de l'étude de la variation nulle de chiffre d'affaires nous sommes confrontés à cette proximité qui pose donc des difficultés supplémentaires.

L'asymétrie des distributions autour d'un seuil a aussi été analysée par Burgstahler et al. (2006) et Glaum (2004). Elle repose sur le rapport des effectifs des intervalles adjacents de part et d'autre du seuil étudié et permet des tests de différence de proportion entre deux périodes ou deux sous-populations, fondés sur des tests du Khi-deux ou de Fisher exact (Jeanjean & Stolowy, 2008). Cette mesure de l'asymétrie peut être affinée par une mesure centrée, calculée comme la différence entre les deux effectifs des classes adjacentes au seuil, divisée par la somme de ces deux effectifs. Cette mesure permet d'étudier les cas où l'effectif dans un des intervalles est nul et d'avoir une mesure finie de l'asymétrie. Elle est néanmoins sensible à la largeur des intervalles retenus et à la taille des sous-échantillons.

L'ajustement par des lois théoriques existantes de la distribution « véritable » ou théorique associée à la variable manipulée a été tenté par Vidal (2010), qui obtient des résultats imparfaits. Il a essayé d'approximer la distribution théorique par des lois statistiques existantes, après avoir centré-réduit les données de chaque année, puis agrégé celles-ci de sorte à lisser le phénomène de manipulation. Le meilleur ajustement obtenu est celui avec la loi logistique pour la distribution globale ou celui par la loi de Pareto 2 quand l'ajustement est amélioré par un travail sur des demi-distributions. Mais les ajustements sont loin d'être parfaits. La meilleure *p-value* aux tests d'ajustement est de 0.388. Chen et al. (2010) ont développé une méthodologie de détection en modélisant la variable « Résultat » par un mélange de deux lois normales et la manipulation par une loi exponentielle. Ils ont proposé une mesure de la fréquence mais aussi de l'amplitude de la manipulation. Mais leur procédure d'application du maximum de vraisemblance pour l'estimation des paramètres n'est pas précise, et la mesure de la qualité de l'estimation par le modèle est discutable. Elle se fait à partir de la proximité entre les moyennes, écarts-types et proportions de résultats négatifs réels et estimés. La qualité de l'ajustement pour la figure 3 de leur article me semblait visuellement poser problème, ce que Jérôme Saracco⁸¹ m'a confirmé.

⁸¹ Professeur des Universités de mathématiques appliquées, avec qui nous travaillons dorénavant sur le sujet.

Lahr (2014) a essayé d'internaliser le choix de la largeur des intervalles⁸² pour les histogrammes, et a utilisé les méthodes par noyau pour l'estimation des fonctions de densité. Cependant, son estimation de la loi théorique est biaisée par le fait que, reposant sur des données réelles, elle intègre aussi les données manipulées.

Certains auteurs ont voulu étudier le rôle de variables explicative de la gestion des seuils de manière moins rudimentaire que Burgstahler et Dichev (1997). Ils se sont alors tournés vers des modèles Logit pour expliquer la présence d'entreprises dans l'intervalle de manipulation après 0 qu'ils retenaient. Le problème est qu'ils mélangeaient les manipulateurs et les non-manipulateurs de cet intervalle, ce qui biaisait l'analyse. Par exemple, faire de la R&D pourrait expliquer un résultat positif et non la manipulation. Byzalov et Basu (2019), en proposant une autre solution, reviendront sur cette limite inhérente aux modèles Logit.

Byzalov et Basu (2019) ont tenté de réaliser une modélisation polynomiale de la variable étudiée, associée à deux types de modélisation de la manipulation : fixe sur un intervalle ou croissante sur un intervalle. Cette modélisation repose sur l'hypothèse d'une manipulation parfaitement compensée sur un intervalle opposé au seuil, de même longueur ou non, mais fixé par le chercheur, ce qui est un biais potentiel. D'un point de vue pratique, les choix de modélisation sont délicats pour le chercheur, car le R^2 ajusté est inférieur à 1% même quand l'ajustement est bon, et la différence entre un mauvais et un bon ajustement peut être très faible quant au R^2 (Byzalov & Basu, 2019, p. 18). Burgstahler (2019) a relevé les limites de leur modélisation, notamment le fait qu'elle repose sur une hypothèse selon laquelle les plages de manipulation sont connues, constantes et ne dépendent pas d'une des variables expliquées. Quand on compare des pays ou des périodes, cette hypothèse semble trop restrictive. D'ailleurs, il met en garde contre une utilisation tout azimuth de cette modélisation, sans une étude plus approfondie de ses conséquences

⁸² Il est parfois fait référence à la règle de référence de Silverman (1986) pour la largeur des intervalles à retenir. Sa valeur est de $2(IQR)n^{-1/3}$, où IQR est l'intervalle interquartile de l'échantillon et n le nombre d'observations. Elle est peu utilisée dans les faits, même si des tests de robustesse ou préalables sont parfois réalisés avec cette valeur dans la littérature. Cette règle n'est pertinente que si la distribution est proche d'une loi normale, ce qui explique que les chercheurs s'en détachent. Les résultats dépendant du choix pris pour la largeur des intervalles, trouver un critère objectif de fixation pourrait être utile.

L'ensemble des travaux antérieurs s'est donc heurté soit à des biais méthodologiques, soit à la faiblesse des hypothèses sous-tendant les modélisations, soit aux difficultés d'exportation des modèles à de nouveaux contextes d'étude.

◆ *Couplage à un « matching » ou appariement préalable des données*

Face à la difficulté d'introduire des variables explicatives de la manipulation, nous en sommes restés au partage en deux sous-populations : utilisateurs ou non de ME, ou taux supérieur à x % de titres ME, ou de quote-part de résultat ME, etc. Néanmoins, dans ce cas, il est important que les deux sous-populations soient comparables, comme nous l'a fait remarquer Hélène de Brébisson quand elle a discuté notre communication au congrès de l'AFC 2021 à Lyon. Nous étions d'accord sur le principe mais nous ne voyions pas bien comment le faire scientifiquement. Étêter l'une des distributions pour que la moyenne de la taille soit similaire à la voisine dans un test de différence de moyenne ne me satisfaisait pas vraiment. Hélène de Brébisson a pu m'aiguiller avec une première référence sur le sujet et le mot-clé dédié : « *matching* » ou appariement. Mais cette méthode a aussi ses limites propres, en particulier le fait que les résultats soient sensibles à de « petits » changements dans le processus, « petits » au sens qu'ils n'éveillent pas la suspicion d'un éditeur ou réviseur (Shipman et al., 2017). Pour comprendre l'appariement, le réaliser dans R, je me suis personnellement beaucoup appuyé sur le guide réalisé par Quantin (2018) pour l'INSEE⁸³. J'ai aussi pris en compte les remarques et les conseils de Shipman et al. (2017) quant à l'utilisation de cette méthode dans le domaine de la recherche comptable. L'appariement ou *matching* se fait en quatre étapes :

- étape 1 : Estimation du score de propension (avec un modèle logistique par exemple mais il existe des alternatives) ;
- étape 2 : Vérification de la propriété équilibrante et si besoin retour à l'étape 1 ;
- étape 3 : Appariement sur le score de propension ;
- étape 4 : Estimation de l'effet après appariement.

On appelle la sous-population « traitée » la sous-population qui a la caractéristique qui permet de séparer nos deux sous-populations (pour nous, ceux qui pratiquent la ME, par exemple). Rosenbaum et Rubin (1983) définissent le score de propension comme la probabilité d'être traitée conditionnellement aux variables observées, c'est-à-dire

⁸³ Document disponible en ligne gratuitement ici : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3546202> (consulté le 08/08/2023)

$p(X)=P[T=1|X]$ où T est une indicatrice permettant d'identifier les personnes effectivement traitées. Plusieurs modèles pour l'estimer sont possibles. Personnellement j'ai utilisé le modèle logistique qui est le plus classiquement utilisé.

Différents facteurs entrent en ligne de compte pour vérifier la propriété équilibrante du score de propension. Elle ne se limite pas à la seule moyenne et concerne toute la distribution des covariables. Il est donc recommandé de représenter graphiquement la distribution des covariables dans le groupe traité et dans le groupe de contrôle.

Une fois le score de propension estimé, la fonction Match permet d'effectuer un appariement avec ou sans remise, de préciser le nombre de « voisins », mais aussi de réaliser un appariement exact sur certaines variables et de calculer l'effet du traitement⁸⁴. Au moment de l'appariement, il faut donc choisir si l'on fait un appariement avec remise ou non, c'est-à-dire si un individu peut être apparié à plusieurs individus. L'ordre d'appariement des unités est aléatoire. Ceci n'a pas de conséquences si l'appariement est effectué avec remise⁸⁵. Il faut aussi choisir le nombre d'unités appariées à chaque observation. Si plusieurs unités sont situées à la même distance d'une observation, par défaut l'appariement se fait avec toutes les unités à l'observation et une pondération leur est appliquée pour refléter la multiplicité des appariements possibles. Sinon, une unité est choisie aléatoirement⁸⁶. Une borne supérieure, ou étrier (*caliper*), pour la distance acceptable entre les observations peut être utilisée, pour ne pas retenir de voisins trop éloignés. Cet argument *caliper* correspond à un coefficient multiplicatif de l'écart-type du score de propension⁸⁷. Usuellement, un *caliper* de 0.25 ou 0.5 est recommandé (Rubin & Thomas, 1996). Enfin, l'appariement sur score de propension peut être couplé avec un appariement exact sur certaines variables⁸⁸. Dans ce cas, il est recommandé que l'appariement exact ne soit pas demandé pour des variables continues. Je l'ai personnellement pratiqué sur l'année, et sur le pays pour des données européennes. Toutes ces options – remise ou non, remplacements ou non, nombre d'unités appariés, *caliper* –, vont influencer les résultats de l'appariement, comme le souligne Shipman et al. (2017). Je présenterai clairement les options choisies, en essayant de prendre celles habituellement prises par la communauté, tout en

⁸⁴ Average Treatment effect on the Treated (ATT) ou bien Average Treatment effect (ATE)

⁸⁵ Option `replace = true`

⁸⁶ Option `ties = false`

⁸⁷ Ainsi, `caliper=c` désigne un *caliper* de $c \cdot \sigma.p$ où $\sigma.p$ correspond à l'écart-type du score de propension.

⁸⁸ Avec par exemple l'option `exact=c("var1", "var2")`

s'assurant d'un appariement acceptable (par exemple, qui n'élimine pas trop de données et dont la propriété équilibrante est satisfaisante).

Parmi les conseils donnés dans l'article de Shipman et al. (2017) qui nous concernent et dont il faudra que je tienne compte, j'ai retenu :

- Le fait de présenter les choix faits dans le processus de *matching* et de présenter la qualité de l'appariement avec les différences standardisées de moyennes (*covariate balance*). Cela va dans le sens de la reproductibilité de la recherche, ce qui me semble important, et cela permet de vérifier la propriété équilibrante. Ce serait encore mieux d'analyser aussi graphiquement les distributions conditionnelles, mais ce n'est pas sûr que la place nous sera laissée pour ceci dans un papier, surtout s'il y a plusieurs scénarios.
- Le fait que si la variable de traitement est continue ou fondée sur une variable continue, l'appariement risque de se faire de préférence proche du point de coupure (*cutoff*). Il peut être bien de tester en test de robustesse, en vue d'une généralisation des résultats à la population et si les données sont assez nombreuses, un appariement entre les observations les plus traitées et les moins traitées en excluant les données proches du point de coupure. L'exemple cité par les auteurs est sur l'effet taille de l'auditeur. Ils proposent de prendre les *Big 4* versus les plus petits en excluant le deuxième tiers d'auditeurs. Dans notre cas sur la ME, on peut prendre ceux qui ont titres ME supérieur à x% des capitaux propres, ou de l'actif, *versus* ceux qui n'en ont pas du tout.
- La prise en compte de la relation entre les variables d'appariement et l'effet du traitement. Par exemple, les gros clients ont plus de chances d'avoir recours à des *Big 4*. Ce sera donc difficile de trouver des contrefactuels et ils vont être éliminés dans l'appariement. Les inférences seront alors biaisées. Nous faisons face à ce problème avec la ME, puisque les très grandes entreprises ont presque toutes de la ME. Et si la taille peut être corrélée à la manipulation comptable, elle n'est pas facteur intrinsèque de manipulation. Cela m'encouragera à présenter des résultats à la fois sur données appariées mais aussi sur données non appariées. Le fait d'utiliser des taux élevés de titres ME ou de quote-part ME comme critères discriminants pour établir les sous-population permettra aussi de réduire ce problème.

- La sensibilité aux choix faits pour l'appariement. Les auteurs citent en exemple les travaux de Defond et al. (2017) qui ont rendu aléatoires (« *randomisé* ») certains choix et évalué où était la prépondérance de preuves. Dans l'idée j'y suis tout à fait favorable. Mais nous voulons aussi rendre aléatoire d'autres aspects de notre protocole comme les taille d'intervalles étudiés, et les types de sous-population, il sera sans doute difficile de rajouter ceux-là. Néanmoins, nous prendrons les critères habituellement retenus et nous les listerons clairement dans le papier (*caliper* = 0.25 par exemple). Nous appliquerons dans la mesure du possible les mêmes choix tout au long du papier pour les différents cas de sous-populations, si la propriété équilibrante reste satisfaisante (ce qui peut être du cas par cas).

4.2.3. Choix réalisés et prolongements de ce travail

Les premières communications sur ce sujet, en parallèle du projet ANC, datent de 2019 (Darmendrail & Pourtier, 2021 ; Pourtier et al., 2019 ; Pourtier & Darmendrail, 2020). Depuis 2021, même si nous avons été pris aussi par l'article sur la *value relevance*, j'ai beaucoup creusé ce sujet et les méthodologies afférentes. Peut-être parce que nos résultats étaient plus nuancés que ce nous espérions au départ, nous obligeant à creuser les biais possibles dans l'analyse. Peut-être aussi car j'aime réellement ces questions méthodologiques. Je me suis enthousiasmé quand j'ai découvert la sortie de l'article de Byzalov et Basu (2019), pensant avoir trouvé le « graal ». Puis j'ai essayé sur nos données pour mieux comprendre et me l'approprier. Cela m'a permis de mieux comprendre les limites de leur article, les biais de cette modélisation, qui reste tout à fait louable, comme l'écrit Burgstahler (2019). Ils m'avaient tout de même convaincu du biais d'un modèle Logit. J'ai alors préféré creuser ces questions de méthodologie, plutôt que de produire des résultats biaisés à partir d'un modèle Logit (même en ayant l'honnêteté de présenter ce biais). Même si j'ai fait diverses simulations avec différentes méthodes, sur différents intervalles, sur la France et sur d'autres pays (cf. un extrait de celles-ci présenté en Annexe 4), cette partie n'a pas encore été concrétisée sous forme d'article. Un travail de synthèse est à réaliser. L'aide que Jérôme Saracco a pu me fournir, pour systématiser et optimiser la démarche avec l'aide du logiciel R, par rapport à ce que je faisais, devrait largement m'aider.

Je vais donc présenter les premiers choix pris dans les premières communications sur ce sujet, puis les prolongements que nous envisageons à court/moyen terme. Je

terminerai par la présentation du travail déjà initié pour améliorer les méthodologies existantes avec une équipe interdisciplinaire formée de Frédéric Pourtier et moi-même pour la partie comptable, et de Jérôme Saracco et trois collègues chercheurs en mathématiques.

◆ *Communications à l'AFC et choix faits*

Que ce soit pour l'ANC comme pour nos premières communications sur le sujet, notre démarche a d'abord été un peu rudimentaire pour essayer de comparer les histogrammes de nos deux sous-populations. Nous avons ensuite tenté diverses choses et essayé d'approfondir les méthodologies existantes. Nous avons commencé par réaliser les histogrammes et repérer la sensibilité des histogrammes à la plage d'étude et à la largeur des intervalles. Nous avons voulu essayé la méthode de Vidal (2008) paramétrique. Retrouver dans d'autres logiciels la définition de loi de Pareto 2 pour un ajustement avec elle n'a pas été chose aisée. J'ai pu le faire, en trouvant une solution pour réutiliser le même logiciel BestFit dans une version d'essai. Nos premières tentatives permettaient de retrouver ce même résultat sur des données actualisées. Mais la comparaison entre deux sous-populations ne semblait pas évidente. Par exemple, je me suis demandé sur quelles données estimer la distribution théorique : la population globale ou chaque sous-population. Par ailleurs, l'idée de centrer-réduire les données de chaque année avant de les agréger pour trouver la loi sous-jacente nous paraissait à la fois astucieux mais nous interrogeait, avec Frédéric Pourtier. Centrer-réduire correspond à une normalisation des données. C'est ce que l'on fait pour qu'elle ressemble davantage à une loi normale. Or nous ne savons pas quelle loi cela suit, et nous voulons justement le trouver. Jérôme Saracco nous rassurera plus tard sur ce point. Vidal centre sur la médiane et réduit par l'écart-type. Une réduction par l'écart à la médiane pourrait être plus logique, mais cela ne changerait sans doute pas fondamentalement les résultats. Cette piste paramétrique paraissait néanmoins très sérieuse même si nous en avons aussi envisagées d'autres.

Sans la lecture de Glaum (2004), nous avons tout simplement fait des comparaisons des rapports des classes à gauche et à droite du 0. C'était des mesures non centrées et nous n'avions pas encore de test statistique pour les comparer. Nous aurions pu faire des tests du Khi^2 ou de Fisher exact pour les tester, comme Jeanjean et Stolowy (2008). Néanmoins, nous réalisons cette mesure de manière répétée en élargissant l'intervalle. L'idée était de repérer des différences d'amplitude et de fréquences. Pour confirmer ces

différences statistiquement, nous avons eu l'idée de faire des tests de Kolmogorov-Smirnov (KS) glissants. J'ai alors systématisé ce type d'étude avec le logiciel R. Nous déterminions à partir des histogrammes, les plages potentielles de manipulations sur lesquelles réaliser ces tests glissants. L'analyse glissante des p-values de la statistique de KS est utile pour tester de manière non-paramétrique la similitude (ou dissemblance) des distributions, mais elle ne renseigne pas de manière précise sur le sens et la force de la dissemblance. Elle complète l'analyse des rapports de classe, la comparaison graphique des histogrammes ou des courbes lissées de distribution. Pour aller plus loin, pour analyser la nature de ces différences (sens et importance) sur ces plages de manipulation, nous avons été séduits par la méthode ROGME (Robust Graphical Methods For Groups Comparisons (Rousselet & Wilcox, 2019)). Elle n'est pas initialement tout à fait calibrée pour ce besoin, toutefois elle a permis quand même d'identifier certaines choses. Nous ferons sans doute mieux avec les efforts de modélisation de l'équipe de mathématiciens avec lesquels nous travaillons, mais elle a quand même eu son utilité sur ce sujet. Par ailleurs, nous pensons qu'elle pourra être utile à d'autres contextes en comptabilité, dès lors que l'on souhaite comparer deux populations de manière plus précise qu'avec de simples différences de moyenne, médiane, ou variance, avec des tests paramétriques ou non. Elle mériterait donc d'être mieux connue dans notre domaine. Cette méthode a d'abord été développée dans un contexte de neurosciences pour comparer des dissemblances entre sous-groupes de manière précise (Rousselet et al., 2017). Cette procédure repose sur l'estimateur de quantile de Harrell-Davis (1982) et sur la détermination d'intervalles de confiance pour la mesure des différences de quantiles par rééchantillonnage (Wilcox, 2012). J'ai alors construit un catalogue de situations d'exemples de différences de manipulation. Il aurait pu être mieux de prendre comme situation de départ sans manipulation, une loi normale non centré sur 0. Cela aurait permis d'éviter que le sommet de la distribution non manipulée corresponde au seuil autour duquel des manipulations sont simulées. Je suis partie d'une distribution suivant une loi normale que j'ai déformée. Et la comparaison entre les situations du catalogue obtenu et les situations réelles aide l'interprétation.

◆ *Prolongements réalisés et initiation d'un travail d'amélioration des méthodologies existantes*

Depuis notre communication au congrès 2020, j'ai pris en compte ce besoin de *matching* préalable des données. J'ai appliqué les différentes méthodes d'analyse statistique utilisées sur les seuils, sur différents intervalles, échantillons, périodes, etc. (Burgstahler

& Dichev, 1997 ; Glaum et al., 2004 ; Jeanjean & Stolowy, 2008), en plus de nos tests glissants de Kolmogorov-Smirnov, et de la méthode ROGME. Par ailleurs j'ai réalisé différentes variantes autour de la méthode de Burgstahler et Dichev (1997). En effet, dans mes diverses simulations, j'avais aussi tenté de comparer les données réelles (qui contiennent la manipulation de la sous-population concernée), non seulement à l'effectif théorique de cette sous-population, mais aussi à la population réelle de l'autre population ou à celle de la population globale. Cela peut donc donner ici aussi une appréciation de la différence entre deux sous-populations. J'avais aussi tenté de le réaliser de manière glissante, pour analyser presque en continu la différence avec l'autre sous-population. J'ai réalisé ces simulations sur données françaises et européennes, en faisant varier les périodes, le poids relatif de ME, et les types de pays avec la classification de La Porta (1998) complétée par celle de Djankov (2007)⁸⁹. Je présente un panorama de ce travail complémentaire réalisé en Annexe 5. Ce travail permet de voir dans quelle mesure les résultats sont sensibles ou non aux choix réalisés.

Dans le cadre de ma formation doctorale, j'ai suivi plusieurs formations à l'URFIST de Bordeaux. L'une d'entre elles portait sur le *clustering* de variables et était animée par Jérôme Saracco. Cherchant à mieux comprendre l'estimation par noyau des fonctions de densité dans l'approche de Lahr (2014)⁹⁰, j'ai pris contact avec lui pour pouvoir échanger sur sa compréhension de cette méthodologie, mais aussi plus largement sur les autres approches et leurs biais respectifs. J'avais repéré que certains de ses thèmes de recherche et de ses enseignements semblaient proches de ces questions mathématiques. De plus, il était habitué de l'interdisciplinarité, puisqu'il a un magistère d'économiste statisticien et qu'il travaillait auparavant au GRETHA, un des laboratoires d'économie de Bordeaux. J'avais donc d'autant plus envie de le questionner sur mes interrogations méthodologiques.

Au-delà de la compréhension des méthodologies existantes, Jérôme Saracco, habitué à des projets transdisciplinaires et aux sujets économiques, a perçu le champ d'investigation que représentait le sujet pour des chercheurs en mathématiques appliquées. Une collaboration a alors démarré. Avec deux autres collègues, Marie Chavent et Delphine Feral, ils ont démarré une démarche d'appropriation de la littérature comptable sur le sujet de la gestion de seuil, sur lequel je les ai accompagnés.

⁸⁹ Les lignes de codes R (Rmarkdown) sont disponibles auprès de l'auteur.

⁹⁰ Approche que j'évoque dans la sous-partie 4.2.2 de cette même section.

Ce petit groupe a alors commencé à travailler sur l'élaboration d'une méthodologie mathématique robuste pour aborder cette question. Enfin, Hadrien Lorenzo a récemment rejoint l'équipe.

Une première communication à l'International Workshop on Statistical Modelling (IWSM 2023) a été réalisée en juillet 2023 à Dortmund. Elle constitue d'ores et déjà une toute première étape du fruit de cette collaboration. S'inspirant et améliorant celle de Chen (2010), la modélisation de la distribution théorique du résultat est réalisée à partir d'un mélange de deux gaussiennes, et la manipulation est supposée suivre une loi exponentielle (d'autres variantes plus complexes pourront être envisagées aussi). Un algorithme EM est utilisé pour l'estimation, et il pourrait être affiné par un algorithme SEM (Stochastique, Estimation, Maximisation). Il reste néanmoins encore beaucoup de chemin à parcourir pour atteindre les objectifs envisagés par l'équipe. Le but serait de proposer une approche méthodologique universelle qui permette :

- l'identification et la quantification des manipulations autour de seuils psychologiques ;
- la résolution des problèmes méthodologiques identifiés dans les recherches antérieures (Burgstahler & Dichev, 1997 ; Byzalov & Basu, 2019 ; Chen et al., 2010 ; Glaum et al., 2004 ; Lahr, 2014 ; Vidal, 2008) ;
- l'analyse et la comparaison de sous-populations, même de faible taille ;
- l'intégration du rôle des variables explicatives des manipulations. Une grande étude numérique sur des données simulées (proches des données comptables réelles qui seront considérées) serait faite, afin de valider la robustesse de la méthodologie développée et sa capacité à détecter de faibles niveaux de manipulation, en fonction entre autres de la taille de l'échantillon d'entreprises disponibles.

Consacrer autant de temps sur une question méthodologique n'était pas prévu. Au départ, nous pensions utiliser les méthodologies déjà existantes. C'est chemin-faisant que ce sujet de recherche s'est imposé à moi. J'ai voulu creuser encore et encore pour garantir la scientificité de nos résultats. Je crois avoir fait mienne cette citation de Wittgenstein : « *On ne cesse d'oublier d'aller jusqu'au fondement. On ne pose pas assez profond les points d'interrogation.* » (Wittgenstein, cité par Dumez (2008a)). La valorisation sous forme d'article en a été retardée, mais les fruits de cette persévérance

commencent à venir et devraient être nombreux. « *Dans la pensée aussi, il y a un temps pour labourer et un temps pour récolter* » (Wittgenstein, 1984, p. 86). En reprenant cette métaphore de Wittgenstein, je ne regrette pas d'avoir pris le temps de « *labourer* », « *de poser profondément les points d'interrogation* », même si la récolte est différée.

4.3. Étude de la qualité de l'information fournie en annexe sur les entités ME

Mon étude sur la qualité de l'information fournie en annexe concernant les entités ME a aussi soulevé des interrogations. Bien délimiter la question de recherche, bien choisir la méthodologie adaptée à cette question autour d'un cadre d'analyse adéquat n'a pas été simple. Il a fallu opérer différents revirements au cours de l'analyse des DEU. Je vais présenter comment s'est opéré mon choix final du type d'étude (4.3.1). Puis je reviendrai sur les difficultés intrinsèques à l'analyse de la conformité auxquelles j'ai été confronté, et comment j'ai tenté partiellement d'y faire face (4.3.2).

4.3.1. Choix du type d'étude

Au départ, je visais avec cette étude à nuancer le caractère potentiellement manipulateur des groupes. Je pensais pouvoir étudier la conformité de l'information en annexe, mais aussi les informations supplémentaires sur ces entités données par certains groupes. Je pensais repérer certains « bon élèves » en la matière. Après ce premier panorama, j'envisageais d'étudier les facteurs explicatifs de ce degré de conformité ou d'information, au moins sur certains items relevés. Le but aurait été d'affiner et compléter l'étude de Sarquis et al. (2021), en se concentrant sur le cas français avec des données plus larges et plus récentes. Je visais donc *in fine* une étude quantitative. Mais l'analyse des DEU m'a encouragée à revoir ma stratégie de départ. Leur lecture m'a surpris. J'ai vraiment été étonnée par le manque de clarté de l'information. Cela a rendu très compliqué le codage de l'information présente. J'ai néanmoins voulu persévérer. J'avais comme objectif d'étudier le SBF 120, mais comme c'était déjà ma troisième tentative de codage autour de ce sujet, j'avais eu la présence d'esprit de commencer par les groupes du CAC 40. Au vu de mes difficultés à coder, je me suis rapidement rendu compte que je ne pourrais pas coder tout le SBF 120 mais que je pouvais avoir un codage très précis du CAC 40, enregistrant au fur et à mesure ce que je repérais comme difficulté. Je gardais néanmoins en tête de faire une analyse quantitative, en plus d'un panorama descriptif. J'envisageais alors de faire une analyse

en composantes principales (ACP) ou du *clustering* de variables même sur cet échantillon faible. Toutefois, même en réduisant le nombre de variables, les résultats manquaient de force statistique avec un échantillon si faible au départ. Sur 31 groupes du CAC 40 hors sociétés financières (code SIC 6), je n'en avais que 19 qui présentaient des entités ME significatives sur lesquels mener mon étude. Mais je voyais aussi qu'élargir l'échantillon était long, fastidieux et délicat, pour réussir à garder une uniformité de codage, avec tant de cas particuliers face à ce manque de clarté. J'avais une double conviction. D'une part, même si j'avais passé beaucoup de temps à essayer de m'approprier davantage les ACP et le « *clustering* », je me rendais compte que l'essentiel de l'intérêt de ma recherche n'était pas là. Le véritable résultat était sur le manque de clarté de l'information, qui pouvait devenir un lieu de manipulation de l'information. Au final, l'annexe ne compensait pas les problèmes des états primaires, c'était un nouveau lieu de manipulation. D'autre part, j'ai eu le sentiment de comprendre ce que mes collègues en études qualitatives entendent par « saturation » (Miles & Huberman, 2003). Avec 31 cas étudiés, j'avais le sentiment d'avoir fait le tour des cas de figure et qu'étendre l'échantillon ne changerait pas ce résultat de fond.

Le regard distancié de Frédéric Pourtier sur mon travail m'a aidée à faire un choix clair. Il a mis le doigt sur les faiblesses de mon ACP, dont j'avais du mal à me débarrasser complètement, après avoir passé du temps sur le sujet. Néanmoins, il m'a laissée faire mon choix entre élargir l'échantillon ou recentrer l'étude sur le CAC 40 hors sociétés financières.

En parallèle, j'ai relu les thèses de Marie-Anne Verdier et de Tiphaine Jérôme. Or l'une comme l'autre utilisent la gestion des impressions comme grille d'analyse au sein de leur thèse. Ces lectures, ainsi que celles des articles communs de Florence Depoers et Tiphaine Jérôme qui utilisent ce cadre d'analyse (Depoers & Jérôme, 2017, 2021), à ce moment précis, ont été profitables. Elles ont été la source d'un déclic. Cela donnait un cadre d'analyse pour cette recherche, mais permettait aussi d'unifier davantage mes recherches sur la manipulation du résultat et la (non)conformité des annexes. Même si basculer vers une étude à la frontière entre le quantitatif et le qualitatif n'était pas très confortable pour moi au début, j'ai préféré faire ce choix. J'avais le sentiment de me concentrer sur le véritable résultat de mon étude.

4.3.2. Difficultés méthodologiques autour de l'analyse de la conformité

J'ai été confrontée à deux grandes difficultés dans cette recherche. La première concerne le fait de s'assurer de la validité et de la fiabilité de notre instrument de recherche : construction de la grille et collecte des données. La deuxième difficulté est plus spécifique au sujet même de l'analyse de la conformité dans un contexte où les IFRS permettent de ne pas donner d'informations non significatives.

Dans leur revue de la littérature sur la conformité aux IFRS, Tsalavoutas et al. (2020) listent certains points d'attention concernant les difficultés de mesure : le ou les choix de méthodes de *scoring*, la différence entre les critères de validité et de fiabilité, et l'analyse de la matérialité. Le jugement du chercheur est plus particulièrement impliqué à deux niveaux :

- Quand il crée la liste des éléments à publier, car cela conditionne la validité de l'instrument de recherche à mesurer la conformité.
- Quand il note (*score*) les groupes, car cela influence la fiabilité de cet instrument : la conformité est-elle bien mesurée de façon précise, stable et cohérente ?

Concernant la validité, nous nous sommes appuyée en partie sur les grilles de Sarquis et al. (2021) et de Lantin et al. (2018), que nous avons complétées pour suivre les différents éléments demandés par les deux normes. Pour la fiabilité, après stabilisation de la grille, et une fois la collecte terminée, nous avons vérifié le traitement homogène de l'échantillon, en vérifiant que les premiers groupes traités étaient bien analysés de manière uniforme avec les derniers. Cela correspond à la fiabilité intra-codeur en vue d'une cohérence interne présentée par Miles et Huberman (2003, p. 126). La taille restreinte de l'échantillon le permettait. Néanmoins, je n'ai pas pratiqué de double codage à l'aveugle, puisque je réalisais cet article seule. Je n'ai pas non plus délégué le codage à deux personnes tierces. J'avais peur que cet aspect pose problème. En effet, j'avais lu plusieurs articles justifiant leur méthodologie avec un double codage, et même l'article de Pardo et Giner (2022) qui supervisent deux tiers, pour coder et qui calculent le coefficient kappa de Cohen (Landis & Koch, 1977) de concordance. Le calcul de κ se fait de la manière suivante :

$$\kappa = \frac{P(a) - P(e)}{1 - P(e)}$$

Où $P(a)$ est la proportion de l'accord entre codeurs et $P(e)$ la probabilité qu'il soit d'accord de manière aléatoire (par hasard). S'il faut juste coder entre « oui » et « non ». $P(a)$ correspond à la somme des cas où les deux ont noté « oui » et ceux où les deux ont noté non sur le nombre de cas total. $P(e)$ est égale à la somme de probabilité que les correcteurs notent « oui » et de la probabilité que les deux notent « non ». Plus le coefficient de kappa est élevé, plus l'accord sur la manière de noter est fort entre les deux individus. Néanmoins la lecture de Ayache et Dumez (2011) m'a rassuré sur ce point. Deux passages m'ont particulièrement attirée. Le premier dit : « *Le codage lui-même comporte une dimension de bricolage. Les tentatives pour le rendre lui-même rigoureux (comme par exemple le double codage) se fourvoient.* ». Le deuxième énonce que : « *Cette idée se combine avec une autre naïveté : deux chercheurs codant indépendamment le même matériau devraient parvenir à un même découpage en unités de sens et à un même étiquetage, ce double codage étant censé garantir la rigueur scientifique de la démarche. Il est même possible, disent certains textes, de calculer les taux de recouvrement des deux codages indépendants. [...] Et le flottement est tel qu'il arrive de voir des travaux qui se réclament d'un paradigme interprétativiste et expliquent en même temps sans sourciller qu'ils ont pratiqué le double codage sur le matériau ! Par ailleurs, s'il faut deux à trois mois à temps plein pour coder une trentaine ou plus d'entretiens, on serait vraiment curieux de savoir comment s'est opéré le double codage, et qui a accepté de passer les deux mois temps plein à double coder pour un doctorant ou un collègue... On répondra qu'on peut échantillonner. C'est impossible sur un codage « pur » dans lequel il faut saturer les catégories trouvées. C'est possible sur un codage « théorique » (les catégories sont données par la théorie et on les retrouve dans le matériau). Mais quel est alors l'intérêt du double codage ? Confirmer la circularité de la démarche ? Si les catégories sont données par la théorie, c'est au contraire les dissonances du codage qui sont seules potentiellement intéressantes : elles sont en effet susceptibles de révéler des anomalies. C'est donc sur le non-recouvrement des deux codages qu'il faudrait travailler, pas sur les confirmations de codage entre codeurs indépendants* ». Même si ce dont ils parlent concerne le codage sur des données d'entretiens, un parallèle peut être fait avec mon type de données. Je crois que cela oblige à revenir sur les raisons d'un potentiel double codage. Où se situe le double codage ? : au moment de la construction de la grille de codage ou au moment de son remplissage à partir du matériau de recherche ? Est-ce une manière de vérifier l'honnêteté du chercheur ? Dans ce cas ce n'est pas que le codage qu'il faut vérifier

mais tout le traitement qui est ensuite réalisé, ou tous les traitements économétriques. Mais dans ce cas c'est un travail à confier au réviseur et non à un coauteur ou à quelqu'un de supervisé par les auteurs. Si le but est d'augmenter le degré de reproductibilité, la clarté du codage ou tout simplement le fait de vouloir éviter les erreurs humaines, qui est l'objectif visé, alors il faudrait effectivement s'intéresser aux différences de codage. Dans l'article de Pardo et Giner (2022), après avoir donné le coefficient de kappa qu'ils considèrent comme satisfaisant, ils ne précisent pas quelles données ils ont conservées, comment ils ont concilié les points de vue, ou comment ils ont fait évoluer les critères de codage avant d'obtenir leur grille de données définitive. Dans notre cas, le risque d'erreur humaine est présent. Néanmoins, je me suis attachée à souvent illustrer les résultats par des citations des DEU. J'ai donc souvent ouvert à nouveau les DEU des groupes concernés, ajustant parfois ma grille de collecte quand je repérais une erreur ou un manque d'uniformité de traitement.

La méthodologie initialement retenue était une « analyse de contenu », définie par (Bardin, 2003, p. 43) comme « *un ensemble de techniques d'analyse des communications visant, par des procédures systématiques et objectives de descriptions du contenu des messages, à obtenir des indicateurs permettant l'inférence* ». Mais au-delà du codage de la présence ou de l'absence d'information, j'ai trouvé particulièrement pertinent le concept d' « attention flottante » de Freud dont parlent Ayache et Dumez (2011) : « *nous ne devons attacher d'importance particulière à rien de ce que nous entendons et il convient que nous prêtions à tout la même attention « flottante » [gleichschwebende Aufmerksamkeit – on pourrait traduire par attention même planante, schwebend signifiant planant au sens propre], suivant l'expression que j'ai adoptée. On économise ainsi un effort d'attention qu'on ne saurait maintenir quotidiennement des heures durant et l'on échappe aussi au danger inséparable de toute attention voulue, celui de choisir parmi les matériaux fournis. C'est, en effet, ce qui arrive quand on fixe à dessein son attention ; l'analyste grave en sa mémoire tel point qui le frappe, en élimine tel autre et ce choix est dicté par des expectatives ou des tendances. C'est justement ce qu'il faut éviter ; en conformant son choix à son expectative, l'on court le risque de ne trouver que ce qu'on savait d'avance* » (Freud, 1967, p. 62, cité par Ayache et Dumez, 2011). Dans notre cas, nous suivions les différents points de la norme pour la collecte mais nous avions une attention flottante à tout complément d'information donné sans que la norme ne le demande explicitement. Notre autre recherche sur la manipulation autour des seuils nous donnait aussi, même

involontairement au départ, une attention flottante à ce qui pourrait constituer de la manipulation. C'est ce qui nous a fait noter en commentaire de cellule dans notre tableur tous les « à-côtés » de notre collecte principale. Ces « à-côtés » ont fini par devenir finalement prépondérants, conduisant à une lecture des résultats à la lumière de la gestion des impressions. Néanmoins, à des fins de clarté dans l'article, la question de recherche a été revue en conséquence. Petit à petit, j'ai pu retraiter certains des résultats de la collecte en complétant le simple présence/absence, par présence précise/présence imprécise/absence. La lecture de l'étude de Depoers et Jérôme (2017) m'a inspirée. Elles y codent la présence d'information sur les dépenses environnementales avec réponse substantielle/ de façade et non réponse, dans la lignée des travaux d'Oliver (1991) et Criado-Jiménez et al. (2008). Même si cet article ne fait pas explicitement référence à la GI (mais au courant de la légitimité, et en particulier l'approche stratégique), cela aurait pu l'être puisque les travaux d'Oliver (1991) et Criado-Jiménez et al. (2008) font, eux, directement référence à la GI. Un autre article des mêmes auteurs sur un autre sujet fait d'ailleurs référence à ce courant plus explicitement (Depoers & Jérôme, 2021).

Ma deuxième difficulté a trait à l'analyse de la conformité à une norme dans un contexte où les IFRS encouragent à ne pas communiquer d'informations non significatives. Il était parfois difficile de savoir si seules des informations non significatives étaient absentes, ou s'il y avait un problème de conformité. Savoir si une exigence de divulgation est respectée ou non, ou si elle n'est pas applicable/pertinente/significative pour une société spécifique est la difficulté majeure de ce type d'étude, le risque étant le jugement subjectif du chercheur, selon Tsalavoutas et al. (2020). Cooke (1992) recommande alors une lecture approfondie du rapport annuel complet avant sa notation. Pour notre étude, une navigation complémentaire dans le DEU par mots clés (ME, associés, coentreprises, périmètre, *joint venture*, IFRS 10, 11, 12) a été réalisée, en complément de la lecture des états primaires et des notes directement associées aux postes liés à la ME. Mais c'est finalement cette difficulté qui m'a encouragée à inverser ma démarche et à centrer l'analyse sur ce problème. Si cette difficulté est tant prégnante, c'est qu'il y a consciemment ou inconsciemment une GI. Si les groupes communiquaient davantage sur leurs critères de significativité de l'information, sur le périmètre de l'information donnée et sur les cas notables d'absence de significativité, la

clarté de l'information serait grandement améliorée et l'analyse de la conformité plus aisée.

Résumé et bilan de la Section 3 :

Mes recherches sur la qualité de l'information comptable des groupes concernant les entités ME s'articulent autour de trois axes de recherches : la *value relevance* de l'information comptable en présence d'entités ME, le rôle de levier de manipulation de la ME pour la gestion des seuils pour le résultat et le chiffre d'affaires, la GI concernant l'information sur les entités ME en annexe.

Pour cela, j'ai travaillé sur des données françaises et parfois européennes, soit sur toute la cotes soit uniquement sur le CAC 40. Les problèmes de qualité des bases des données nous ont obligé à corriger une partie des données extraites de la base InfrontAnalytics. Par ailleurs, certaines données n'étant pas présentes dans les bases, nous les avons collectées dans les DEU.

Notre participation à un projet financé par l'ANC en lien avec notre sujet, sans compromettre notre indépendance, nous a permis de financer une partie des recherches, d'avoir des rencontres très riches, et de donner une utilité plus évidente à nos travaux. Elle m'a encouragée à davantage de rigueur scientifique.

Face à nos différents axes de recherches, nous avons essayé de bâtir nos études de la manière la plus appropriée possible. Lors de ces études, j'ai eu diverses interrogations méthodologiques et épistémologiques. J'ai toujours essayé de comprendre les enjeux de ces choix, et de garder une solution justifiée par les faits et la littérature. Certains de ces questionnements méthodologiques m'ont encouragée à développer un partenariat avec une équipe de mathématiciens pour aller plus loin que ce que la littérature actuelle propose. Mon intérêt pour ces questions méthodologiques me donne envie de développer des recherches à partir de données simulées, pour mieux analyser les conséquences de ces choix. Le partenariat interdisciplinaire pourra sans doute aider à la réalisation de telles recherches, une fois le premier projet abouti.

Mon sens très aigu de l'intégrité scientifique a été confronté à des questions d'éthique liées la sensibilité de certains résultats aux choix méthodologiques. Face à cela, d'une part, je documente et argumente mes choix, et je fais part de la sensibilité de mes résultats. D'autre part, j'ai à cœur de continuer à l'avenir à mener des recherches sur les questions méthodologiques spécifiques aux recherches scientifiques comptables pour limiter ces biais, en parallèle de mes recherches directement comptables.

Section 4 Cohérence globale et plan de la thèse

Dans une thèse par articles, il est considéré comme important que les papiers ne forment pas une simple collection disparate mais qu'ils aient, par-delà leur nécessaire diversité, une cohérence scientifique et une complémentarité dans leurs objets, leurs méthodes, leurs cadres théoriques et leurs résultats, donnant ainsi une unité à la thèse (SFM, 2015). Cette unité est garantie selon moi pour deux raisons.

Tout d'abord la thèse est organisée autour d'un objet de recherche commun aux trois chapitres : la ME. La question de la difficulté de la représentation par le modèle comptable de son objet, le groupe, est appréhendé au travers du cas particulier de la ME tout au long de la thèse, selon trois aspects différents mais complémentaires.

Par ailleurs, ce travail de recherches possède une unité théorique, car il est ancré, quelle que ce soit l'étude, dans le cadre de la TPC présenté en Section 2, même si chaque recherche a nécessité une littérature théorique propre et plus spécifique.

Une autre recommandation de la SFM concerne la signature des papiers : « *Les papiers doivent refléter le travail personnel du doctorant. Il n'apparaît pas choquant que certains des articles de la thèse soient co-signés, notamment avec le directeur de thèse. Il serait en effet absurde et dommageable d'interdire à un doctorant de publier avec son directeur de thèse, ce qui reflète le travail de formation du doctorant. De manière symétrique, la thèse devant rester un travail personnel, il apparaît souhaitable qu'au moins un des papiers soit un travail personnel, la partie introductive de la thèse, substantielle, parachevant ce travail personnel* ». Mes discussions avec des chercheurs d'autres disciplines m'ont montré que cette manière de percevoir les choses n'est pas communément admise dans toutes les disciplines. Certaines disciplines, comme en psychologie regardent d'un air douteux les publications avec un seul auteur, se demandant si un auteur peut à la fois avoir collecté et traité les données seul. En mathématiques aussi la co-publication des articles qui constituent la thèse est monnaie courante. Je me suis néanmoins soumise aux habitudes de ma discipline. Ma troisième étude est une publication réalisée seule, même si j'ai grandement bénéficié de l'accompagnement de mes directeurs, et en particulier de Frédéric Pourtier. Je reconnais qu'il est plus délicat de repérer le travail personnel de chacun quand il y a des publications collectives, je voudrais néanmoins rappeler ici que travail personnel et travail collectif ne s'opposent pas. Il faut parfois et même souvent beaucoup de travail

personnel pour aboutir à un bon travail collectif. J'ai tenté dans cette partie introductive d'explicitier le travail que j'ai mené au sein de ces travaux parfois collectifs. Effectivement, cette partie introductive personnelle m'a permis de remettre en perspective mon travail et mon cheminement, mais aussi de montrer quelles ont pu être mes contributions dans les travaux collectifs. Cette spécificité de ma thèse explique peut-être pourquoi cette partie introductive est plus longue qu'à l'accoutumée. Par ailleurs, ces travaux collectifs figurant dans ma thèse, j'ai fait en sorte, au fur et à mesure de leur réalisation, de me les « approprier » dans leur globalité. Non pas « approprier » en dépossédant les autres de leur travail. « Approprier » au sens où je ne suis pas restée spécialiste de tel aspect du papier, quand les autres se seraient occupés des autres parties de l'article. J'ai fait en sorte de m'approprier la littérature, les méthodologies etc. que nous envisagions d'utiliser, puis petit-à-petit d'être force de proposition. Je reste néanmoins persuadée qu'à plusieurs, nous pouvons souvent aller beaucoup plus loin que tout seul. J'aime fortement le travail collectif. Je trouve cela plus motivant. Cela permet de regrouper des compétences complémentaires. Être deux, ou plus, oblige à discuter, à exprimer à haute voix notre pensée, aide à faire mûrir nos idées, en même temps qu'elles s'enrichissent des pensées et des connaissances de chacun.

Les trois études correspondent aux trois axes de recherche que nous avons choisis pour répondre à notre problématique. Étant donné l'approche retenue, un chapitre est ensuite dédié à chacune des études. Le premier chapitre correspond à l'article sur la VR des nombres comptables en présence de ME avant et après IFRS 11 dans le cas français. L'article ayant été publié, il figure dans sa dernière version avant acceptation. Pour des raisons de droit, la version éditeur ne peut être fournie. Le lien du DOI est néanmoins fournie, ainsi qu'une image de la première page. L'article étant en anglais, il est précédé d'un résumé long en français. Le deuxième chapitre correspond à l'étude de la manipulation du résultat et du chiffre d'affaires autour des seuils. C'est la dernière communication à ce sujet présentée au congrès 2021 de l'AFC qui y figure, bien que des développements avancés aient été réalisés avec l'équipe formée avec Jérôme Saracco et présentés en juillet 2023 à l'International Workshop on Statistical Modelling, à Dortmund. Enfin le troisième chapitre correspond à l'étude de l'information sur les entités ME dans l'annexe. Une version abrégée de celle présentée dans cette thèse a été soumise dans une revue en juillet 2023. Une version antérieure avait été présentée au

congrès 2023 de l'AFC. Je terminerai cette thèse par une conclusion générale. Reprenant les différents résultats et les contributions des différentes recherches par rapport à notre problématique générale, j'en montrerai aussi les limites avant de m'ouvrir sur des recherches futures.

La Figure 0-14 ci-dessous illustre le plan de la thèse.

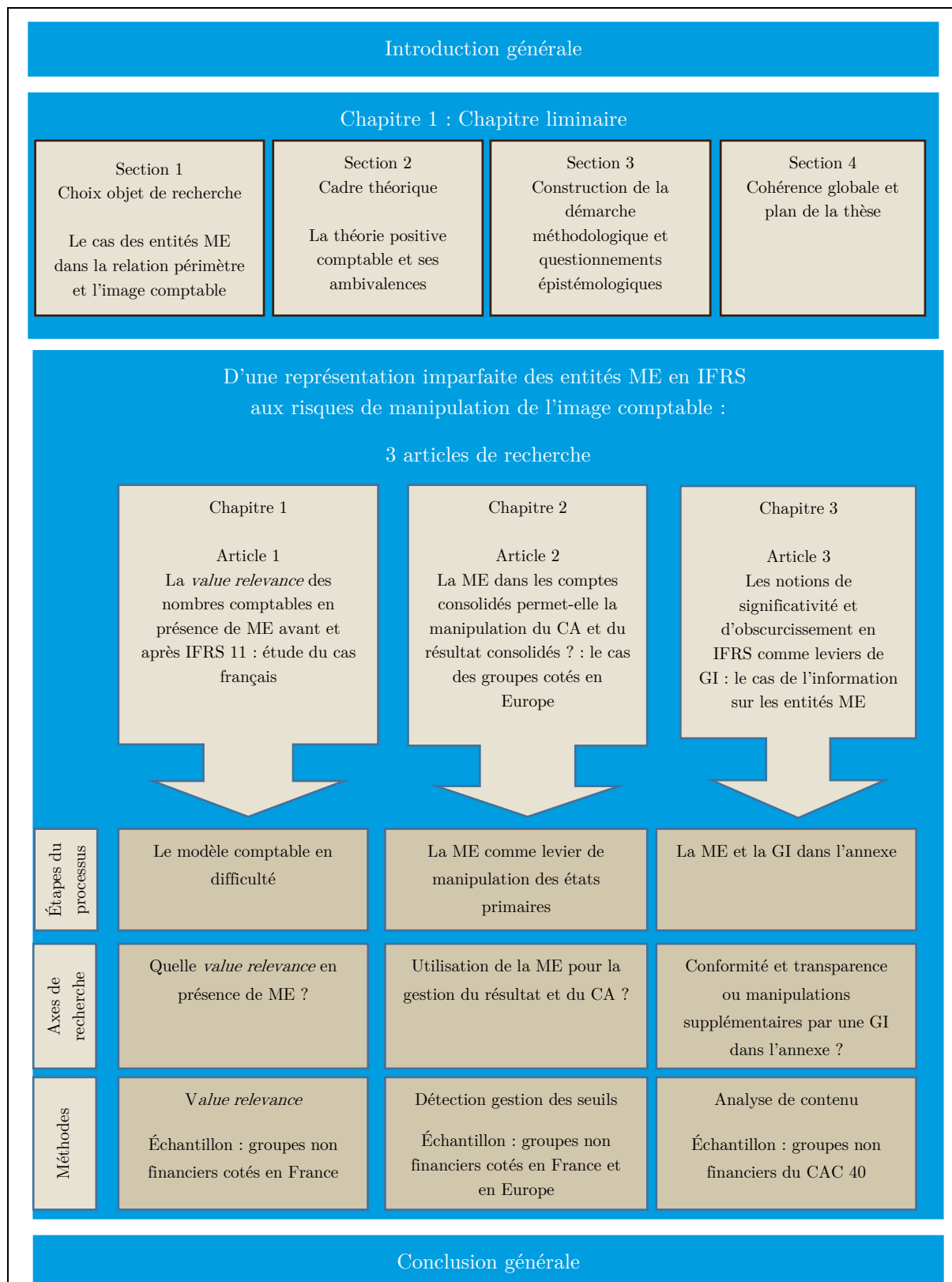


Figure 0-14 Plan de la thèse

Chapitre 1 *La value relevance* des
nombres comptables en présence
de mise en équivalence avant et
après l'IFRS 11 : étude du cas
français

Référence de l'article :

Pourtier, F., Bardinnet-Evraert, F., & Darmendrail, V. (2023). The Value Relevance of Accounting Numbers in Presence of the Equity Method Before and After IFRS 11: Evidence from France. *Accounting in Europe*, 1-31. <https://doi.org/10.1080/17449480.2023.2192235>



Accounting in Europe




ISSN: (Print) (Online) Journal homepage: <https://www.tandfonline.com/loi/raie20>


The Value Relevance of Accounting Numbers in Presence of the Equity Method Before and After IFRS 11: Evidence from France


Frédéric Pourtier, Frédérique Bardinnet-Evraert & Veronique Darmendrail

To cite this article: Frédéric Pourtier, Frédérique Bardinnet-Evraert & Veronique Darmendrail (2023): The Value Relevance of Accounting Numbers in Presence of the Equity Method Before and After IFRS 11: Evidence from France, *Accounting in Europe*, DOI: [10.1080/17449480.2023.2192235](https://doi.org/10.1080/17449480.2023.2192235)

To link to this article: <https://doi.org/10.1080/17449480.2023.2192235>

 Published online: 25 Apr 2023.

 Submit your article to this journal [↗](#)

 Article views: 41

 View related articles [↗](#)

 View Crossmark data [↗](#)

Ce premier article vient étudier dans quelle mesure la représentation de certaines entités par la ME, dans les états primaires, donne une image imparfaite des groupes.

Position de l'article dans la thèse :

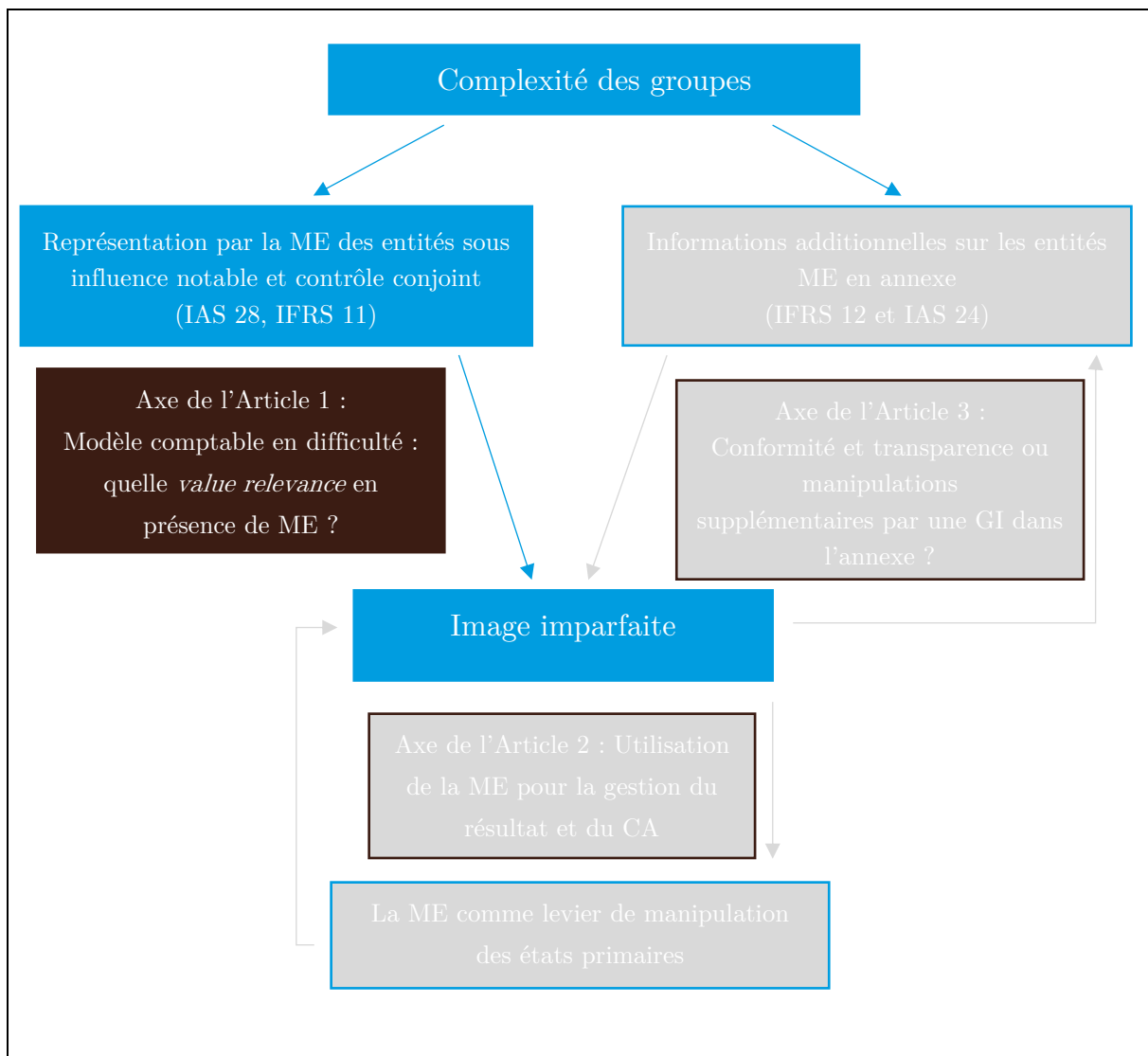


Figure 1-1 Position de l'article 1 dans la thèse

SOMMAIRE DU CHAPITRE 1

Résumé long en français	156
1. Introduction.....	159
2. Institutional background of the EM	163
3. Literature review and hypothesis development.....	164
4. Research design	169
5. Results.....	179
6. Discussion.....	186
Conclusion.....	191
Acknowledgements	191
Funding.....	192
References	193
Appendices	199

Résumé long en français

Contexte

En 2014, l'IFRS 11 a rendu obligatoire la mise en équivalence (ME) pour les coentreprises. Auparavant les groupes avaient le choix entre l'intégration proportionnelle (IP) et la ME pour ces entités, et la ME n'était obligatoire que pour les entités associées. Ce changement réglementaire a été réalisé par l'IASB, car l'IP serait devenue non conforme à la définition de la notion de contrôle. De plus cela permettait de faire disparaître une option comptable, source de choix potentiellement opportunistes. Cette décision de l'IASB a été très débattue, car d'autres acteurs pensaient que l'IP permettait d'obtenir une meilleure description de la situation économique d'un groupe (Sarquis et al., 2022) et que ce changement allait créer un décalage entre l'information interne (en IP) et les états financiers primaires (Alexander et al., 2012). De plus les recherches en période où la ME était optionnelle ont montré que l'EM conduisait à *value relevance* plus faible de l'information comptable, et facilitait la manipulation des comptes (Bohren & Haug, 2006 ; Lourenço & Curto, 2010 ; Morris & Gordon, 2006).

La France, où les groupes utilisaient majoritairement l'IP pour les coentreprises, a été particulièrement affecté par ce changement réglementaire. Or les premières études françaises sur les effets de l'IFRS 11 avaient des conclusions divergentes (Gavana et al., 2020 ; Lantin et al., 2018 ; Sarquis et al., 2022), ce qui a motivé notre recherche sur le cas français sur une période plus longue.

Objectif et méthodologie

L'objectif de notre recherche est donc de savoir si la généralisation de la ME et l'uniformisation des pratiques depuis l'IFRS 11 ont permis de surmonter son effet informationnel en améliorant l'utilité de l'information, et en rendant l'information comptable plus pertinente. Cette recherche utilise la méthodologie de la *value relevance* (VR) définie par Barth et al. (2001). Elle consiste en des tests conjoints de pertinence et de fidélité (Barth et al., 2022), qui sont les deux caractéristiques principales de l'information comptable utile dans le cadre conceptuel de l'IASB (IASB, 2018a).

L'échantillon est constitué d'entreprises publiques cotées sur Euronext Paris sur la période 2007-2020, couvrant deux sous-périodes avant et après l'entrée en vigueur de la norme IFRS 11 en 2014 en Europe. La recherche utilise des régressions de données de panel et prend spécifiquement en compte les éléments liés à la ME, la présence de coentreprises, et le fait d'être un groupe qui est passé de l'IP à la ME. Elle prend également en considération la classification des entités comme « *integral* » ou « *non integral* » (ANC, 2013 ; IASB, 2019). Les entités « *integral* » sont celles considérées comme essentielles pour le modèle d'affaires, et leur quote-part de résultat net est reportée dans leur résultat d'exploitation du groupe.

Résultats

Cette étude met en évidence que si la *value relevance* des nombres comptables est globalement restée stable (R^2 inchangé), elle se répartit aujourd'hui différemment. Avant IFRS 11, les items comptables relatifs à la ME étaient soit non-significatifs soit positivement reliés à la valeur des titres. Après IFRS 11, ils sont négativement reliés à la valeur. La significativité de ces coefficients indique leur pertinence dans la période post-IFRS, mais leur signe inattendu interroge sur le caractère fidèle (Barth et al., 2022) de la représentation de ces entités par la ME aujourd'hui. Par ailleurs, les résultats montrent qu'en France, la présence d'une option comptable ne dégradait pas la *value relevance* des nombres comptables entre les sous-populations avec et sans ME. Cette méthode semblait donc peu utilisée à des fins opportunistes. Enfin, la classification de tout ou partie des quotes-parts de résultat des entités ME en résultat opérationnel, recommandée par l'ANC et proposé par l'IASB, n'a pas d'effet statistique sur la *value relevance*. Cette classification critiquée est pratiquée de manière très hétéroclite, ce qui explique sans doute sa non *value relevance*. Elle ne constitue donc pas une réelle solution à la disparition, au sein de la partie opérationnelle du compte de résultat, des produits et charges provenant des entités anciennement en IP.

Contributions

Cette recherche apporte des contributions empiriques, méthodologiques, normatives et managériales à la fois aux débats existants et à de nouveaux sujets. Premièrement, les quelques études existantes et divergentes sur l'application obligatoire de la norme IFRS 11 dans le contexte français couvrent une courte période après l'entrée en vigueur de la norme IFRS 11 (Gavana et al., 2020 ; Lantin et al., 2018 ; Sarquis et al., 2022).

En conséquence, pour examiner cette question, nous examinons un échantillon élargi et une période plus longue allant jusqu'en 2020. Nous clarifions la nature des effets de l'IFRS 11 et mettons en évidence leur complexité et leur durabilité. Nous apportons également la preuve de l'absence de différence de VR entre les états financiers pré-IFRS 11 utilisant la ME et ceux utilisant l'IP, en France, ce qui n'est pas cohérent avec les résultats de la littérature existante concernant d'autres pays. Cela souligne l'importance des facteurs de contingence et remet en question la nécessité d'une uniformisation par l'IFRS 11 dans ce contexte national spécifique. Deuxièmement, cette étude est la première à prendre en compte les effets de la classification de la quote-part du résultat net des coentreprises et entreprises associées en « *integral* » et « *non integral* », c'est-à-dire au sein ou en dehors du résultat opérationnel du groupe. Troisièmement, cette étude illustre les subtilités du concept et de l'analyse de la VR, en utilisant des tests joints (Barth et al., 2022), et sépare la pertinence et la fidélité des éléments liés à la ME. Quatrièmement, elle alimente le débat sur les effets de la standardisation en fournissant un exemple original, et en analysant les effets combinés d'une méthode largement critiquée (la ME) et de l'uniformisation des pratiques. Cinquièmement, cette recherche offre des perspectives aux normalisateurs dans leur réflexion sur la ME et l'information financière pertinente. Elle alimente la discussion des dirigeants sur les meilleures pratiques de consolidation du résultat net des coentreprises et des entreprises associées dans le cadre de l'IFRS 11 et met en évidence certains points de vigilance pour les investisseurs.

The value relevance of accounting numbers in presence of the Equity Method before and after IFRS 11: evidence from France.

Abstract

This article studies the effects of IFRS 11 on the value relevance of accounting numbers (VRAN) in France. In 2014, IFRS 11 made the equity method (EM) mandatory to account for joint ventures (JVs) and disallowed proportionate consolidation, the method previously preferred by French groups. Panel method regressions are used to examine the evolution of value relevance in listed groups' financial statements over a long period (2007-2020). Generalization of the EM reallocates the VRAN, and post-IFRS 11 EM-related numbers are significantly and negatively linked to market value, raising questions about their faithfulness. These results concern all groups using the EM, whatever method they previously used for JVs. This study also looks at the standard-setters' proposed integral/non-integral classification of net income from JVs and associates, which is found to be non-value relevant. These results have implications at standard-setting level for improving the quality of financial reporting, and for investors.

Key words: equity method, IFRS 11, value relevance, stock price, France

1. Introduction

This study examines the value relevance of accounting numbers (VRAN) in presence of the equity method (EM), for listed companies in France. After long being mandatory for associates under IAS 28, the EM also became the mandatory method for reporting interests in joint ventures (JVs) in consolidated financial statements when IFRS 11 came into force. Previously, IAS 31⁹¹ had allowed a choice between the EM and proportionate consolidation (PC). With the change of standard from IAS 31 to IFRS 11, PC was virtually eliminated and the EM was generalized. This raises

⁹¹ IAS 31, Interests in joint ventures.

questions both about the VRAN in this new configuration, and the recommendations⁹² issued for presentation of EM-related accounting numbers in income statement.

The implementation of IFRS 11 had two major consequences. First, it put the spotlight on a little-known method (the EM) with rarely-studied informational consequences, particularly in France where most groups⁹³ with JV-based business models preferred PC, like their Spanish and Dutch counterparts (IASB, 2011c ; Lopes & Lopes, 2019 ; Sarquis et al., 2022). Second, the new standard had considerable effects on the key accounting numbers, as reported by Lantin et al. (2018) for French groups⁹⁴. Under the EM, rather than line-by-line consolidation as in PC, JVs' assets and liabilities are reported net in the balance sheet (as Investments accounted for by the Equity Method, IEM), and revenues and expenses are reported net in the income statement (as Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, NIEM). This difference in the structure of information in the primary financial statements (called the 'informational effect' of the EM in this research) raises the question of the methods' comparative usefulness for investors.

The IASB's decision to disallow PC is highly debated. The IASB considers PC inconsistent with its conceptual framework and control model (Sarquis et al., 2022). In its IFRS 11/12 Effect Analysis it states that 'when applying IFRS 11, the accounting will not be driven by a policy choice but by the application of a principle' (IASB, 2011c, p. 32) and that uniformization will enhance information for users. The IASB (2011c, p. 5) also argues that the volume of JV transactions has fallen, suggesting that the question of their accounting treatment (EM vs PC) is becoming less important. Alexander et al. (2012), however, expected greater effects than those described by the IASB⁹⁵. They predicted that IFRS 11 would create a mismatch between internal management accounts (using PC) and the primary financial statements. As summarized by Sarquis et al. (2022), PC should provide a better description of a group's economic situation. In addition, prior research conducted in periods when the

⁹² Recommendation n° 2013-01 issued by the French Accounting Standards Authority (ANC), and later, a proposal by the IASB in its Exposure Draft ED 2019/7.

⁹³ 54.5% in our panel and 87% in Sarquis et al.'s (2022) sample of 105 groups.

⁹⁴ For example, the Safran, JCDecaux, and Véolia groups have experienced major modifications in their consolidated financial statements.

⁹⁵ This was confirmed by Lopes and Lopes (2019).

EM was optional was widely critical of the EM. It argued that the EM contributed to a loss of value relevance (VR) as documented by Graham et al. (2003) and Lee et al. (2013), and facilitated manipulation of accounts (Bohren & Haug, 2006 ; Lourenço & Curto, 2010 ; Morris & Gordon, 2006). However, recent French studies disagree about the effects of mandatory application of the EM on information quality (Gavana et al., 2020 ; Lantin et al., 2018 ; Sarquis et al., 2022).

The main question is therefore whether generalization of the EM and the uniformization of practices since IFRS 11 have overcome its informational effect by enhancing the usefulness of information, and making accounting information more value relevant for users in France than previously. This research uses the VR methodology defined by Barth et al. (2001b). It consists of joint tests of relevance and faithfulness (Barth et al., 2022), which are the two main characteristics of useful accounting information in the IASB's conceptual framework⁹⁶ (IASB, 2018a). The sample consists of public companies listed on the French Stock Exchange over the period 2007-2020, covering two sub-periods before and after IFRS 11 took effect in 2014. The research uses panel data regressions and specifically takes into account EM-related items, the presence of JVs, and the fact of being a group that switched from PC to the EM. It also takes into consideration the classification of entities as 'integral' or 'non-integral' (ANC, 2013 ; IASB, 2019). 'Integral' entities are those considered as essential for the business model, and the group's share of their net income is reported in its operating income.

This study highlights many interesting results on the combined effects of the EM itself and the uniformization resulting from IFRS 11. First, the contribution to VR by each accounting number has changed. The study shows a significant negative association between EM-related accounting numbers and market valuation since IFRS 11 (2014-2020), that was not there before. The significance of the coefficients indicates their relevance in the post-IFRS 11 period, but their signs raise questions about the faithfulness (Barth et al., 2022) of the accounting representation of JVs and associates. Moreover, the results reveal that all groups are impacted, whatever their components

⁹⁶ Which defines two main characteristics of useful accounting information, relevance and faithful representation, and four secondary characteristics: understandability, timeliness, verifiability, and comparability.

and whatever method they used for JVs before IFRS 11 (PC or the EM). This is in line with the expected uniformization effects. It also demonstrates that the effects of IFRS 11 are durable. However, the total VRAN remains comparable before and after IFRS 11, which was unexpected. Second, following an ANC recommendation and an IASB proposal, reporting the share of JVs' and associates' net income (NIEM) in operating income does not modify the VRAN. This is the case even for groups that were obliged by IFRS 11 to switch method from PC to the EM for their JVs, and experienced changes in their primary financial statements.

This research makes empirical, methodological, normative and managerial contributions to both existing debates and new topics. First, the few existing studies of mandatory application of IFRS 11 in the French setting cover a short period after IFRS 11 came into force (Gavana et al., 2020 ; Lantin et al., 2018 ; Sarquis et al., 2022). As the findings of these studies do not fully agree on IFRS 11 effects, we examine an enlarged sample and a longer period running until 2020. We clarify the nature of IFRS 11's effects, and highlight their complexity and durability. We also provide evidence of the absence of any difference in VR between pre-IFRS 11 financial statements in France using the EM and using PC, which is not consistent with results in the extant literature concerning other countries. This underlines the importance of contingency factors, and questions the need for uniformization by IFRS 11 in this specific national context. Second, this study is the first to take into account the effects of presenting the share of net income of "integral" JVs and associates in the group's operating income. Third, this study illustrates the subtleties of the concept and analysis of VR, using joint tests (Barth et al., 2022), and separates the relevance and faithfulness of EM-related items. Fourth, it fuels the debate on the effects of standardization by providing an original example and analysing the combined effects of a widely criticized method (the EM) and the uniformization of practices. Fifth, this research offers insights for standard-setters in their reflection on the EM and relevant financial information. It provides input for managerial discussion of best practices for consolidating the net income of JVs and associates under IFRS 11 and highlights some points of caution for investors.

The remainder of this paper is divided into five sections. The first section describes the institutional background of the EM. The second reviews the relevant literature and

puts forward our hypotheses. The third presents the research design. The fourth reports the results, which are discussed in the fifth and final section.

2. Institutional background of the EM

Under the EM, the investment in an entity is stated in the consolidated financial statements at its net asset value, and the share of net income corresponding to this net asset value is reported in the income statement. The EM is a sort of asset revaluation method rather than a true consolidation method, although it is known as 'one-line consolidation'.

Until IAS 31 was superseded by IFRS 11, companies had the choice of using the EM or PC for JVs, but the EM was mandatory for associates (IAS 28). Today, the EM is mandatory⁹⁷ for associates and for practically all joint arrangements (IAS 28, amended), except joint operations as defined by IFRS 11, which are not common. For the same level of ownership interest, all other things being equal, the EM and PC lead to the same group share of equity and net income, but the EM is a form of net reporting, whereas PC is a form of gross reporting. Therefore, the EM modifies the informativeness of financial statements for users. In the balance sheet, the EM masks the contribution of JVs' assets and liabilities, since all 'investments in associates and JVs' are stated together at their net asset value in a single line. In the income statement, the group's share of the profits of JVs (and associates) is also presented net on a single line, without consolidating their revenues and expenses line by line. To partly compensate for the resulting modification of group operating income, the ANC (2013), and later the IASB (2019), proposed a classification of JVs and associates based on their importance to the group's business model. The idea was that their contribution to the group's net income should be included in operating income for significant entities analysed as important ('integral') to the group's business activity, and presented at the end of the income statement for entities deemed non-essential to the business model ('non-integral'). However, in the French setting, only 27%⁹⁸ of groups with EM-related items in their accounts include NIEM from 'integral' entities in operating income. Moreover, some

⁹⁷ Conversely, in French standards applicable to companies that are not listed on a regulated market (ANC regulation 2020-01), the EM is mandatory for associates but remains optional for joint ventures.

⁹⁸ This proportion remains steady from 2014 to 2020.

groups whose NIEM appears significant compared to total net income do not do so (Bouygues, Renault and Alstom, for example, see Appendix 1, table 9). It should be noted that very few groups⁹⁹ actually report both integral and non-integral amounts.

In this context, the IASB launched a Post-Implementation Review (PIR) of IFRS 11 (together with IFRS 10 and 12), and published a Request for Information in April 2020 (IASB, 2020b). Despite the informational effect of IFRS 11 and the low use of the integral/non-integral classification, at its October 2021 meeting, the Board concluded 'IFRS 11 *Joint Arrangements* and IFRS 12 [...] are working as intended'¹⁰⁰. At its February 2022 meeting¹⁰¹, it concluded that 'sufficient work has been completed'¹⁰². Following the feedback received on the 2019 Exposure Draft on primary financial statements including the proposed integral/non-integral classification, the IASB tentatively decided to remove the integral/non-integral distinction (IASB, 2022a, proposal C23), whereas the ANC continues to recommend it. The IASB's conclusion appears to be a simple endorsement of what it had already done since 2011.

This study helps to show that the EM question remains important, even though it is unlikely that the IASB will realow PC.

3. Literature review and hypothesis development

Due to the informational effect of the EM itself, the VRAN resulting from this method has been studied a great deal in the past. However, the effects of mandatory uniformization, combined with the contingency factors of pre-IFRS 11 practices and the variety of national accounting standards, are still not clearly identified.

3.1. EM Value relevance

Two streams of research have been developed in the literature revolving around VR. A first stream presupposes that the EM does not produce the same relevance as 'true' consolidation methods and compares the effects of the EM and PC. Mohr (1988) and

⁹⁹ In the sample in 2020: Vivendi, Bolloré, Holcim, Saint Gobain, Assystem, Sodexo.

¹⁰⁰ <https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2021/iasb-update-october-2021/> and later in the Project Report and Feedback Statement (IASB, 2022b)

¹⁰¹ <https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2021/iasb-update-october-2021/>

¹⁰² However, the IASB is still working on EM through its project to reform IAS 28, and the French standard-setter, too, is still interested in the subject.

Heian and Thies (1989) underscored the loss of information and unreliability of ratios when financial subsidiaries are accounted for by the EM. Similar results regarding JVs were reported by Reklau (1977), Dieter et al. (1978) and more recently, Alexander et al. (2012) and Demerens et al. (2014). Lantin et al. (2018) confirmed the EM's significant impact on ratios, especially a decrease in debt, and argued that more detailed disclosures are needed in financial statements when the EM is used. The actors involved in the production of consolidated financial statements (preparers and auditors) do not all prefer the EM when it is an allowed alternative to a consolidation method. Mian and Smith (1990) showed that auditors prefer PC over the EM because PC reveals the scale of off-balance sheet liabilities. Lourenço and Curto (2010) and Catuogno et al. (2015) hypothesized that groups are more likely to prefer PC for joint arrangements based on strong cooperation links between entities, and the EM otherwise. These authors underlined that blanket application of the EM to all joint arrangements, regardless of their legal form and importance in the business model, is detrimental to information usefulness.

A second stream of research explicitly measures the VRAN in presence of the EM by the statistical associations between accounting data and financial data. Stock price volatility is more closely correlated with the financial statements when PC (versus the EM) is used for JVs, according to Kothavala (2003). Equity markets prefer PC, or at least notes providing additional information to the EM, according to Bauman (2003), Lim et al. (2003), Soonawalla (2006), O'Hanlon and Taylor (2007) and Lourenço et al. (2010). The same applies to bond markets (Bauman, 2003 ; Stoltzfus & Epps, 2005). However, So et al. (2018) found an increase in value relevance with EM (versus PC) in the Hong Kong Stock Exchange during 2005-2008. Finally, the predictive capacity of accounting data derived from the EM compared with other methods has been studied. According to Graham et al. (2003), Soonawalla (2006), and Lee et al. (2013), financial forecasts are less reliable with the EM than with PC or with the EM supplemented with detailed notes.

In conclusion, the bulk of the extant literature provides evidence that the EM reduces the quality of financial reporting, or is perceived as less informative than PC. However, most of the research cited was done during a period when the EM was optional (as an alternative to PC) and not yet mandatory, which raises the additional question of the effects on the VRAN of standardization through mandatory use of the EM.

3.2. Effects of standardization, contingency of pre-IFRS 11 practices and national standards

Has the standardization resulting from mandatory application of the EM for JVs through IFRS 11 improved VRAN, especially for EM-related items? One central purpose of standardization is to facilitate investor decision-making by improving comparability between companies. Reducing the number of accounting choices should achieve that, by limiting opportunistic behaviour by managers and lowering discretionary costs (Barth et al., 2008). More generally, IFRS adoption appears to have improved the quality and comparability of financial disclosure (Barth, 2013). It has enhanced the information environment in general and increased the disclosure level (Abdullah & Tursoy, 2021), and should lead to greater accounting uniformity both nationally and internationally (Siciliano, 2019). Mandatory application of the EM should enhance the VRAN because it eliminates discretionary choices and makes primary statements comparable. However, there are many incentives and opportunities for non-uniform application of standards (Nobes, 2006) and, according to Tan et al. (2011) and Isaboke and Chen (2019), standardization effects are contingent and context-dependent. Jeanjean and Stolowy (2008) showed that earnings management did not decline after the switch to IFRS. Aleksanyan and Dandbolt (2015) showed an increase in the quantity, but a decrease in the quality of financial information published in application of IFRS 8. Their findings converge with those of Morales-Diaz and Zamora-Ramirez (2018) concerning IFRS 16. Lastly, Christensen et al. (2015) showed that for a standard to improve the quality of information, it has to be applied correctly. Tsalavoutas et al. (2020), looking at compliance with disclosure requirements, noted a high degree of heterogeneity in reporting practices between companies, and between countries. They identified a number of important issues that have not yet been studied, including the impact of IFRS 11 and the mandatory use of the EM rather than PC. However, in the French case, it is unlikely that the observed heterogeneity results from groups applying IFRS 11 in a non-compliant way. It is true that historically, French standards favoured PC and that most listed French groups (54.5% in our sample) used it under IAS 31. But the differences between JVs and joint operations defined in IFRS 11 are perceived as clear and have been accepted by preparers (Lantin et al., 2018, p. 59), and compliance with IFRS 11 has benefited from auditors' advice and

control¹⁰³. All groups concerned have applied IFRS 11 and switched from PC to the EM, even if they waited until it became mandatory (Lantin et al., 2018). Moreover, recent work on IFRS has shown greater convergence and relevance in fair value practices, due to stricter requirements, and better understanding and application by preparers and users. This could be due to the visibility effect, as documented by Fasan (2014) for Other Comprehensive Income and IAS 1, or the learning effect, as observed for fair value levels and IFRS 13 (Filip et al., 2021). Mandatory application of the EM for JVs could also have had a visibility and learning effect on all actors and enhanced the VR of EM-related accounting items.

It thus follows that reducing the options for consolidating joint arrangements, by making the EM almost mandatory, should have improved the VRAN. The IASB makes this assumption in its Effect analysis (2011c), although without any demonstration or scientific explanation. A few studies deal with mandatory application of a consolidation method for JVs, studying two opposite changes in different periods and countries: EM to PC and PC to EM. The first case concerns mandatory adoption of PC for JVs (and withdrawal of the EM) in Canadian standards, and has been examined by Richardson et al. (2012). They find a decrease in the VRAN. However, it was not possible to conclude if this was due to the use of PC, or due to eliminating the choice of method. This calls for two comments. First, this case is the exact opposite of our research topic. Although making PC mandatory for JVs seems to decrease the VRAN, these results do not formally demonstrate that making the EM mandatory would have been more relevant. Second, the study cited shows that it is difficult to determine whether the impact on the VRAN stems from the method itself or its mandatory application. The second case (PC to EM) relates to this study and the specific field of IFRS 11 application. In France, Lantin et al. (2018) analysed 86 pro forma 2013¹⁰⁴ accounts issued by groups listed in the SBF 120 index in 2014. They found no drop in VR linked to use of the EM, neither in the association between accounting numbers and stock price, nor in the predictive capacity of accounting numbers. In their study of 26 countries (including 105 French groups from 2005 to 2016), Sarquis et al. (2022) showed that the comparability of financial statements for the panel including France has

¹⁰³ In France, listed groups have two independent auditors.

¹⁰⁴ i.e. accounts for 2013 established under 2014 standards, including the new standard IFRS 11, for publication in 2014 annual reports.

improved, whereas Schipper (2022) underlined a problem with using only gross accounting data. Furthermore, in research covering 2008 to 2015 and including 59 French groups, Gavana et al. (2020) documented a decline in the VR of total assets and total liabilities in the financial statements of French and Italian groups that were obliged to switch to the EM with IFRS 11.

And so on the one hand, the VRAN seems to be lower with the EM (versus PC) only in periods when its use is optional, while results remain partially contradictory in its mandatory period, especially in France. On the other hand, the IASB's arguments, and many studies of standardization effects, suggest that the uniformization resulting from mandatory application of the EM should enhance information quality in the French setting. Furthermore, the ANC recommendation and the IASB's proposal of an integral/non-integral classification should contribute to the usefulness of information by highlighting the particular importance of entities classified as integral.

3.3. Hypotheses

Our first hypothesis concerns the effects of the change from optional to mandatory use of the EM on the VRAN. The associated methodology makes it possible to separate the uniformization effects from the informational effects of the EM itself, which are not precisely documented for the French setting during the period when the EM was optional. Based on most of the extant literature, the informational effects might be expected to be negative if groups used the EM opportunistically, or else neutral or positive if the EM was chosen because it was appropriate for the nature of their relationship with their JVs. Whatever the initial situation, the VR of fundamental accounting numbers and EM-related items should increase, because of the post-IFRS 11 uniformization benefits. Therefore, groups that previously used PC and had to switch methods after IFRS 11 are of particular interest. As well as experiencing major modifications for their primary financial statements, they are involved in a uniformization process that should make them more comparable with others: the VRAN, including for EM-related items, should be equivalent to other groups. Considering the above, and following the IASB's arguments, the first research hypothesis is that the uniformization effects of IFRS 11 may overcome the EM's informational effects, with the result that the enactment of IFRS 11 has enhanced the VRAN. H1 is as follows:

H1: 'The uniformization resulting from IFRS 11 has a positive and significant effect on the value relevance of accounting numbers, including EM-related numbers, in the French market'.

Testing H1 over the period 2007-2020 requires examination of three dimensions: the initial VRAN resulting from use of the EM in its optional period for JVs, the incremental effects of IFRS 11 on the VRAN following the switch from optional to mandatory application of the EM, and the specific effect for groups that were obliged to switch methods for their JVs.

For our second hypothesis, we consider the French and international standard-setters' proposals to classify JVs and associates as operational/integral or non-operational/non-integral (ANC, 2013 and IASB, 2019) and report related items separately. These proposals were intended to clarify the formation of net income. This reflects a desire to improve the relevance of financial information and leads to the second hypothesis:

H2: 'After IFRS 11 and the generalization of the EM, the breakdown between NIEM from integral and non-integral entities has a significant and positive effect on the value relevance of accounting numbers, particularly for entities that had to switch methods from PC to the EM for their JVs.'

Testing this hypothesis over the period 2014-2020 requires examination of three dimensions: the VRAN resulting from reporting NIEM with no breakdown, the incremental effects of applying the integral/non-integral classification to NIEM, and the specific effect for groups that were obliged to switch methods for their JVs, as the integral/non-integral classification is supposed to improve the VRAN.

4. Research design

4.1. Methodology

This is a value relevance study 'designed to assess whether particular accounting amounts reflect information that is used by investors in valuing firms' equity' (Barth et al., 2001b). The models tested are based on the Ohlson model (Ohlson, 1995) linking market value, net profit, and shareholder equity. They are drawn from Soonawalla (2006), Lourenço et al. (2012), Richardson et al. (2012) and Lantin et al. (2018). As in those studies, variables are reported at their value per share, following the

recommendations of Barth and Clinch (2009) and the practice adopted by Bilgic et al. (2018), Giner et al. (2020), Filip et al. (2021) and Barth et al. (2022) in other contexts.

4.1.1. General presentation of VR methodology

As Barth et al. (2001b) observe, there are many ways to test value relevance, and the methodological variations are summarized by Beisland (2009). Some studies test predictions relating to the coefficients: predictions of sign, value, or a significant relationship with the stock price. Other studies compare two alternative amounts in a study of relative value relevance, or predictions relating to the magnitude of the coefficients. Others again are interested in the proportion of stock price variance that is explained by accounting numbers, i.e. the adjusted R². These last two approaches (prediction testing or R²) could be used to study incremental or relative value relevance. The incremental value relevance of an additional item is studied by reference to the significance of the coefficients and the R² comparison; the relative value relevance of an accounting number is analysed by comparing regressions on competing variables (Mechelli & Cimini, 2014). Any value relevance study is also impacted by the other variables that are present and their number, because they could influence the proportion of explained variance (Barth et al., 2022).

Moreover, Barth et al. (2022) explain that determining what has modified the VRAN is difficult because VR tests are joint tests. The evolution of VR could be due to a change in the relevance of accounting numbers for users, or a change in their specific faithfulness, or both¹⁰⁵. In this research, the expected signs will be compared to the actual signs to analyse the relevance and faithfulness of accounting numbers.

To take into account the methodological remarks of Schipper (2022) on analysis of gross and net items, in this study, regressions were run and compared with and without inclusion of a breakdown to identify specific EM-related variables (NIEM and IEM). The Vuong tests¹⁰⁶ confirm that the breakdown models, separating net amounts from

¹⁰⁵ Barth et al. (2022) illustrate this topic with the example of Lev and Sougiannis (1996) for R&D: under US GAAP, R&D outlays are charged to expenses, and yet, like capital expenditure for intangible assets, they are positively associated with future operating earnings. This means that 'R&D expense is not a faithful representation of the value of R&D activities, which implies its VR derives from its relevance'.

¹⁰⁶ The Vuong test is based on the likelihood ratio and uses the Kullback-Leibler information criterion (Kullback-Leibler, 1951).

gross amounts in regressions, fit the data better. This study will therefore run regressions with the EM-related variables (IEM, NIEM, the share of net income from integral entities (NIEMINT), and the share of net income from non-integral entities (NIEMNI)) separately from the other accounting variables such as other assets or other shares of net income.

For each question inherent to hypotheses H1 and H2, the incremental and relative VR is analysed, in its different dimensions. The first analyses compare the value, sign and significance of the variables' coefficients (Mechelli & Cimini, 2014) for all models testing H1 (section 4.1) or H2 (section 4.2), and in additional or robustness tests (section 4.3). The goodness of fit is then analysed by comparing the adjusted R2 with identical samples and periods, testing the difference by the Vuong test when the models are non-nested¹⁰⁷ (Pesaran, 1990). Only a descriptive comparison of adjusted R2 is performed for regressions by sub-periods in the robustness tests, because the periods are different (section 4.3.1). However, comparison of adjusted R2 by the Vuong test is performed for models that test H2 and the breakdown of NIEM in the post-IFRS 11 period (section 3.2). Adjusted R2 comparison is also used for additional tests of H2 introducing different operating income variable measurements (section 4.3.3), because the samples and periods are the same.

Heteroscedasticity and autocorrelation were addressed using the `vcovHAC` function of the R package 'sandwich' (Zeileis, 2004).

Fixed effects are taken into account with a year or dummy variable (POST) to distinguish the pre- and post-IFRS 11 periods. An industry¹⁰⁸ dummy variable is used (INDUS), as generally practised in IFRS literature (De George et al., 2016b). The dummy variable EXPC identifies groups that had to switch method from PC to the EM for their JVs. To streamline the tables, the year variables and interaction variables between the year and the dummy variable EXPC are not presented in results¹⁰⁹.

Table 1-1 presents the list of variables, their definitions, and their expected signs.

¹⁰⁷ This is the case between models with and without a breakdown, but not between models with and without interaction variables.

¹⁰⁸ Keeping all the SIC codes instead of the dummy business sector variable was tested, and gave similar results.

¹⁰⁹ Running regressions with or without these interactions does not modify the results.

Table 1-1 Definition of variables

Variable	Definition	Sign
P_{it}	Price: Market value per share for group i at end of year t	
NI_{it}	Net Income per share attributable to owners of the consolidating company i for year t	+
$NILEM_{it}$	Net Income Less net income from IEM, per share, for group i in year t	+
$NIEM_{it}$	Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, for group i in year t	+
$NIEM_{INT,it}$	Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as <i>integral</i> , per share, for group i in year t	+
$NIEM_{NI,it}$	Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as <i>non-integral</i> , per share, for group i in year t	+
A_{it}	Total Assets per share for group i in year t	+
$ALEM_{it}$	Total Assets Less IEM, per share, for group i in year t	+
IEM_{it}	Investments accounted for by the Equity Method, per share, for group i in year t	+
D_{it}	Total net Debt per share for group i in year t	-
LnA_{it}	Natural logarithm of total assets. Proxy for the size of group i in year t	+/-
$INDUS_{it}$	Dummy variable coded 1 if the group is Industrial (SIC 1, 2, 3,5) and 0 otherwise	+/-
$POST_t$	Dummy variable coded 1 if the year is 2014 and after, and 0 otherwise	+/-
$EXPC_i$	Dummy variable coded 1 if the group switched from PC to EM, and 0 otherwise	+/-
U_{it}	Residual of the regression	

4.1.2. H1 test methodology: model 1 and model 2

To test H1, this paper examines the incremental VR effects of IFRS 11 and the specific effect for groups that were obliged to switch methods. The two dummy variables POST and EXPC, and their interaction variables, are introduced. The introduction of POST combined with other variables should address the question of the uniformization effect and the new visibility of the EM after IFRS 11. The interaction of variables with POST x EXPC will show if, with uniformization benefits, there is no specific effect after IFRS 11 for groups that had to switch methods. Compared to EXPC x POST, EXPC alone addresses the question of a potential significant difference between the pre-IFRS 11 VRAN of groups using PC for their JVs¹¹⁰, and other groups. These analyses were performed with model 1, which breaks down the net income (NI) to highlight the

¹¹⁰ EXPC in interaction with other variables is used in the sub-period regression. See section 4.3.

$$\begin{aligned}
 &+ a_8 IEM^* POST_{it} + a_9 ALEM^* POST_{it} + a_{10} NI^* POST_{it} + a_{11} D^* POST_{it} \\
 &+ a_{12} LnA^* POST_{it} + a_{13} INDUS^* POST_{it} + a_{14} EXPC + a_{15} EXPC^*POST \\
 &+ a_{16} IEM^* EXPC^*POST_{it} + a_{17} ALEM^* EXPC^*POST_{it} + a_{18} NI^* \\
 &EXPC^*POST_{it} + a_{19} D^* EXPC^*POST_{it} + a_{20} INDUS^* EXPC^*POST_{it} + a_{21} LnA^* \\
 &EXPC^*POST_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)
 \end{aligned}$$

4.1.3. H2 test methodology: models 3.1, 3.2, 3.3

To test hypothesis H2, three models are run over the period 2014-2020, when the integral/non-integral classification was recommended by the ANC (2013), and then proposed by the IASB (2019). The VR is analysed in two stages.

First, a comparison is performed between the models with (model 3.2) and without (model 3.1) the breakdown of NIEM into the share of net income from integral entities ($NIEM_{INT}$) and the share of net income from non-integral entities ($NIEM_{NI}$). Model (3.1) is similar to model (1) but does not include dummy or interaction variables:

$$\begin{aligned}
 P_{it} = &a_0 + a_1 NIEM_{it} + a_2 A_{it} + a_3 NILEM_{it} + a_4 D_{it} + a_5 LnA_{it} \\
 &+ a_6 INDUS_{it} + \sum_{t=1}^T a_{7t} Year_t + \varepsilon_{it} \quad (3.1)
 \end{aligned}$$

Model (3.2) with the breakdown of NIEM is:

$$\begin{aligned}
 P_{it} = &a_0 + a_1 NIEM_{INT,it} + a_2 NIEM_{NI,it} + a_3 A_{it} + a_4 NILEM_{it} + a_5 D_{it} + a_6 \\
 &LnA_{it} \\
 &+ a_7 INDUS_{it} + \sum_{t=1}^T a_{8t} Year_t + \varepsilon_{it} \quad (3.2)
 \end{aligned}$$

Models (3.1) and (3.2) are compared by analysing the absolute value, sign and significance of accounting variables, especially those linked to NIEM, and also by comparison of their adjusted R^2 with the Vuong test.

Second, the specific effect for groups that were obliged to switch methods is tested by adding the dummy variable EXPC and its interaction variables in model (3.3):

$$\begin{aligned}
 P_{it} = &a_0 + a_1 NIEM_{INT,it} + a_2 NIEM_{NI,it} + a_3 A_{it} + a_4 NILEM_{it} + a_5 D_{it} + a_6 LnA_{it} \\
 &+ a_7 INDUS_{it} + \sum_{t=1}^T a_{8t} Year_t + a_9 NIEM_{INT}^* EXPC_{it} + a_{10} NIEM_{NI}^* EXPC_{it} + a_{11} A_{it} \\
 &+ a_{12} NILEM^* EXPC_{it} + a_{13} D^* EXPC_{it} + a_{14} LnA^* EXPC_{it} + a_{15} INDUS^* EXPC_{it} + \\
 &\sum_{t=1}^T a_{16t} (Year_t \times EXPC_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (3.3)
 \end{aligned}$$

In the case of model (3.3) with and model (3.2) without the dummy variable EXPC, the models are nested and the Vuong test could not be performed to compare adjusted R^2 . Nevertheless, the models with the dummy variable EXPC can be used to analyse differences between the absolute value, sign and significance of a given variable, and of its product with the dummy variable.

4.2. Data and sample

The sample consists of companies listed on Euronext Paris from 2007 to 2020 (4,382 observations, Table 1-2) with or without EM-related items in their accounts (i.e., with or without associates and JVs). We include companies that do not use the EM, to bring out the comparative effects of the EM on the VRAN. The data was extracted from the InfrontAnalytics database, and manually from groups' universal registration documents to verify or supplement the database information, particularly for NIEM and its breakdown between integral/non-integral entities. 'Finance, real estate, and insurance' sectors (code SIC-6) were excluded from the analysis, as were cases with missing data and outliers identified using Cook's distance. The universal registration documents were consulted to check the existence of JVs and the use of PC or the EM, and to code the variables.

Table 1-2 Sample selection

	Whole sample 2007- 2020	Sub-sample 2014- 2020
InfrontAnalytics after exclusion of Code SIC 6 groups	4,956	
Final sample after exclusion of cases with missing data and outliers*	4,382	2,164
Observations with EM **	2,277	1,141
Observations with JVs***	1,412	667
Observations concerned by the change of method (EXPC =1)****	770	385
Industrial sector	2,571	1,259
Service sector	1,811	905
Observations with NIEM_{INT} only		263
Observations with NIEM_{NI} only		831
Observations with NIEM_{INT} and NIEM_{NI}		47

* Final sample consists of groups using EM and groups that do not use EM because they have no associates or no JVs.

** Concerns groups in the final sample that use EM either for associates or JVs.

*** Concerns groups in the final sample that have JVs in their business model.

**** Concerns groups in the final sample that switched methods.

Use of the EM for JVs or associates is observed in 52% (2277/4382) of observations in the sample. Despite the implementation of IFRS 11, this proportion remains stable (52.7%=1141/2164) because most groups with JVs also had associates before (and after) IFRS 11 became mandatory, and so the occurrence of the EM remains steady. So does the portion of groups with JVs, at around 32% of the total sample (1412/4382 for the period 2007-2020 and 667/2164 for the period 2014-2020). Groups for which EXPC = 1 switched from PC to the EM for their JVs because of IFRS 11, some as early adopters and the rest when the standard took effect. These 55 groups are coded EXPC=1 over the whole period (2007- 2020), giving 770 observations for the entire period (770/1412 = 54.5% of groups with JVs), and 385 observations over the period 2014-2020 (385/667 = 57.7% of groups with JVs for 2014-2020). Only 27.2% ((263+47)/1141) of observations with the EM use the integral/non-integral classification for NIEM. Very few observations (see footnote n°10) present a breakdown of NIEM showing both integral and non-integral entities. 70% of observations concern the industrial sector.

The stationarity of the main variables was verified with the Augmented Dickey-Fuller test: all the p-values for P, NI, IEM, D, A, and ALEM are under 0.01 with a lag order of 2, and the results are reported in Appendix 2 (table 10). The descriptive statistics are presented on a per-share basis for the periods 2007-2020 and 2014-2020 in tables 3 and 4 (in Appendix 3, table 11, for the period 2007-2012). The correlation matrices for the same periods are presented in tables 5 and 6 (in Appendix 3, table 12, for the period 2007-2012). The NIEM_{INT} and NIEM_{NI} variables are only shown for the period 2014-2020.

Table 1-3 Descriptive statistics 2007-2020 (€ per share)

	N	Mean	St. Dev.	Minimum	Median	Maximum
P	4,382	33.0	47.0	0.000	16.1	594.5
NI	4,382	1.5	4.9	-49.9	0.8	69.6
NILEM	4,382	1.4	4.9	-49.9	0.7	69.4
NIEM	4,382	0.1	0.6	-5.6	0.0	15.9
A	4,382	61.7	93.1	0.02	28.1	1,639.1
ALEM	4,382	60.5	91.3	0.02	27.8	1,526.5
IEM	4,382	1.2	7.3	-0.7	0.0	204.0
D	4,382	7.8	22.2	-139.0	1.7	244.9
LnA	4,382	12.9	2.6	3.9	12.7	19.5

P: Price, NI: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, per share, NILEM: Net Income Less net income from IEM, per share, NIEM: Share of net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, A: total Assets per share, ALEM: total Assets Less IEM, per share, IEM: Investments accounted for by the Equity Method, per share, D: total net Debt per share, LnA: natural logarithm of total Assets.

Table 1-4 Descriptive statistics 2014-2020 (€ per share)

	N	Mean	St. Dev.	Minimum	Median	Maximum
P	2,164	37.07	50.23	0.00	18.38	415.00
NIEM	2,164	0.09	0.67	-3.65	0.75	39.67
NIEM _{INT}	2,164	0.04	0.45	-2.22	0.69	39.67
NIEM _{NI}	2,164	0.05	0.49	-3.65	0.00	15.92
IEM	2,164	1.17	5.28	-0.68	0.00	15.92
A	2,164	62.35	89.76	0.02	0.00	12.65
ALEM	2,164	61.18	87.44	0.02	30.18	1,639.12
NI	2,164	1.42	4.81	-46.35	29.77	1,526.49
NILEM	2,164	1.33	4.71	-46.42	0.00	112.63
Debt	2,164	7.92	22.67	-139.02	1.84	244.89
LnA	2,164	13.01	2.65	3.91	12.85	19.54

P: Price, *NIEM*: Share of net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, *NIEM_{INT}*: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as integral, per share, *NIEM_{NI}*: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as non-integral, per share, *IEM*: Investments accounted for by the Equity Method, per share, *A*: total Assets per share, *ALEM*: total Assets Less IEM, per share, *NI*: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, per share, *NILEM*: Net Income Less net income from IEM, per share, *D*: total net Debt per share, *LnA*: natural logarithm of total Assets.

Table 1-5 Pearson correlation matrix (2007-2020)

	P	NI	NILEM	NIEM	A	ALEM	IEM	Debt
P								
NI	0.58***							
NILEM	0.57***	0.99***						
NIEM	0.17***	0.19***	0.08***					
A	0.74***	0.44***	0.42***	0.27***				
ALEM	0.74***	0.44***	0.42***	0.23***	0.99***			
IEM	0.18***	0.19***	0.12***	0.56***	0.28***	0.21***		
Debt	0.21***	0.00	-0.02	0.15***	0.51***	0.51***	0.19***	
LnA	0.34***	0.17***	0.16***	0.13***	0.35***	0.34***	0.15***	0.31***

***significant at the 1 % level; **significant at the 5 % level; *significant at the 10 % level.

P: Price, *NI*: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, per share, *NILEM*: Net Income Less net income from IEM, per share, *NIEM*: Share of net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, *A*: total Assets per share, *ALEM*: total Assets Less IEM, per share, *IEM*: Investments accounted for by the Equity Method, per share, *D*: total net Debt per share, *LnA*: natural logarithm of total Assets.

Table 1-6 Pearson correlation matrix (2014-2020)

	P	NI	NILEM	NIEM	NIEM _{INT}	NIEM _{NI}	A	ALEM	IEM	Debt
P										
NI	0.56***									
NILEM	0.55***	0.99***								
NIEM	0.19***	0.22***	0.09***							
NIEM _{INT}	0.15***	0.12***	0.03	0.67***						
NIEM _{NI}	0.12***	0.19***	0.09***	0.73***	-0.01					
A	0.74***	0.41***	0.36***	0.37***	0.33***	0.19***				
ALEM	0.75***	0.41***	0.37***	0.33***	0.31***	0.17***	0.99***			
IEM	0.22***	0.18***	0.08***	0.70***	0.52***	0.47***	0.46***	0.42***		
Debt	0.21***	-0.03	-0.06***	0.21***	0.17***	0.13***	0.50***	0.49***	0.37***	
LnA	0.36***	0.19***	0.18***	0.13***	0.03	0.15***	0.37***	0.37***	0.24***	0.34***

***significant at the 1 % level; **significant at the 5 % level; *significant at the 10 % level.

P: Price, *NIEM*: Share of net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, *NIEM_{INT}*: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as integral, per share, *NIEM_{NI}*: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as non-integral, per share, *IEM*: Investments accounted for by the Equity Method, per share, *A*: total Assets per share, *ALEM*: total Assets Less IEM, per share, *NI*: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, per share, *NILEM*: Net Income Less net income from IEM, per share, *D*: total net Debt per share, *LnA*: natural logarithm of total Assets.

The price per share is positively correlated with net income (NI), assets (A), debt (D), and IEM. The IEM variable is correlated with size (LnA): the EM is used mainly by large groups. Over the whole period, all correlations between the variables of interest NIEM or IEM and other explanatory variables were above 28%, ruling out collinearity issues between variables used in models 3.1 and 3.2.

5. Results

5.1. VRAN in Presence of the EM, Before and After IFRS 11 and the Change of Method

Results for the period 2007-2020 are presented in Table 1-7 for the NIEM model (1) and the IEM model (2).

Table 1-7 VRAN before and after IFRS 11 and the change of method

NIEM model (1)			IEM model (2)		
Variables	Coefficient	t-statistics	Variables	Coefficient	t-statistics
Price (P) dependent variable					
(Intercept)	-12.767**	(-2.334)	(Intercept)	-12.329**	(-2.266)
NIEM	-0.296	(-0.129)	IEM	0.239***	(2.885)
A	0.306***	(8.178)	ALEM	0.306***	(8.071)
NILEM	2.375***	(4.636)	NI	2.361***	(4.605)
D	-0.353***	(-3.313)	D	-0.353***	(-3.294)
INDUS	3.127	(1.640)	INDUS	3.123	(1.617)
LnA	1.651***	(3.588)	LnA	1.614***	(3.533)
POST	-8.762	(-1.285)	POST	-10.777	(-1.586)
NIEM x POST	-5.409*	(-1.914)	IEM x POST	-1.016***	(-3.387)
A x POST	0.100*	(1.958)	ALEM x POST	0.109**	(2.087)
NILEM x POST	0.479	(0.771)	NI x POST	0.430	(0.704)
D x POST	0.013	(0.091)	D x POST	0.040	(0.284)
INDUS x POST	0.582	(0.230)	INDUS x POST	0.704	(0.278)
LnA x POST	0.778	(1.294)	LnA x POST	0.926	(1.563)
EXPC	-3.487	(-1.360)	EXPC	-3.465	(-1.353)
POST x EXPC	10.694	(0.378)	POST x EXPC	10.319	(0.358)
NIEM x POST x EXPC	4.198	(0.878)	IEM x POST x EXPC	0.133	(0.103)
A x POST x EXPC	-0.086	(-1.016)	ALEM x POST x EXPC	-0.079	(-0.760)
NILEM x POST x EXPC	-0.298	(-0.277)	NI x POST x EXPC	-0.315	(-0.323)
D x POST x EXPC	0.167	(0.445)	D x POST x EXPC	0.167	(0.472)
INDUS x POST x EXPC	-3.812	(-0.460)	INDUS x POST x EXPC	-4.873	(-0.576)
LnA x POST x EXPC	-0.457	(-0.231)	LnA x POST x EXPC	-0.408	(-0.204)
R ²	0.674			0.676	
Adj. R ²	0.672			0.674	
Num. obs.	4,382			4,382	
F statistic	428.672			432.693	

Statistical significance is based on two-tailed tests and is indicated as follows: *** p-value < 0.01, ** p-value < 0.05, * p-value < 0.1.

P: Price, NIEM: Share of net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, IEM: Investments accounted for by the Equity Method, per share, NILEM: Net Income Less net income from IEM, per share, ALEM: total Assets Less IEM, per share, NI: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, per share, A: total Assets per share, per share, D: total net Debt per share, LnA: natural logarithm of total Assets, INDUS: dummy variable coded 1 if the group is industrial, POST: Dummy variable coded 1 if the year is 2014 and after, and 0 otherwise, EXPC: Dummy variable coded 1 if the group has switched from PC to EM.

Both models are well specified with an acceptable adjusted R^2 (respectively 67.2 % and 67.4%). In the NIEM Model (1), the sign and significance of the interaction coefficient between the POST and NIEM variables (-5.049*) indicate that IFRS 11 has had a significant effect on the VR of the NIEM variable, which is now negatively and significantly associated with the market price for all groups that use the EM. In the absence of interaction with POST, NIEM is not significant, which means that prior to IFRS 11, EM-related items had no significant association with stock price. After IFRS 11, the NIEM coefficient's sign is the opposite of the expected sign. The other explanatory variables – assets, NILEM, size - are significantly and positively associated with the stock price, while net debt is significantly and negatively associated with stock price. The business sector is not significant. Combined with POST, the coefficient for the 'Asset' variable increases significantly (0.100*). Other combined variables with POST are not significant. The interaction variable NIEM*POST*EXPC is non-significant, as are all the interaction variables with EXPC, and EXPC*POST alone. After IFRS 11, as expected with the uniformization effects, the EXPC groups do not differ from the rest in terms of the VRAN. The non-significance of the EXPC dummy (in isolation) means that in the pre-IFRS 11 period, using PC or the EM does not modify the VRAN¹¹⁴.

In the IEM model (2), similarly, the sign and significance of the interaction coefficient between the IEM and POST variables (-1.016***) indicate that IFRS 11 has had a significant effect on the value relevance of the IEM variable. After IFRS 11, the sign of the coefficient for IEM is the opposite of the expected sign. The other explanatory variables are significantly associated with stock price. INDUS is not significant. Combined with POST, the coefficient for the ALEM variable increases significantly (0.109**). Other combined variables with POST are not significant, and adding the EXPC variable does not affect the results. The interaction variable IEM*POST*EXPC is non-significant, as are all the interaction variables with EXPC*POST, or EXPC*POST alone. After IFRS 11, the EXPC groups do not differ from the rest in terms of the VRAN, echoing the results obtained in model 1. In the absence of interaction with POST, IEM is positive and significant (0.239***), which means that

¹¹⁴ Adding all the products between EXPC and all the variables in model 1 does not change these results, as all the corresponding coefficients are non-significant.

prior to IFRS 11, IEM had a significant association with stock price, as did other assets (ALEM, 0.306***).

In summary, the results of models (1) and (2) are partially consistent with H1, which posited a positive and significant effect on the VRAN after IFRS 11. On the one hand, the results show that from that point, NIEM and IEM are significantly related to stock price, whereas only IEM showed a significant correlation before. Moreover, the coefficients for A (model 1) and ALEM (model 2) increase significantly, and it is likely that the change in the VR of some variables that become negative (NIEM and IEM) may have reinforced the positive association with other variables and stock price¹¹⁵. On the other hand, the results also highlight an unexpected effect of IFRS 11 which does not support H1: the signs of the coefficients for NIEM and IEM are negative. Furthermore, while being one of the EXPC groups does not affect the VRAN after IFRS 11 (which seems to support H1), that was already the case before. This result calls into question the necessity of uniformization for French companies.

To sum up, these findings suggest that EM-related items are now more relevant and used more by investors than before IFRS 11, but negatively perceived by users.

5.2. Effects of the integral/non-integral classification of NIEM after IFRS 11

Table 1-8 presents the results of regressions testing the effects of the breakdown of NI. Model (3.1) shows the effects of its breakdown into NILEM and NIEM over the period 2014-2020. Model (3.2) then presents the effects of the NIEM breakdown into the share of net income from integral entities ($NIEM_{INT}$) and the share of net income from non-integral entities ($NIEM_{NI}$) for the period 2014-2020. In model (3.3), the dummy variable EXPC is added to investigate whether reporting $NIEM_{INT}$ has specific effects for groups that switched from PC to the EM for their JVs.

¹¹⁵ As Gavana (2020, p. 10) points out, the rule change has modified the contribution of each accounting variable to the VR.

Table 1-8 Effects of the integral/non-integral classification of NIEM, 2014-2020

Price (P) dependent variable	NIEM model (3.1)		NIEM INT model (3.2)		NIEM INT EXPC model (3.3)	
Variables	Coefficient	t-statistics	Coefficient	t-statistics	Coefficient	t-statistics
(Intercept)	-21.487 ***	(-2.969)	-20.896 ***	(-2.844)	-24.324 ***	(-3.402)
NIEM	-5.198 **	(-2.559)				
NIEM _{INT}			-6.688 **	(-2.553)	-4.862 ***	(-3.101)
NIEM _{NI}			-4.078 *	(-1.661)	-6.115 *	(-1.867)
A	0.390 ***	(11.923)	0.392 ***	(11.657)	0.406 ***	(9.640)
NILEM	2.912 ***	(7.132)	2.892 ***	(7.126)	2.870 ***	(5.619)
D	-0.331 ***	(-3.541)	-0.333 ***	(-3.538)	-0.341 ***	(-3.465)
LnA	2.182 ***	(3.748)	2.137 ***	(3.601)	2.420 ***	(3.989)
INDUS	2.948	(1.239)	2.831	(1.189)	3.818	(1.551)
EXPC					7.262	(0.255)
NIEM _{INT} x EXPC					1.013	(0.159)
NIEM _{NI} x EXPC					7.255	(1.571)
D x EXPC					0.164	(0.436)
A x EXPC					-0.074	(-0.803)
LnA x EXPC					-0.735	(-0.353)
NILEM x EXPC					-0.406	(-0.383)
INDUS x EXPC					-4.432	(-0.519)
R ²	0.666		0.667		0.672	
Adj. R ²	0.665		0.665		0.668	
Num. obs.	2,164		2,164		2,164	
F statistic	358.143		330.872		162.300	
Year fixed effects	Yes		Yes		Yes	
Vuong (p-value)		0.14				

Statistical significance is based on two-tailed tests and is indicated as follows: *** p-value < 0.01, ** p-value < 0.05, * p-value < 0.1.

P: Price, NIEM: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, NIEM_{INT}: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as integral, per share, NIEM_{NI}: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as non-integral, per share, A: total Assets per share, NI: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, per share, D: total net Debt per share, LnA: natural logarithm of total Assets, INDUS: dummy variable coded 1 if the group is industrial, EXPC: Dummy variable coded 1 if the group had to switch from PC to EM.

The regression results for the three models show a satisfactory goodness of fit, close to 66%. In model (3.1), the NIEM variable is significantly and negatively (-5.198**) associated with stock price, consistent with the results of model (1) including interaction with POST and NIEM. The hypothesis of an incremental VR effect provided by the breakdown of NIEM between integral and non-integral entities - comparison of models (3.1) and (3.2) - is rejected by the Vuong test (p-value = 0.14). Nevertheless, the coefficients for NIEM_{INT} and NIEM_{NI} remain significant and negative (-6.688** and -4.078*). The proposed integral/non-integral classification of JVs and associates does not improve the VRAN. The other explanatory variables are significantly associated with stock price. INDUS is not significant. The EXPC interaction variables are non-significant. This suggests that for groups that had to switch methods and experienced changes in their primary financial statements, the classification of JVs and associates as integral or non-integral does not increase the VRAN. The results do not support H2.

5.3. Additional Tests

Supplementary tests and regressions were run for additional information or to check the robustness of previous findings.

5.3.1. Robustness checks by the study of sub-periods

The results presented in section 4.1 show that interactions of NIEM and IEM with POST are significant in this value relevance study. The Chow test was run on the NIEM and IEM models (1) and (2) without dummy and interaction variables, and the result rejected the equality of variable coefficients between the two sub-periods. This confirms that an analysis by sub-period is appropriate. As a complement to the previous regressions (section 4.1, Table 7), and as robustness checks, separate regressions were run for the pre- and post-IFRS 11 periods (Appendix 4, table 13). Over 2007-2012, in the NIEM model, the NIEM coefficient is non-significant (0.505), and in the IEM model, the IEM coefficient is positive and significant (0.269***). Over 2014-2020, the NIEM coefficient is negative and significant (-5.198**), like the IEM coefficient (-0.888***). These findings confirm the robustness of the results reported in section 4.1. The relative contribution of different variables to VR has changed: on the one hand, EM-related items that were non-significant (NIEM) or positively linked to value (IEM), like other assets, are both now significant and negatively linked to VR. On the other

hand, Total Asset (A) gains in VR (the coefficient rises from 0.291*** to 0.390***) in the NIEM model, and the Net Income (NI) gains in VR (the coefficient rises from 2.376*** to 2.830***) in the IEM model (see Appendix 4, table 13). Besides, in both models and both periods, EXPC and the products of EXPC and the variables are non-significant, confirming the results in section 4.1. Being one of the EXPC groups does not affect the VRAN before or after IFRS 11.

As a new result, Appendix 4 shows that the R^2 is almost the same in each model¹¹⁶. For example, the adjusted R^2 of the NIEM EXPC model is 67.2% for the period 2007-2012 and 66.8% for the period 2014-2020. This suggests that the total VRAN did not change between the pre- and post-IFRS 11 periods. Although uniformization has significantly modified the VR of certain accounting numbers, it has not increased the total VRAN; this result is not totally consistent with H1.

5.3.2. Evolution of the effects of IFRS 11 from 2014 to 2020

Although the coefficients for the NIEM and IEM variables are negative and significant after IFRS 11 (over the period 2014-2020), they should have evolved progressively due to a learning effect (Filip, 2021) for both preparers and investors. To test the evolution of the effects of EM-related variables, regressions were run on sliding 4-year sub-periods of models (1) and (2) without dummy variables. The findings by sub-period, reported in Appendix 5 (table 14), show that both IEM and NIEM coefficients remain steadily significant and negative. No trend or modification is observed in the EM's effects on the association between accounting numbers and stock prices.

5.3.3. Effects of the integral/non-integral classification on operating income value relevance

In 2013 the ANC issued a recommendation (2013-01) designed to better reflect the fact that some groups' JVs or associates are entities of an operational nature. To respect IAS 1, which requires disclosure of Operating Income excluding NIEM, the ANC also recommended publishing an additional operating income item, NIEM_{INT}, for groups that considered it informative to do so. This leads to two levels of Operating Income: one without NIEM_{INT} (OI) and another including NIEM_{INT} (called OIWINT in this

¹¹⁶ Comparisons cannot be tested because the Vuong test cannot be applied to a regression performed on different periods.

study: OI With NIEM_{INT}). The difference between the value relevance of OI versus OIWINT and the proportion of explained variance in both cases was then analysed. The results from both models, presented in Appendix 6 (table 15), show that the coefficients of OI and OIWINT are significant, positive and similar (respective coefficients of 2.989*** and 2.969***). The Vuong test result for these two models is not significant (p-value = 0.18), indicating that the models with OI and with OIWINT have the same value relevance. The integral/non-integral classification has no effect on the association between the operating income variable and stock prices. These results do not support H2 and are consistent with results from section 4.2. The integral/non-integral classification of NIEM has no effect on the VRAN.

6. Discussion

This study provides evidence on the effects, for French groups, of uniformization of the accounting method for including joint arrangements in consolidated financial statements. It analyses the post-IFRS 11 period when the EM became mandatory, compared to the pre-IFRS 11 period when the EM was optional. It complements recent studies including the French setting (Gavana et al., 2020 ; Lantin et al., 2018 ; Sarquis et al., 2022), and addresses some new issues.

In the French context, generalization of the EM following IFRS 11 contributed to a reallocation of the VRAN but did not change the total VRAN. Whereas EM-related items were non-significant (NIEM) or significant and positively related to stock price (IEM) before IFRS 11, they all became negatively value relevant after IFRS 11. Implementation of IFRS 11 has had durable, significant and negative effects on EM-related items. Before IFRS 11, whatever the accounting choice (EM or PC), the VRAN was similar and comparable to other groups. This was unexpected in the light of previous studies, in different settings, of the EM in its optional period. Furthermore, the integral/non-integral classification of NIEM, recommended by the ANC and proposed by the IASB, has no effect on the association between key accounting numbers and stock price. This study highlights that the consequences of IFRS 11 for the VRAN have concerned all groups that use the EM, whether or not they have JVs or associates, with no different effect for entities that were obliged to change the accounting method for their JVs (from PC to the EM).

Two important results emerge. First, our findings do not support the extant literature (see section 2.1) on the comparative effects of the EM versus PC during its optional period. The use of PC or the EM by groups before IFRS 11 did not lead to any difference in the VRAN. French groups probably made their choice between the EM and PC based on the nature of their relationship with their JVs, as Lourenço and Curto (2010) explain. This appears to have led to primary statements that gave useful information for investors. Second, making the EM mandatory for JVs has generated uniformization benefits, but not the ones that were expected.

The standardization brought about by IFRS 11 has highlighted a method (the EM) which was little known or of little concern to users before IFRS 11, but has since become a hotly debated topic in France. The VR of EM-related items after IFRS 11 shows that users take those items into account in their valuing process. But the negative association of EM-related items with stock price raises questions about the EM's ability to provide a faithful representation and translate the business model for groups with JVs (or associates), at least in the French case. These findings are important because they do not match the IASB's Post-Implementation Review conclusion that 'IFRS 11 *Joint Arrangements* and IFRS 12 [...] are working as intended' (IASB, 2022a), i.e. that users are reaping the expected benefits of IFRS 11 as presented in the Effect analysis: a significant increase in comparability, and greater usefulness, verifiability, understandability, and consistency (IASB, 2011). Use of the EM thus appears to be out of step with one of the first principles of the IASB's conceptual framework: faithful representation (IASB, 2018a, paragr. 2.5).

This study contributes to the discussion of the concept and analysis of VR, as it shows that the combined effects of a method and uniformization of practices can be complex. As Barth et al. (2022) comments, the treatment of R&D expenses under US GAAP does not provide a faithful representation of R&D activities, because despite being charged to expenses, they are, like capital expenditures for intangible assets, positively associated with future operating earnings. Our research encountered a somewhat similar problem, but in reverse. IEM and NIEM, like any other asset and net income, should be positively associated with market value, but in fact they are negatively associated. The negative impact on the value of the IEM balance sheet item is probably partly explained by the fact that, being stated net, it implicitly includes the debt of associates and JVs and this modifies perception of the group's liabilities. Similarly,

NIEM (the net balance of JVs' revenues and costs) does not play the same role as line-by-line consolidation of JVs' revenues and costs (gross) under PC. At least for JVs, IFRS 11 leads to unfaithful representation of entities, like US GAAP does for R&D expenses. The difference is that in the case of R&D, the amount of the expenses is explicitly readable in the income statement: the faithfulness problem comes from their location (in the income statement rather than the balance sheet) and their accounting definition (expenses rather than assets). In the case of the EM, it is very hard to measure the extent of JVs' debts or determine the amount of costs attributable to JVs (and the same applies to the debts and costs of associates) because these amounts are reported in a single net figure. At best, they are disclosed in notes as required by IFRS 12, but disclosure practices vary greatly in content and detail from one group to another (Lantin et al., 2018 ; Sarquis et al., 2022). This situation contrasts with other groups that have no IEM, whose assets and liabilities (and revenues and costs) are all reported gross.

IFRS 11 attracted attention to the EM, a previously little-known method. The 'visibility effect' (Fasan et al., 2014) may have led financial analysts and investors to improve their analytical capabilities and their understanding of the EM's consequences, as highlighted by Filip et al. (2021) for IFRS 13. However, the case of IFRS 13 is different from that of the EM: the former enhances information quality by providing more details on asset classification, while the latter has replaced gross amounts with net amounts.

In summary, the uniformization effect of IFRS 11 produces the following paradox. The non-uniformization of the pre-IFRS 11 period did not interfere with the VR of primary financial statements for investors, whereas uniformization through IFRS 11 has resulted in EM-related items making a negative contribution to VR. This situation raises questions about the faithfulness of EM-related items.

ANC recommendation 2013-01, and the IASB's 2019 Exposure Draft on primary financial statements proposing the separation of net income from integral and non-integral investments accounted for by the EM, do not improve the VRAN. The IASB decided to drop this proposal in 2022, a step that seems to be in line with the findings of this study. But it is also the case that these ANC and IASB proposals are applied quite unevenly, and that could explain the absence of any effect on the VR. Total and

Bouygues, for example, do not classify any of their JVs and associates as integral, even though their NIEM represents up to 50% of the consolidating company's net income. Other groups, such as Renault, refuse to classify entities as integral if only part of their activity is essential to the business model. Furthermore, there is a heterogeneity issue. The share of the net income from integral investments accounted for by the EM is calculated after financial income and corporation tax, whereas the group's operating income is reported before financial income and corporation tax. One possible solution would be to set in motion a standard-setting process that goes well beyond the simple classifications proposed, aiming either to regulate and standardize the production of useful additional disclosures. Another would be to reconsider the consolidation methods for associates and JVs. This would require a thorough analysis of the complex links between groups and their investments accounted for by the EM - not just joint ventures but also associates, which are rarely studied.

Although this study concludes that the EM is detrimental to the VRAN, that does not mean a return to PC would be a good idea. It would be difficult and costly for preparers, and the IASB would probably incur high political costs. Instead, work could be done to improve the readability, understandability and comparability of financial statement notes concerning JVs and associates. These notes need more regulation, particularly with regard to the terminology, location and details of EM-related items presented in the primary consolidated financial statements (balance sheet and income statement) and their notes. Some French groups, such as JCDecaux, Renault, and Véolia, are keen to communicate on their business models. They go further than the framework of consolidation rules on use of the EM, and publish additional information that could become a best practice in consolidated financial reporting. Otherwise, investors and stakeholders should be more vigilant when group financial statements show significant proportions of IEM or NIEM. Particular vigilance is necessary when groups do not provide detailed notes about their entities accounted for by the EM, especially their debt and their contribution to the group's economic performance.

Ultimately, the issues raised by use of the EM point to more fundamental questions about the scope of consolidation and how increasingly complex groups of companies should be represented in financial statements. They highlight a core problem: the EM is not, and never has been, a consolidation method. It was never much more than a method to avoid consolidation of subsidiaries at the beginning of the 20th century

(Walker, 1978). Later, it became the default method for dealing with atypical subsidiaries such as financial subsidiaries in certain periods, then associates and joint arrangements (Nobes, 2002).

Like all research, this study has its limitations, but it also opens up new research perspectives. Value relevance research methodologies based on the association between accounting numbers and stock price have been criticized for using stock price as an explained variable. They also raise questions regarding the choice of deflators, and the inherent endogeneity. The linear models tested are traditional in structure. It would be interesting to use a non-parametric model (Barth et al., 2022) or to perform value relevance testing based on measurement error (Barth et al., 2001b). A non-linear approach and U-curve would probably be appropriate (Athanasakou et al., 2020 ; Clarkson et al., 2011), assuming that groups with substantial EM-related figures do not necessarily have the same business models as others. A value driver analysis should be conducted, more explicitly testing the visibility effect as analysed by Fasan et al. (2014), or perhaps studying the effect of the lack of transparency (Chambers et al., 2007 ; Maines & McDaniel, 2000) and the role of the reporting location (Hirst & Hopkins, 1998). Our study does not precisely capture the ownership interest in JVs (and associates) which might have been a relevant explanation for some of the effects observed. However, to use ownership interest, it would be necessary to identify the relative contribution of each JV or associate to the consolidated amount, a task made difficult by the heterogeneity of the relevant notes. Other studies could be done on sub-samples, including determinants of financial position and financial stress, to explain the pre-IFRS 11 choice of accounting method for JVs. Research on the VR effects of EM-related notes and their completeness is an important perspective in this field.

Lastly, broader samples of groups in the EU could be used to conduct inter-country comparisons, and to take account of differences in shareholder protection and legal systems (Hung, 2000 ; La Porta et al., 1998). In the French setting, a study of unlisted companies that prepare accounts under French GAAP (as opposed to IFRS) would be interesting, as under French rules the EM remains optional for JVs (PC is also allowed, as it was under IAS 31).

Conclusion

This research examines the effects in France of IFRS 11 and its generalization of the EM as a 'consolidation' method for JVs in the financial statements of listed groups. The EM is not a true consolidation method, but consists of reporting the value of all investments in JVs and associates on a single line in the accounts. Its mandatory use for JVs since IFRS 11, when PC ceased to be allowed, raises new challenges for the use of financial statements and issues about their relevance.

This study of the financial statements of groups listed in France covers the period 2007-2020. It shows that EM-related accounting numbers have been significantly and negatively associated with stock price since 2014 (post-IFRS 11), which was not previously the case, whether PC or the EM was used. This sheds additional light on the research concerning the French setting, which has previously reported non-consistent results. Moreover, this study investigates, for the first time, the effect of the integral/non-integral classification of equity-accounted entities, in application of the recommendations by the ANC and the proposals of the IASB. The results indicate that the integral/non-integral classification does not compensate for the negative effects of widespread use of the EM.

These results suggest that it is time for some reflection on the options for improving the information content of financial statements published by groups whose scope of consolidation includes joint ventures. This research also demonstrates that reducing accounting options is not necessarily enough to ensure quality in accounting and financial reporting.

Acknowledgements

We thank the editors, Andrei Filip and Anne Jeny, as well as two anonymous reviewers for their insightful comments and suggestions. We also thank Ann Gallon for language editing and assistance. We are grateful to the ANC for its grant, to its members and staff for valuable comments, and to the practitioners we have met. Any views and opinions expressed herein are those of the authors and do not necessarily reflect the official policy or position of the ANC. We also thank Pascal Barneto, Serge Evraert,

Michel Legain, Charles Signorini, Sabrina Texandier, and other colleagues for their reviews, comments and suggestions.

Funding

This work received financial support from the French Accounting Standards Authority (Autorité des Normes Comptables: ANC)

References

- Abdullah, H., & Tursoy, T. (2021). Capital structure and firm performance : Evidence of Germany under IFRS adoption. *Review of Managerial Science*, 15(2), 379-398. <https://doi.org/10.1007/s11846-019-00344-5>
- Aleksanyan, M., & Danbolt, J. (2015). Segment reporting : Is IFRS 8 really better? *Accounting in Europe*, 12(1), 37-60. <https://doi.org/10.1080/17449480.2015.1027239>
- Alexander, D., Delvaile, P., Demerens, F., Le Manh-Béna, A., & Saccon, C. (2012). La consolidation des co-entreprises en IFRS : étude de l'impact du changement de méthodes pour les sociétés européennes. *33ème Congrès de l'AFC, Grenoble, France*, 27.
- ANC. (2013). *Recommandation n° 2013-01 du 4 avril 2013 relative à la présentation de la quote-part du résultat net des entreprises mises en équivalence dans le compte de résultat consolidé établi selon les normes comptables internationales*.
- Athanasakou, V., Eugster, F., Schleicher, T., & Walker, M. (2020). Annual Report Narratives and the Cost of Equity Capital: U.K. Evidence of a U-shaped Relation. *European Accounting Review*, 29(1), 27-54. <https://doi.org/10.1080/09638180.2019.1707102>
- Barth, M. E. (2013). Global comparability in financial reporting : What, why, how, and when? *China Journal of Accounting Studies*, 1(1), 2-12. <https://doi.org/10.1080/21697221.2013.781765>
- Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (2001). The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting : Another view. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 77-104. [https://doi.org/10.1016/s0165-4101\(01\)00019-2](https://doi.org/10.1016/s0165-4101(01)00019-2)
- Barth, M. E., & Clinch, G. (2009). Scale Effects in Capital Markets-Based Accounting Research. *Journal of Business Finance & Accounting*, 36(3/4), 253-288. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2009.02133.x>
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467-498. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679x.2008.00287.x>
- Barth, M. E., Li, K., & McClure, C. (2022). Evolution in Value Relevance of Accounting Information. *The Accounting Review*.
- Bauman, M. P. (2003). The impact and valuation of off-balance-sheet activities concealed by equity method accounting. *Accounting Horizons*, 17(4), 303. <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.4.303>

- Beisland, L. A. (2009). A review of the value relevance literature. *The Open Business Journal*, 2(1), 7-27. <https://doi.org/10.2174/1874915100902010007>
- Bilgic, F. A., Ho, S., Hodgson, A., & Xiong, Z. (2018). Do Macro-economic Crises Determine Accounting Value Relevance? *Accounting in Europe*, 15(3), 402-422. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1514123>
- Bohren, O., & Haug, J. (2006). Managing Earnings with Intercorporate Investments. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(5-6), 671-695. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00592.x>
- Catuogno, S., Allini, A., & D'Ambrosio, A. (2015). Information perspective and determinants of proportionate consolidation in Italy. An ante IFRS 11 analysis. *Rivista dei dottori commercialisti*, 4, 555-577.
- Chambers, D., Linsmeier, T. J., Shakespeare, C., & Sougiannis, T. (2007). An evaluation of SFAS No. 130 comprehensive income disclosures. *Review of accounting studies*, 12(4), 557-593.
- Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M., & Zeng, C. (2015). Incentives or standards : What determines accounting quality changes around IFRS adoption? *European Accounting Review*, 24(1), 31-61. <https://doi.org/10.1080/09638180.2015.1009144>
- Clarkson, P., Hanna, J. D., Richardson, G. D., & Thompson, R. (2011). The impact of IFRS adoption on the value relevance of book value and earnings. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 7(1), 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2011.03.001>
- De George, E. T., Li, X., & Shivakumar, L. (2016). A review of the IFRS adoption literature. *Review of Accounting Studies*, 21(3), 898-1004. <https://doi.org/10.1007/s11142-016-9363-1>
- Demerens, F., Le Manh, A., Delvaille, P., & Paré, J.-L. (2014). An ex ante analysis of change in reporting methods : The example of joint ventures. *Gestion 2000*, 31(4), 65-89. <https://doi.org/10.3917/g2000.314.0065>
- Dieter, R., Wyatt, A. R., & Reklau, D. L. (1978). The expanded equity method-an alternative in accounting for investments in joint ventures. *Journal of Accountancy (pre-1986)*, 145(000006), 89.
- Fasan, M., Fiori, G., & Tiscini, R. (2014). What drives value relevance ? The visibility effect in the adoption of a new accounting standard. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 10(4), 430-446. <https://doi.org/10.1504/ijaape.2014.066394>
- Filip, A., Hammami, A., Huang, Z., Jeny, A., Magnan, M., & Moldovan, R. (2021). The Value Relevance of Fair Value Levels : Time Trends under IFRS and US GAAP. *Accounting in Europe*, 1-22.

- Gavana, G., Gottardo, P., & Moisello, A. M. (2020). Did the switch to IFRS 11 for joint ventures affect the value relevance of corporate consolidated financial statements? Evidence from France and Italy. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 38, 100300. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2020.100300>
- Giner, B., Allini, A., & Zampella, A. (2020). The Value Relevance of Risk Disclosure : An Analysis of the Banking Sector. *Accounting in Europe*, 17(2), 129-157. <https://doi.org/10.1080/17449480.2020.1730921>
- Graham, R. C., King, R. D., & Morrill, C. K. J. (2003). Decision Usefulness of Alternative Joint Venture Reporting Methods. *Accounting Horizons*, 17(2), 123-137. <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.2.123>
- Heian, J. B., & Thies, J. B. (1989). Consolidation of Finance Subsidiaries : \$230 Billion in Off-Balance-Sheet Financing Comes Home to Roost. *Accounting Horizons*, 3(1), 1-20.
- Hirst, D. E., & Hopkins, P. E. (1998). Comprehensive income reporting and analysts' valuation judgments. *Journal of Accounting research*, 36, 47-75.
- Hung, M. (2000). Accounting standards and value relevance of financial statements : An international analysis. *Journal of accounting and economics*, 30(3), 401-420. [https://doi.org/10.1016/s0165-4101\(01\)00011-8](https://doi.org/10.1016/s0165-4101(01)00011-8)
- IASB. (2011). IFRS® Standards Effect analysis : IFRS 10 Consolidated Financial Statements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. *IFRS Foundation*.
- IASB. (2018). *Cadre conceptuel de l'information financière en IFRS*.
- IASB. (2019). *IFRS® Standards Exposure Draft : General Presentation and Disclosures*.
- IASB. (2020). Request for Information : Post-implementation Review : IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements, IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. *IFRS Foundation*.
- IASB. (2022a). Primary Financial Statements, Cover note and summary of feedback and redeliberations. *IFRS Foundation*.
- IASB. (2022b). *Project Report and Feedback Statement : Post-implementation Review of IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities*.
- Isaboke, C., & Chen, Y. (2019). IFRS adoption, value relevance and conditional conservatism : Evidence from China. *International Journal of Accounting & Information Management*, 27(4), 529-546. <https://doi.org/10.1108/ijaim-09-2018-0101>
- Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of*

- Accounting and Public Policy*, 27(6), 480-494.
<https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2008.09.008>
- Kothavala, K. (2003). Proportional consolidation versus the equity method: A risk measurement perspective on reporting interests in joint ventures. *Journal of Accounting and Public Policy*, 22(6), 517-538.
<https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2003.10.001>
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). Law and finance. *Journal of political economy*, 106(6), 1113-1155.
<https://doi.org/10.1086/250042>
- Lantin, F., Tort, É., & Lenormand, G. (2018). *Projet de recherche ANC - Etude sur l'application du pack consolidation IFRS*.
- Lee, S., Pandit, S., & Willis, R. H. (2013). Equity method investments and sell-side analysts' information environment. *The Accounting Review*, 88(6), 2089-2115.
<https://doi.org/10.2308/accr-50539>
- Lim, C. Y., Yeo, G. H., & Liu, C.-S. (2003). Information asymmetry and accounting disclosures for joint ventures. *The International Journal of Accounting*, 38(1), 23-39. [https://doi.org/10.1016/s0020-7063\(03\)00003-7](https://doi.org/10.1016/s0020-7063(03)00003-7)
- Lopes, A. I., & Lopes, M. (2019). Effects of adopting IFRS 10 and IFRS 11 on consolidated financial statements: An exploratory research. *Meditari Accountancy Research*, 27(1), 91-124. <https://doi.org/10.1108/medar-12-2017-0253>
- Lourenço, I. C., Branco, M. C., Curto, J. D., & Eugénio, T. (2012). How Does the Market Value Corporate Sustainability Performance? *Journal of Business Ethics*, 108(4), 417-428. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-1102-8>
- Lourenço, I. C., & Curto, J. D. (2010). Determinants of the Accounting Choice between Alternative Reporting Methods for Interests in Jointly Controlled Entities. *European Accounting Review*, 19(4), 739-773.
<https://doi.org/10.1080/09638181003687844>
- Maines, L. A., & McDaniel, L. S. (2000). Effects of comprehensive-income characteristics on nonprofessional investors' judgments: The role of financial-statement presentation format. *The accounting review*, 75(2), 179-207.
<https://doi.org/10.2308/accr.2000.75.2.179>
- Mechelli, A., & Cimini, R. (2014). Is Comprehensive Income Value Relevant and Does Location Matter? A European Study. *Accounting in Europe*, 11(1), 59-87.
<https://doi.org/10.1080/17449480.2014.890777>
- Mian, S. L., & Smith Jr, C. W. (1990). Incentives associated with changes in consolidated reporting requirements. *Journal of Accounting and Economics*, 13(3), 249-266. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(90\)90033-z](https://doi.org/10.1016/0165-4101(90)90033-z)

- Mohr, R. M. (1988). Unconsolidated Finance Subsidiaries: Characteristics and Debt/Equity Effects. *Accounting Horizons*, 2(1), 27-36.
- Morales-Díaz, J., & Zamora-Ramírez, C. (2018). The impact of IFRS 16 on key financial ratios: A new methodological approach. *Accounting in Europe*, 15(1), 105-133. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1433307>
- Morris, R. D., & Gordon, I. (2006). Equity accounting adoption in regulated and unregulated settings: An empirical study. *Abacus*, 42(1), 22-42. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2006.00187.x>
- Nobes, C. (2002). An analysis of the international development of the equity method. *Abacus*, 38(1), 16-45. <https://doi.org/10.1111/1467-6281.00096>
- Nobes, C. (2006). The survival of international differences under IFRS: towards a research agenda. *Accounting and business research*, 36(3), 233-245. <https://doi.org/10.1080/00014788.2006.9730023>
- O'Hanlon, J., & Taylor, P. (2007). The value relevance of disclosures of liabilities of equity-accounted investees: UK evidence. *Accounting and business Research*, 37(4), 267-284. <https://doi.org/10.1080/00014788.2007.9663312>
- Ohlson, J. A. (1995). Earnings, book values, and dividends in equity valuation. *Contemporary accounting research*, 11(2), 661-687. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.x>
- Pesaran, M. H. (1990). Non-nested hypotheses. In *Econometrics* (p. 167-173). Springer.
- Reklau, D. L. (1977). Accounting for investments in joint ventures-A reexamination. *Journal of Accountancy (pre-1986)*, 144(000003), 96-103.
- Richardson, A. W., Roubi, R. R., & Soonawalla, K. (2012). Decline in financial reporting for joint ventures? Canadian evidence on removal of financial reporting choice. *European Accounting Review*, 21(2), 373-393. <https://doi.org/10.1080/09638180.2011.558298>
- Sarquis, R. W., dos Santos, A., Lourenço, I., & Braunbeck, G. O. (2022). The impact of the adoption of IFRS 11 on the comparability of accounting information. *Accounting and Business Research*, 52(6), 1-37. <https://doi.org/10.1080/00014788.2022.2050171>
- Schipper, K. (2022). Discussion of 'The impact of the adoption of IFRS 11 on the comparability of accounting information'. *Accounting and Business Research*, 52(6), 727-733. <https://doi.org/10.1080/00014788.2022.2082679>
- Siciliano, G. (2019). Has IFRS Enhanced Accounting Uniformity? *Accounting in Europe*, 16(3), 313-339. <https://doi.org/10.1080/17449480.2019.1632468>
- So, S., Wong, K. S., Zhang, F. (Frank), & Zhang, X. (2018). Value relevance of proportionate consolidation versus the equity method: Evidence from Hong Kong. *China Journal of Accounting Research*, 11(4), 255-278. <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2018.06.002>

- Soonawalla, K. (2006). Accounting for Joint Ventures and Associates in Canada, UK, and US: Do US Rules Hide Information? *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(3-4), 395-417. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00609.x>
- Stoltzfus, R. L., & Epps, R. W. (2005). An empirical study of the value-relevance of using proportionate consolidation accounting for investments in joint ventures. *Accounting Forum*, 29(2), 169-190.
- Tan, H., Wang, S., & Welker, M. (2011). Analyst following and forecast accuracy after mandated IFRS adoptions. *Journal of accounting research*, 49(5), 1307-1357. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679x.2011.00422.x>
- Tsalavoutas, I., Tsoligkas, F., & Evans, L. (2020). Compliance with IFRS mandatory disclosure requirements : A structured literature review. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 40, 100338. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2020.100338>
- Walker, R. G. (1978). *Consolidated Statements*. Arno Press.
- Zeileis, A. (2004). Econometric Computing with HC and HAC Covariance Matrix Estimators. *Journal of Statistical Software*, 11(10), 1-17. <https://doi.org/10.18637/jss.v011.i10>

Appendices

Appendix 1 Classification of NIEM

Table 1-9 Examples of integral/non-integral classification and the proportion of NIEM in 2020

In M€							
Group	Airbus	Safran	Veolia	Vivendi	Bouygues	Alstom	Renault
Classification of JVs and associates	All integral			Both integral and non-integral	All non-integral		
Operating income	(549)	1,345	1,335	1,450	1,222	300	(1,999)
NIEM (integral entities)	39	48	130	(18)	-	-	-
Operating income after NIEM	(510)	1,393	1,465	1,650	1,222	300	(1,999)
NIEM (non-integral entities)	-	-	-	126	216	83	(5,145)
Net income (NI)	(1,133)	352	625	1,440	696	259	(8,008)
% NIEM/NI	-3.4%	13.6%	20.8%	7.5%	31%	32%	64%

Practices are still heterogeneous even though the percentage of NIEM can be high, suggesting that many entities could be classified as integral. Airbus, Safran, and Veolia classify all their JVs and associates as integral. Bouygues, Alstom and Renault consider all their JVs and associates non-integral even though the percentage of NIEM is respectively 31%, 32%, and 64%.

Appendix 2 Study of the stationarity of variables

Table 1-10 Results of unit root tests

	Dickey-Fuller statistic (with lag order of 2)
P	-18.581***
NI	-27.432***
NILEM	-27.799***
NIEM	-23.598***
NIEM _{INT}	-31.364***
NIEM _{NI}	-22.423***
A	-19.365***
ALEM	-19.458***
IEM	-24.458***
D	-19.093***
LnA	-28.718***

***significant at the 1 % level; **significant at the 5 % level; *significant at the 10 % level.

P: Price, *NI*: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, per share, *NILEM*: Net Income Less net income from *IEM*, *NIEM*: Share of net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, *NIEM_{INT}*: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as integral, per share, *NIEM_{NI}*: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method that are classified as non-integral, per share, *A*: total Assets per share, *ALEM*: total Assets Less *IEM*, per share, *IEM*: Investments accounted for by the Equity Method, per share, *D*: total net Debt per share, *LnA*: natural logarithm of total Assets.

No unit root is present for any of the variables, and the series are considered as stationary.

Appendix 3 Descriptive statistics and correlation matrix for 2007-2012

Table 1-11 Descriptive statistics 2007-2012 (€ per share)

	N	Mean	St. Dev.	Minimum	Median	Maximum
P	1,897	28.3	40.8	0.1	13.8	356.0
NIEM	1,897	0.1	0.5	-5.6	0.0	10.8
NI	1,897	1.6	5.0	-49.9	0.8	69.6
NILEM	1,897	1.6	5.0	-49.9	0.8	69.4
IEM	1,897	1.3	9.4	-0.001	0.0	204.0
A	1,897	60.7	92.5	0.1	25.9	1,030.9
ALEM	1,897	59.4	91.0	0.1	25.5	1,030.2
Debt	1,897	7.8	22.0	-83.6	1.6	203.0
LnA	1,897	12.8	2.5	7.0	12.4	19.3

P: Price, NIEM: Share of net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, NI: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, NILEM: Net Income Less net income from IEM, per share, IEM: Investments accounted for by the Equity Method, per share, A: total Assets per share, ALEM: total Assets Less IEM, per share, D: total net Debt, per share, LnA: natural logarithm of total Assets.

Table 1-12 Pearson correlation matrix between price, IEM (2007-2012)

	P	NI	NILEM	NIEM	A	ALEM	IEM	Debt
P								
NI	0.62***							
NILEM	0.61***	1.00***						
NIEM	0.13***	0.17***	0.07***					
A	0.73***	0.47***	0.46***	0.15***				
ALEM	0.73***	0.46***	0.45***	0.10***	0.99***			
IEM	0.19***	0.21***	0.16***	0.51***	0.21***	0.11***		
Debt	0.21***	0.03	0.02	0.06***	0.54***	0.54***	0.08***	
LnA	0.30***	0.16***	0.15***	0.12***	0.33***	0.33***	0.09***	0.29***

***significant at the 1 % level; **significant at the 5 % level; *significant at the 10 % level.

P: Price, NI: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, per share, NILEM: Net Income Less net income from IEM, per share, NIEM: Share of net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, A: total Assets per share, ALEM: total Assets Less IEM, per share, IEM: Investments accounted for by the Equity Method, per share, D: total net Debt, per share, LnA: natural logarithm of total Assets.

Appendix 4 Comparison of the periods before and after IFRS 11

Table 1-13 Comparison of 2007-2012 and 2014-2020

Price (P) dependent variable	07-12				14-20			
	NIEM model	NIEM EXPC model	IEM model	IEM EXPC model	NIEM model	NIEM EXPC model	IEM model	IEM EXPC model
(Intercept)	-1.810 (-0.332)	-5.201 (-0.836)	-1.491 (-0.275)	-4.976 (-0.803)	-21.487 ^{***} (-2.969)	-24.264 ^{***} (-3.468)	-23.664 ^{***} (-3.265)	-25.737 ^{***} (-3.588)
NIEM	0.505 (0.213)	-0.072 (-0.035)			-5.198 ^{**} (-2.559)	-5.679 ^{**} (-2.402)		
IEM			0.269 ^{***} (3.637)	0.249 ^{***} (2.896)			-0.888 ^{***} (-2.968)	-0.766 ^{**} (-2.541)
A	0.291 ^{***} (7.584)	0.288 ^{***} (6.419)			0.390 ^{***} (11.923)	0.406 ^{***} (9.749)		
ALEM			0.291 ^{***} (7.499)	0.288 ^{***} (6.374)			0.398 ^{***} (11.714)	0.415 ^{***} (9.509)
NI			2.376 ^{***} (4.824)	2.328 ^{***} (3.768)			2.830 ^{***} (7.065)	2.802 ^{***} (5.548)
NILEM	2.392 ^{***} (4.840)	2.349 ^{***} (3.784)			2.912 ^{***} (7.132)	2.869 ^{***} (5.714)		
D	-0.327 ^{***} (-3.034)	-0.343 ^{***} (-2.743)	-0.327 ^{***} (-3.013)	-0.345 ^{***} (-2.749)	-0.331 ^{***} (-3.541)	-0.342 ^{***} (-3.483)	-0.296 ^{***} (-3.140)	-0.316 ^{***} (-3.168)
INDUS	3.000 [*] (1.715)	3.873 ^{**} (1.975)	2.993 [*] (1.701)	3.952 ^{**} (1.980)	2.948 (1.239)	3.769 (1.540)	2.792 (1.159)	3.879 (1.557)
LnA	1.394 ^{***} (3.274)	1.582 ^{***} (3.277)	1.367 ^{***} (3.218)	1.557 ^{***} (3.238)	2.182 ^{***} (3.748)	2.419 ^{***} (4.075)	2.347 ^{***} (4.055)	2.532 ^{***} (4.230)
EXPC		11.293 (0.745)		13.635 (0.879)		3.840 (0.142)		3.309 (0.119)
NIEM x EXPC		5.490 (0.546)				4.708 (0.989)		
IEM x EXPC				1.061 (0.788)				0.208 (0.160)
A x EXPC		0.035 (0.486)				-0.086 (-1.006)		
ALEM x EXPC				0.021 (0.296)				-0.079 (-0.750)
NI x EXPC				0.037 (0.043)				-0.327 (-0.328)
NILEM x EXPC		0.043 (0.051)				-0.336 (-0.315)		
D x EXPC		0.086 (0.369)		0.081 (0.341)		0.163 (0.424)		0.158 (0.435)
LnA x EXPC		-0.444 (-0.396)		-0.647 (-0.563)		-0.467 (-0.239)		-0.444 (-0.224)
INDUS x EXPC		-5.752 (-1.348)		-5.048 (-1.207)		-4.068 (-0.480)		-5.069 (-0.582)
R ²	0.671	0.676	0.670	0.675	0.666	0.672	0.670	0.676
Adj. R ²	0.669	0.672	0.668	0.672	0.665	0.668	0.668	0.672
Num. obs.	1,897	1,897	1,897	1,897	2,164	2,164	2,164	2,164

Price (P) dependent variable	07-12				14-20			
	NIEM model	NIEM EXPC model	IEM model	IEM EXPC model	NIEM model	NIEM EXPC model	IEM model	IEM EXPC model
F statistic	349.327	169.577	348.549	169.517	358.143	175.027	364.464	178.248
Year fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes

Statistical significance is based on two-tailed tests and is indicated as follows: *** p -value < 0.01, ** p -value < 0.05, * p -value < 0.1.

P: Price, *IEM*: Investments accounted for by the Equity Method, per share, *NIEM*: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, *NIEM_{INT}*: Share of Net Income of associates and JV accounted for by the Equity Method that are classified as integral, per share, *NIEM_{NI}*: Share of Net Income of associates and JV accounted for by the Equity Method that are classified as non-integral, per share., *A*: total Assets per share, *ALEM*: total Assets Less IEM, per share, *NI*: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, *NILEM*: Net Income Less net income from IEM, per share, *D*: total net Debt, per share, *LnA*: natural logarithm of total Assets, *INDUS*: dummy variable coded 1 if the group is industrial, *EXPC*: Dummy variable coded 1 if the group has switched from PC to EM.

The year 2013 was excluded from regressions by sub-periods, as a transition period when the EM could be adopted early under the consolidation package (Reg. EU 1254/2012), which was more difficult to analyse due to the ‘visibility effect’. This effect describes the fact that ‘investors begin to focus on the item being discussed before an actual financial statement is reported under the new standard’ (Fasan et al., 2014).

Appendix 5 Study of the durability of effects

Table 1-14 Durability of the effects on NIEM and IEM

Price (P) dependent variable	NIEM model				IEM model				
	14-17	15-18	16-19	17-20	14-17	15-18	16-19	17-20	
(Intercept)	-21.941 ^{***} (-3.058)	-18.288 ^{**} (-2.280)	-16.899 [*] (-1.954)	-14.476 [*] (-1.690)	(Intercept)	-23.938 ^{***} (-3.411)	-19.556 ^{**} (-2.476)	-19.073 ^{**} (-2.222)	-17.103 ^{**} (-1.980)
NIEM	-5.172 ^{**} (-2.151)	-5.878 ^{**} (-2.253)	-5.171 ^{**} (-2.079)	-5.067 ^{**} (-2.263)	IEM	-0.837 ^{**} (-2.482)	-0.765 ^{**} (-2.181)	-1.014 ^{***} (-3.452)	-0.951 ^{***} (-2.803)
A	0.354 ^{***} (10.310)	0.373 ^{***} (8.229)	0.394 ^{***} (8.875)	0.435 ^{***} (10.939)	ALEM	0.362 ^{***} (9.688)	0.385 ^{***} (7.950)	0.408 ^{***} (8.860)	0.444 ^{***} (11.007)
NILEM	3.289 ^{***} (5.331)	3.255 ^{***} (5.530)	3.066 ^{***} (5.833)	2.680 ^{***} (5.818)	NI	3.104 ^{***} (5.202)	3.072 ^{***} (5.323)	2.976 ^{***} (5.724)	2.631 ^{***} (5.774)
D	-0.196 [*] (-1.830)	-0.224 ^{**} (-2.020)	-0.322 ^{***} (-2.729)	-0.443 ^{***} (-3.843)	D	-0.180 [*] (-1.720)	-0.212 [*] (-1.908)	-0.279 ^{**} (-2.466)	-0.402 ^{***} (-3.522)
INDUS	4.055 (1.634)	2.913 (1.195)	2.307 (0.912)	1.209 (0.436)	INDUS	3.750 (1.535)	2.822 (1.167)	2.414 (0.943)	1.231 (0.435)
LnA	2.228 ^{***} (3.795)	2.076 ^{***} (3.104)	2.067 ^{***} (2.884)	2.124 ^{***} (3.043)	LnA	2.395 ^{***} (4.216)	2.197 ^{***} (3.347)	2.239 ^{***} (3.155)	2.322 ^{***} (3.315)
R ²	0.687	0.666	0.655	0.650	R ²	0.688	0.668	0.664	0.656
Adj. R ²	0.685	0.664	0.653	0.648	Adj. R ²	0.686	0.665	0.661	0.653
Num. obs.	1,277	1,272	1,250	1,205	Num. obs.	1,277	1,272	1,250	1,205
F statistic	309.443	280.105	262.046	247.049	F statistic	310.452	281.860	271.895	253.196
Year fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Year fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes

Statistical significance is based on two-tailed tests and is indicated as follows: *** p -value < 0.01, ** p -value < 0.05, * p -value < 0.1.

P : Price, NIEM: Share of Net Income of associates and JVs accounted for by the Equity Method, per share, IEM: Investments accounted for by the Equity Method, per share, A: total Assets per share, ALEM: total Assets Less IEM, per share, NI: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, NILEM: Net Income Less net income from IEM, per share D: total net Debt, per share, INDUS: Dummy variable coded 1 if the group is industrial, LnA: natural logarithm of total Assets.

Appendix 6 Effects of the integral/non-integral classification on operating income value relevance

Two models are run. The first breaks down NI between operating income excluding NIEM_{INT} (i.e. the value of operating income if the ANC recommendation or IASB proposal were not applied), NIEM, and the remainder of the Net Income: Other Net Income (ONI). The second breaks down NI between OIWINT (which includes NIEM_{INT}), NIEM_{NI} as presented at the end of the income statement, and ONI.

$$P_{it} = a_0 + a_1OI + a_2NIEM_{it} + a_3ONI_{it} + a_4A_{it} + a_5D_{it} + a_5LnA_{it} + a_6INDUS_{it} + \sum_{t=1}^T a_{7t}(Year_t) + \varepsilon_{it} \quad (model\ OI)$$

$$P_{it} = a_0 + a_1OIWINT + a_2NIEM_{NIit} + a_3ONI_{it} + a_4A_{it} + a_5D_{it} + a_6LnA_{it} + a_7INDUS_{it} + \sum_{t=1}^T a_{8t}(Year_t) + \varepsilon_{it} \quad (model\ OIWINT)$$

Table 1-15 Operating income and effects on value relevance of the integral/non-integral classification

Price (P) dependent variable	OI model		OIWINT model		
(Intercept)	-20.174 ***	(-2.909)	(Intercept)	-21.649 ***	(-3.171)
OI	2.989 ***	(7.265)	OIWINT	2.969 ***	(7.001)
NIEM	-4.252 **	(-2.075)	NIEM _{NI}	-2.431	(-1.093)
ONI	0.165	(0.368)	ONI	0.067	(0.151)
A	0.319 ***	(8.568)	A	0.303 ***	(8.133)
D	-0.332 ***	(-3.592)	D	-0.340 ***	(-3.737)
LnA	2.097 ***	(3.741)	LnA	2.208 ***	(3.959)
INDUS	2.636	(1.115)	INDUS	2.852	(1.216)
R ²	0.684		R ²	0.679	
Adj. R ²	0.682		Adj. R ²	0.677	
Num. obs.	2,164		Num. obs.	2,164	
F statistic	357.632		F statistic	349.133	
Year fixed effects	Yes		Year fixed effects	Yes	

Statistical significance is based on two-tailed tests and is indicated as follows: *** p-value < 0.01, ** p-value < 0.05, * p-value < 0.1.

P: Price, OI: operating income excluding NIEM_{INT}, per share, OIWINT: Operating Income with NIEM_{INT} per share., NIEM: Share of Net Income of associates and JV accounted for by the Equity Method, per share, NIEM_{NI}: Share of Net Income of associates and JV accounted for by the Equity Method that are classified as non-integral, per share, A: total Assets per share, NI: Net Income per share attributable to owners of the consolidating company, per share, D: total net Debt, per share, LnA: natural logarithm of total Assets, POST: Dummy variable coded 1 if the year is 2014 and after, INDUS: dummy variable coded 1 if the group is industrial.

Chapitre 2 La mise en équivalence
dans les comptes consolidés
permet-elle la manipulation du
chiffre d'affaires et du résultat
consolidés ? : le cas des groupes
cotés en Europe

La qualité de la représentation des groupes, en présence de ME, a été largement critiquée par le passé par rapport à l'intégration, au coût historique ou à la juste valeur. (Bauman, 2003, 2007 ; Lee et al., 2013 ; Morris & Gordon, 2006). Par ailleurs, en IFRS, le retraitement des intra-groupes les concernant laisse une marge discrétionnaire. Prenant en compte ces deux éléments, la deuxième étude s'interroge sur l'utilisation de la ME par les groupes pour la manipulation de l'image comptable. Plus précisément elle étudie la ME comme levier potentiel de gestion du résultat et du chiffre d'affaires, notamment autour de seuils (comme le résultat nul, et la variation nulle du résultat et du chiffre d'affaires). Si c'était le cas, cela renforcerait encore le caractère imparfait de la représentation comptable.

Statut de l'article :

Une version antérieure sur données françaises a été acceptée au congrès 2020 de l'AFC (non présentée car le congrès a été annulé à cause du COVID).

L'article présenté dans cette thèse correspond à notre communication, sur données européennes, réalisée au congrès 2021 de l'AFC.

Par ailleurs, des travaux complémentaires ont été initiés avec l'équipe interdisciplinaire¹¹⁷, et une première communication à l' « International Workshop on Statistical Modelling » a été réalisée en juillet 2023.

¹¹⁷ Équipe que j'ai initiée, composée de chercheurs en mathématiques appliquées dont Jérôme Saracco, et de chercheurs en comptabilité : Frédéric Pourtier et moi-même.

Position de l'article 2 dans la thèse :

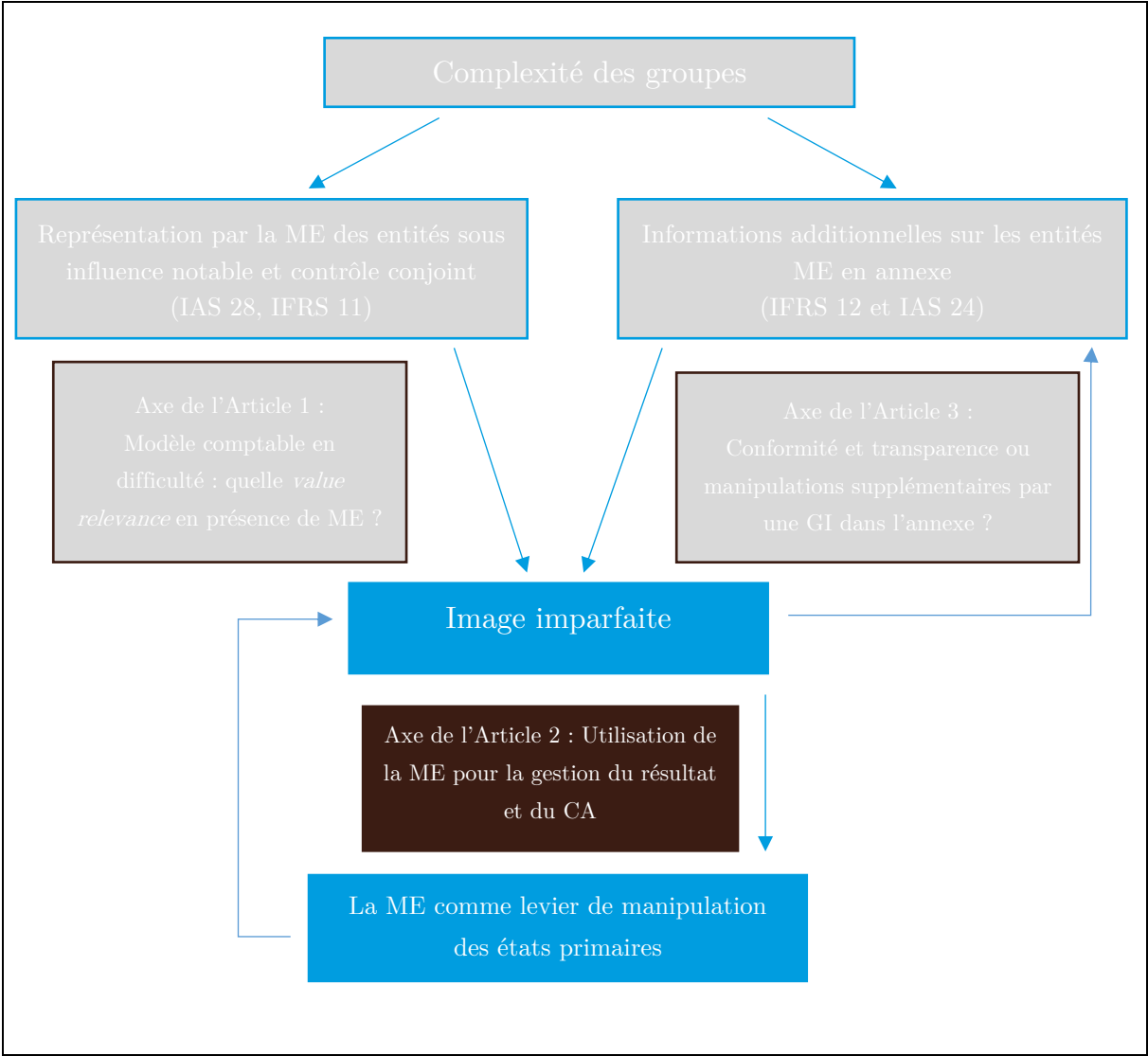


Figure 2-1 Positionnement de l'article 2 dans la thèse

SOMMAIRE DU CHAPITRE 2

1. Cadre théorique et méthodologique	216
2. Hypothèses de recherche et méthodologie.....	225
3. Résultats.....	236
4. Synthèse et discussion	246
Bibliographie	248

La mise en équivalence dans les comptes consolidés permet-elle la manipulation du chiffre d'affaires et du résultat consolidés ? : le cas des groupes cotés en Europe

Does the Equity Method in the consolidated statements allow revenues and income management?: the case of groups listed in Europe

Véronique Darmendrail, Professeur agrégé et doctorante, Univ. Bordeaux, IRGO, EA 4190, F-33000 Bordeaux, France, veronique.darmendrail@u-bordeaux.fr

Frédéric Pourtier, Professeur des Universités, Univ. Bordeaux, IRGO, EA 4190, F-33000 Bordeaux, France, frederic.pourtier@u-bordeaux.fr

Ce projet est financé par l'ANC

Résumé

Ce travail étudie les manipulations de résultat (RN) et de chiffre d'affaires (variation du CA) que permet la mise en équivalence dans les comptes consolidés. L'étude est focalisée sur leur manipulation autour d'un seuil particulier : 0. Elle emprunte aux méthodologies d'étude des seuils de Burgstahler et Dichev (1997), Vidal (2010) mais aussi à la méthode ROGME de Rousselet (2017) qui analyse les différences de distributions de manière originale. Dans les cas des groupes cotés en Europe, peu d'études se sont intéressées à ce sujet. Par ailleurs assez peu de recherches étudient la manipulation du chiffre d'affaires, et aucune dans le cas des groupes utilisant la mise en équivalence. Les résultats confirment que cette méthode permet de manipuler le résultat et le chiffre d'affaires autour du seuil de 0 et plaident pour une interrogation fondamentale sur sa légitimité en consolidation.

Mots clés : manipulation du chiffre d'affaires, manipulation du résultat, mise en équivalence

Abstract

This paper studies the earnings management and the turnover management (change in turnover) allowed by the equity method in the consolidated statements. The study is focused on their manipulation around a particular threshold: 0. It uses the threshold study methodologies of Burgstahler and Dichev (1997), Vidal (2010) but also from the ROGME method of Rousselet (2017) which analyses differences in distributions in an original way. In the cases listed groups in Europe, little research has been interested in this subject. In addition, relatively little research studies the turnover management, and none in the case of groups using the equity method. The results confirm that this method makes the result and the turnover around the threshold of 0 possible to manage and underlines the fundamental question on its legitimacy in consolidation.

Key words : revenues management, earnings management, equity method

Introduction

Cette recherche a pour objectif de montrer que la mise en équivalence (ME) permet de manipuler certains flux essentiels de la communication financière : le chiffre d'affaires (CA) et le résultat net (RN).

À périmètre constant, la mise en équivalence ne devrait pas influencer mécaniquement le résultat ni sa variation. Normalement le résultat net part du groupe est le même quelle que soit la méthode de consolidation.

Néanmoins, même à périmètre constant, la ME peut affecter sensiblement d'autres soldes intermédiaires et en particulier le chiffre d'affaires (CA) et ce, pour deux raisons :

- Lorsque la ME est pratiquée au détriment de la méthode d'intégration proportionnelle (IP), le CA, l'EBE, le Résultat opérationnel sont affectés par la non-intégration des flux des filiales concernées (*Joint-venture* en IFRS 11 par exemple).
- En raison de la non élimination des opérations réciproques faites avec les sociétés ME, un groupe peut ajuster son CA par le pilotage¹¹⁸ des ventes faites à ses entités associées ou à ses partenariats.

Mais la ME peut aussi permettre de piloter/manipuler le RN en raison de plusieurs éléments :

- Le pilotage des opérations intra-groupes de type « vente » affectent le CA et mécaniquement le RN comme le rappelle l'exemple proposé en section 1.1. En augmentant le CA du vendeur (groupe intégré) par une opération *vente*, il ne diminue le RN des filiales acheteuses consolidé de manière symétrique qu'en proportion du taux $t\%$ de ME (après IS au taux T), et au final, le RN part du groupe est augmentée de : $vente \times (1-T) * t\%$.
- Les modalités précises d'élimination des flux intra-groupes avec marge interne (ventes d'actifs avec plus-value par exemple) ne sont pas claires en IFRS alors qu'en CRC 99-02 elles sont mieux spécifiées¹¹⁹. On observe plus des positions de place pour les traiter que des solutions univoques¹²⁰.

¹¹⁸ *Pilotage* exprime les actions qui ont pour but de gérer les données comptables (CA) sans un réel besoin ou une motivation économique et commerciale. En ce sens, *pilotage* s'inscrit dans le *real earnings management*. Il permet d'alterner avec *manipulation*. Le terme même nous a été suggéré par un professionnel d'une grande banque.

¹¹⁹ Le CRC précise comment éliminer les plus-values (sur titres mis en équivalence ou en produit constaté d'avance) alors que les IFRS restent allusifs.

¹²⁰ Florent Geissert (2019).

- Beaucoup de filiales ME sont étrangères (chinoises notamment) et le contrôle des comptes locaux n'est pas maîtrisé (ou réalisable) dans certains cas au point qu'il est parfois difficile de retraiter les opérations internes de manière systématiques.

Il est donc légitime de s'interroger sur le rôle potentiel de la ME pour manipuler les indicateurs de performance et plus particulièrement le résultat net et le chiffre d'affaires. Notre question de recherche est la suivante : les groupes qui pratiquent la ME manipulent-ils plus leur CA et le RN que les autres ?

Les questions abordées sont importantes car elles enrichissent le thème peu exploité de la ME. Elles éclairent d'un regard nouveau le champ de recherche sur les manipulations comptables en se focalisant sur des leviers inhabituels dans la littérature : les arbitrages de méthodes de consolidation. Enfin, elles proposent un focus sur un sujet très peu abordé en soi : la manipulation du CA. En effet, celui-ci est en général étudié comme levier de gestion du RN et non comme objet de manipulation en tant que donnée financière centrale dans le *reporting* des groupes.

L'étude menée présente les principaux champs de littérature sur l'*earnings* et le *real earnings management* mais ne reprendra pas ses approches classiques en raison des critiques qui leur sont faites ou de la difficulté qu'il y a à les transposer formellement à la ME. La méthodologie retenue s'appuie sur des approches moins diffusées mais plus appropriées : étudier les irrégularités de distributions de résultats et des variations de CA puis, comparer celles-ci pour les entreprises n'utilisant pas la mise en équivalence (nommées : code 0) et celles qui la pratiquent (nommées : code 1) autour d'un seuil particulier. L'objectif est de démontrer la gestion/manipulation d'indicateurs via la ME et non de quantifier avec précision les volumes manipulés. La méthodologie par les seuils est donc adaptée (Chalayer-Rouchon et al., 2001, p. 235-249).

Pour étudier les différences de distribution dans les deux sous-populations (code 0 et code 1), il était utile de recourir à une étude graphique permettant d'aller au-delà des analyses classiques de différences de moyennes ou de variances. La méthodologie est largement fondée sur celle retenue par Burgstahler et Dichev (1997) et reprise par Vidal (2008, 2010). La méthodologie graphique développée par Rousselet (2017) pour comparer finement des distributions dans le contexte des neurosciences est partiellement utilisée pour notre analyse.

Le plan du travail est le suivant : le cadre théorique et académique est rappelé en section 1 ainsi que les méthodologies associées aux études de seuils sur la manipulation du résultat. La section 2 présente les hypothèses de recherche et la méthodologie proposée. La section 3 présente les résultats. Une discussion et des propositions normatives sont développées en section 4.

1. Cadre théorique et méthodologique

Cette partie présente tout d'abord les aspects comptables et techniques justifiant que l'on s'intéresse à la manipulation du CA et du RN par la ME sous forme d'un exemple simple. Puis, une revue rapide des travaux qui ont étudié la manipulation du CA et du résultat en général (sans ME) est proposée comme constituant un cadre global de recherche et d'interrogations. Cette revue rappelle, brièvement, les principaux résultats sur le thème du *earnings management* et du *real earnings management* pour se concentrer sur une veine particulière de recherche : celle qui étudie les manipulations autour d'un seuil particulier. Enfin, les quelques recherches qui ont traité de la gestion des résultats dans le cas de la ME sont rappelées pour souligner l'intérêt du sujet et les opportunités de champs d'études.

1.1. Faisabilité de la manipulation du CA et du RN par la ME : illustration

L'exemple suivant illustre les impacts de la gestion d'un transfert intra-groupe piloté par la société mère M sur le CA et le RN de F, mise en équivalence.

Énoncé : le groupe M met en équivalence la société F détenue à 50%. Deux scénarios sont envisagés : la consolidation par mise en équivalence des comptes sans opération réciproque pilotée par M, puis la consolidation en cas de vente (100) de M à F volontairement réalisée pour gérer le CA. Le taux d'IS est de 28% pour simplifier.

Les comptes de M et F sont les suivants en l'absence de vente intra-groupe :

Comptes sociaux			Comptes consolidés	
	M	F	ME sans vente intra-groupe	
Ventes	1000	1000	Ventes	1000
Charges Op.	800	800	Charges Op.	800
Rlt Op.	200	200	Rlt Op.	200
Intérêts	0	0	Intérêts	0
			Rlt courant des sociétés	
RCAI	200	200	intégréées	200
IS	56	56	IS	56
			RN sociétés	
RN	144	144	intégréées	144
			Quote-part de RN ME	72 ⁽¹⁾
			RN part du groupe	216,0

*(1) 72 = 50% * 144*

En supposant que M impose une vente à F (et ait assez de pouvoir de contrôle), les comptes sociaux puis les comptes consolidés sont affectés. En effet, cette vente n'est pas éliminée et affecte donc les produits de M et, de manière symétrique, les charges de F. Le résultat de cette dernière est donc réduit mais n'étant pris en compte qu'à 50%, le solde final est favorable en consolidation (en gras les impacts de l'opération) :

Comptes sociaux			Comptes consolidés	
	M	F	ME avec vente intra-groupe	
Ventes	1100	1000	Ventes	1100
Charges Op.	800	900	Charges Op.	800
Rlt Op	300	100	Rlt op.	300
Intérêts	0	0	Intérêts	0
RCAI	300	100	Rlt courant des sociétés intégrées	300
IS	84	28	IS	84
RN	216	72	RN sociétés intégrées	216
			Quote part de RN ME	36⁽¹⁾
			RN part du groupe	252

*(1) 36 = 50%*72*

La vente intra-groupe pilotée par M améliore le CA de M de 100 (passant de 1000 à 1100) et le RN de cette dernière de 36, soit 50% de la vente nette d'IS, c'est-à-dire, $50\% \cdot 100 \cdot (1 - 28\%)$. Si F avait été intégrée proportionnellement, la vente de M aurait été éliminée à 50% (ou totalement selon la situation de vente similaire faite par les autres *coventurers*).

Cette simulation montre simplement que la ME peut être en théorie utilisée comme moyen de manipulation du CA et du RN si le groupe dispose des leviers de pouvoir *ad hoc*. Elle donne un éclairage intéressant à la synthèse des travaux qui va suivre, lesquels ont peu étudié la gestion du CA, et pas dans le contexte de la ME, ou ont étudié la gestion du RN mais assez peu dans le cas de la ME et dans un nombre de contextes réduit.

1.2. La manipulation du Chiffre d'affaires (CA) : revue de la littérature

Le thème du CA est peut-être moins classique et plus récent que celui du résultat. Il a donc à ce jour reçu beaucoup moins d'attention et n'y est d'ailleurs en général associé que comme levier de manipulation de ce dernier. En effet, l'essentiel des recherches s'est focalisé sur une approche globale des manipulations de résultat et beaucoup moins sur des *accruals* spécifiques, même si le levier discrétionnaire que représente la gestion du CA est reconnu (Giedt, 2018). Pourtant, Turner et *al.* (2001)¹²¹ soulignent déjà que c'est l'élément le plus manipulé. De même pour Stubben (2010), le CA est le facteur

¹²¹ Cités par Stubben (2010).

dont l'ajustement est le plus impactant sur le résultat et l'auteur montre que la prise en compte de sa manipulation permet d'avoir des modèles d'analyse de gestion de résultat plus pertinents. De son côté, Caylor (2010) montre que les managers gèrent le CA pour éviter des résultats négatifs inattendus. Dechow et *al.* (2011) confirment le rôle central du CA puisque 59,5% de leur échantillon de firmes ayant déposé des états financiers erronés et identifiés par la SEC avaient déclaré un CA faux. Ces manipulations du CA incluent notamment la reconnaissance anticipée de ventes et des ventes fictives. Les auteurs concluent aussi que la majoration du CA est la manipulation comptable la plus courante avec la minoration des dépenses. Les enjeux du *reporting*, de la manipulation du CA, et de la normalisation de sa reconnaissance (IFRS 15) sont étudiés par Wagenhofer (2014). Enfin, selon Giedt (*op.cit.*), la complexité des règles actuelles de reconnaissance du CA¹²² favorise les pratiques discrétionnaires et est potentiellement une source d'asymétrie d'information avec les parties prenantes. Les modèles que l'auteur développe montrent l'intérêt qu'il y a à s'intéresser au CA comme source première de manipulation du résultat.

1.3. Rappels sur les études en *earnings* et *real earnings management*

L'ensemble des recherches confirme la propension des firmes à manipuler le résultat. Une partie importante des travaux sur son lissage ou sa maximisation s'appuie sur le principe d'*accruals*, c'est-à-dire d'éléments éloignant le résultat (flux potentiel) du flux de trésorerie (flux réel), entre autres initié par Healy (1985), et démocratisé par Jones (1991), synthétisé par Healy et Wahlen (1999). Jeanjean (2001), Cormier et Martinez (2006), Mard et Marsat (2012), Verdier et Boutant (2016), Capkun, Collins et Jeanjean (2016), utilisent le principe des *accruals*. Les manipulations de résultats sont en général étudiées à la faveur d'évènements (changement de normes, OPA, OPR, introduction en bourse...) ou en fonction de profils ou de déterminants particuliers (structure actionnariale, endettement et contraintes contractuelles, etc.) en relation avec les préceptes de la théorie positive comptable (Watts & Zimmerman, 1986).

Cependant, le manque de robustesse, de complétude (omission de variables), les problèmes de spécification des modèles amènent des auteurs comme Dechow et *al.* (2012) ou Giedt (2018) à proposer d'autres approches. Dans ce sens, les études de seuil ont constitué des approches alternatives évitant les écueils des méthodologies basées

¹²² IFRS 15, ASC 605 en US GAAP.

sur les *accruals* : les travaux de Burgstahler et Dichev (1997), sur lesquels se base cette étude, en sont l'exemple type.

1.4. La gestion du résultat autour d'un seuil

La gestion du résultat a été étudiée via l'étude des irrégularités de dispersion de résultats, en particulier autour de trois seuils : le seuil du résultat nul, le seuil de variation nulle du résultat ainsi que le seuil des erreurs nulles de prévisions (Vidal, 2010). Conformément au cadre théorique retenu par Burgstahler et Dichev (1997), ceci peut s'expliquer par la théorie des coûts de transaction mais aussi par la théorie des perspectives (*prospect theory*) de Kahneman et Tversky (1979). Selon cette théorie, les individus prennent leurs décisions, non en fonction des gains et des pertes par rapport à un niveau de performance dans l'absolu, mais par rapport à un point de référence. La fonction de valeur individuelle est alors concave en gain et convexe en perte (en forme de S). Ces fonctions sont donc plus abruptes près des points de référence. Ainsi, pour une augmentation donnée de la richesse, l'augmentation correspondante en valeur est maximale lorsque l'augmentation de la richesse déplace l'individu d'une perte à un gain, par rapport à un point de référence (Burgstahler & Dichev, 1997). Ce qui suit est fondé sur leurs travaux et sur Vidal (2010).

1.4.1. L'analyse des seuils et des irrégularités de distribution.

L'émergence de ces travaux est largement liée aux critiques formulées sur les travaux utilisant les *accruals discrétionnaires*. Les auteurs dont la méthodologie est présentée ci-après ont bien montré les manipulations du RN et de la variation de RN autour de 0. La suite de ce travail est essentiellement axée sur leur méthodologie.

Le principe initial est simple : il s'agit d'étudier les distributions de variables financières (résultat net, RN, et variation de RN dans les travaux fondateurs) et de postuler que les groupes¹²³ essaient d'éviter des pertes ou des variations négatives de RN (ou d'autres flux). En manipulant leur RN pour éviter le seuil de 0, les sociétés provoquent des irrégularités dans les distributions observées : en d'autres termes, on observe moins de cas sous 0 qu'il ne devrait y en avoir et, en conséquence, plus de cas au-dessus de 0.

¹²³ Les auteurs ne font pas la distinction entre société, firme et groupe. Il s'agit de sociétés cotées donc, en pratique, de groupes.

Dans ces études, les irrégularités de distribution du résultat sont analysées comme la preuve d'une manipulation du résultat (Vidal, 2010). La Figure 2-2 suivant illustre le principe.

La classe adjacente des valeurs immédiatement inférieures à 0 est sous-représentée alors que celle des valeurs immédiatement supérieures (en grisé) est surreprésentée. En pointillés la courbe de distribution lissée théorique souligne les plages où des effectifs observés seraient manquants et les plages où ils seraient en surnombre : elle met en exergue les irrégularités de distribution.

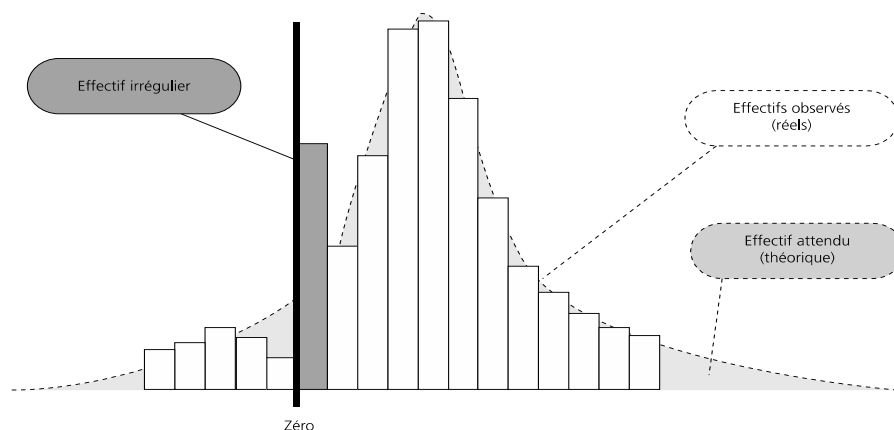


Figure 2-2 Analyse des irrégularités de distribution de résultat (Vidal, 2010)

Si la détection d'irrégularités permet de montrer les manipulations, les travaux ont aussi quantifié les effectifs « déplacés » provoquant ces irrégularités.

Postulant au départ implicitement de faibles volumes manipulés, Burgstahler et Eames (2006) ou Vidal (2010) travaillent sur des indicateurs d'asymétrie. Ils cherchent à démontrer la manipulation comptable en faisant un rapport entre l'effectif immédiatement à droite du seuil sur l'effectif immédiatement à gauche du seuil, comme le montre le graphique ci-dessous. La seule hypothèse retenue est que la distribution devrait être lisse en l'absence de manipulation. La Figure 2-3 illustre cette approche.

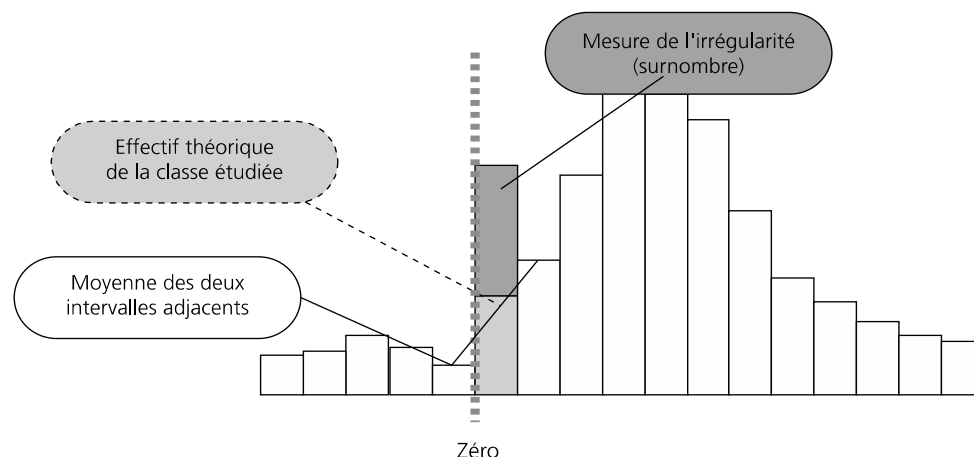


Figure 2-3 Mesure non paramétrique des irrégularités (Vidal, 2010)

Cette démarche est très sensible au choix de la largeur de l'intervalle (Glaum et al., 2004), puisqu'en fonction des années, les irrégularités ne sont pas nécessairement sur les mêmes intervalles. Vidal (2010) précise qu'il est donc important de retenir une largeur faible d'intervalle de classe (0,005 en général).

Pour quantifier les effectifs manquants à gauche du 0, Vidal (2010) propose d'ajuster les demi-distributions observées (à droite et à gauche de l'axe de symétrie) à des distributions théoriques bien connues (Logistic, Normale, Student, Pareto, etc.). Il retient une demi-distribution de Pareto pour modéliser les demi-distributions gauche et droite observées. Il mesure ensuite les écarts entre les valeurs observées et théoriques pour estimer les effectifs manquants à gauche du 0 et reportés à droite du 0.

1.4.2. La relation *ME* - *gestion du résultat* : revue de la littérature

Les études citées *supra* ne distinguent pas les caractéristiques des groupes en matière de consolidation. Elles les traitent comme des firmes sans identifier leurs spécificités de groupes et leurs incidences comptables alors que la *ME* peut être vue comme un *accrual process* selon Edey et Knapp (2001)¹²⁴.

Peu de travaux se sont explicitement attachés à étudier la manipulation du résultat (ou d'indicateurs de rentabilité) par le biais de la *ME*. En général, ils étaient associés à une recherche sur la manipulation de la dette par cette même méthode.

¹²⁴ Cités par Morris et Gordon (2006).

Les travaux ont étudié les hypothèses de lissage ou de maximisation du résultat, ou de maximisation de la rentabilité des actifs. Ils ont observé la ME soit comme alternative à la méthode du coût historique (CH), soit comme concurrente de l'intégration proportionnelle (IP) ou globale (IG).

Le traitement des entités associées australiennes par ME ou par CH a été étudié par Tyler (1979) qui montre que l'arbitrage en faveur de ME permet le lissage du résultat. Dans ce même contexte, Zimmer (1994), Gordon et Morris (1996) et Morris et Gordon (2006) montrent que la ME permet de maximiser le RN par rapport au CH. Des conclusions similaires sont avancées par Bohren et Haug (2006) dans le cadre norvégien. Des études sur le lissage du résultat ont été menées sur les sociétés nord-américaines par Copeland et Licastro (1968) et Barefield et Comiskey (1972) mais sans résultat probant, alors que dans le même contexte, Comiskey et Mulford (1986) valident l'hypothèse que la ME permet de maximiser le RN.

Mais ces travaux étudient l'arbitrage ME/CH qui n'est pas formellement possible aujourd'hui (sauf à volontairement maintenir ou faire passer une entité associée sous la barre de 20%).

Plus récemment, Copeland et McKinnon (1987) valident que la ME permet de maximiser les ratios de rentabilité (dans le cas ME vs IG de filiales financières) puis Lourenço et Curto (2010) dans le cas des *joint-ventures* cotées sur le *London Stocks Exchange* (ME vs IP). Le Tableau 2-1 ci-dessous résume ces recherches et leur contexte.

Tableau 2-1 Synthèse des cas étudiés et des cas non étudiés

Contexte	Méthodes(s)	Lissage	Max RN	Max Rentabilité
Arbitrages ME : période optionnelle	ME vs CH		(+)Comiskey et Mulford (1986)	
		(ns)Copeland et Licastro (1968)	(+)Zimmer (1994), (+)Gordon et Morris (1996),	(-) Lambert et Lambert (2003)
		(ns)Barefield et Comiskey (1972)	(+)Morris et Gordon (2006)	
		(+)Tyler (1979)	(+)Bohren et Haug (2006)	
	ME vs IP	Aucune étude	Aucune étude	(+) Lourenço et Curto (2010)
	ME vs IG	Aucune étude	Aucune étude	(+) Copeland et McKinnon (1987)
Pratique de la ME : période obligatoire	ME des associées	Aucune étude	Aucune étude	Aucune étude
	ME des JV	Aucune étude	Aucune étude	Aucune étude

ns : résultats non significatifs (+) hypothèse d'utilisation de la ME comme base de manipulation validée (-) hypothèse non validée.

Mais, au final, aucune recherche ne teste explicitement l'hypothèse selon laquelle la ME permet de lisser ou de maximiser le RN en contexte obligatoire dans le cas d'entités associées ou partenaires. De même, les travaux sur le lissage ou la maximisation du RN des entités qui devraient être en IP mais sont en ME, sont absents. Enfin aucune recherche n'aborde explicitement la manipulation du CA.

La recherche proposée dans ce qui va suivre comble donc une partie des lacunes relevées. En traitant la période 2009-2017, elle analyse deux sous-périodes :

- 2009-2013. Période où la ME était obligatoire pour les associées mais facultative pour les partenariats. Cependant, l'utilisation de l'IP y était très généralisée en France, réduisant essentiellement cette période à une période obligatoire pour les associées. Elle permet donc d'inclure les manipulations de résultat et de CA des entités associées.

- 2014-2017. Période où la ME était à la fois obligatoire pour les associées et pour les partenariats. Elle étend donc la recherche à une période entièrement obligatoire (ou quasiment), absente des contextes de recherche.

Elle aborde aussi la manipulation du CA, sujet absent de la littérature sur la ME et peu développé dans la littérature en général.

2. Hypothèses de recherche et méthodologie

Ce travail étudie les distributions des variables : RN, Variation du CA et variation du RN, autour de 0.

2.1. Justification des variables étudiées

Si l'étude de RN et variation de RN est déjà inscrite dans les travaux de Burgstahler et Dichev (*op.cit.*) et Vidal (*op.cit.*), celle des variations de CA ne l'est pas et nécessite quelques explications.

Tout d'abord, le CA est un élément central du *reporting* des sociétés et des groupes. Il constitue avec le RN le point d'attention récurrent de la communauté financière et des parties prenantes. Paradoxalement, il n'est que très peu étudié seul comme cela a été rappelé en section 1.2 – hormis, par exemple, le travail de Giedt (2018) –, n'étant le plus souvent qu'un accessoire identifié pour manipuler le RN dans les travaux de *real earnings management* comme Stubben (2010), Turner et *al.* (2001).

Ensuite, c'est par le CA que la manipulation des flux intra-groupes peut avoir le plus d'impact, à la fois sur le CA et sur le RN, comme cela a été évoqué en section 1.1.

Mais travailler sur le seuil particulier de CA à 0 est peu pertinent car les groupes n'ont pas de ventes nulles. C'est donc sur la variation du CA (Var CA) que la notion de seuil prend tout son intérêt¹²⁵ si l'on suppose que les groupes ont la même réticence à publier un CA en baisse qu'un RN négatif, par analogie avec les travaux de Burgstahler et Dichev (*op.cit.*) ou Vidal (*op.cit.*)¹²⁶ étudiant la manipulation des variations de RN.

¹²⁵ On aurait pu toutefois étudier les manipulations de CA pour atteindre les CA prévisionnels divulgués, ou maintenir les variations de CA au-dessus de la médiane du secteur. Ce seront d'autres études.

¹²⁶ Notre hypothèse de travail sera que les groupes évitent les variations négatives de CA mais elle n'est pas documentée par des travaux antérieurs à notre connaissance.

2.2. Hypothèses de la recherche

Testant trois variables, trois séries d'hypothèses similaires sont posées mais portant sur des variables différentes. Elles sont les suivantes :

H1 : Les groupes du code 1 manipulent le RN de manière plus importante que les groupes du code 0 pour éviter un RN négatif (*i.e.* Le report des classes de RN adjacentes inférieures à 0 vers les classes de RN supérieures à 0 est plus fort pour les groupes du code 1 que pour les groupes du code 0).

H2 : Les groupes du code 1 manipulent la variation de RN de manière plus importante que les groupes du code 0 pour éviter une baisse de RN (*i.e.* le report des classes de variation de RN adjacentes inférieures à 0 vers les classes de variation de RN supérieures à 0 est plus fort pour les groupes du code 1 que pour les groupes du code 0).

H3 : Les groupes du code 1 manipulent le CA de manière plus importante que les groupes du code 0 pour éviter des variations de CA négatives (*i.e.* le report des classes de variation de CA adjacentes inférieures à 0 vers les classes de variation de CA supérieures à 0 est plus fort pour les groupes du code 1 que pour les groupes du code 0).

La Figure 2-4 suivant illustre les configurations génériques¹²⁷ que l'étude anticipe avec les décalages et anomalies autour de 0.

¹²⁷ Il est obtenu à partir de la distribution de *VarCA_MV_1* détaillée en section 3.

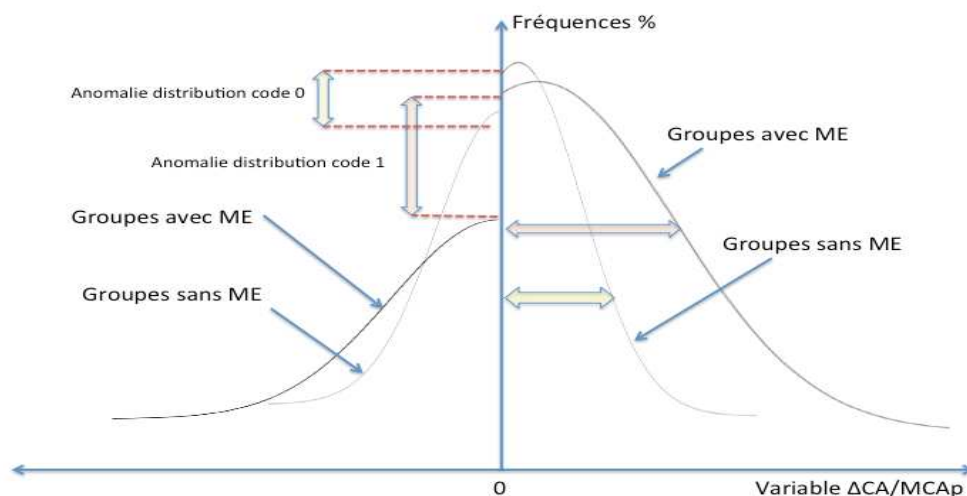


Figure 2-4 Distributions comparées stylisées de la variable VarCA des codes 0

Le même schéma générique est attendu pour les variables RN et Var RN.

2.3. Échantillon retenu

Les données sont issues de *InfrontAnalytics* et sont regroupées de 2005 à 2018 pour les groupes cotés en Europe hors secteur financier, assurance et immobilier. S'agissant de travailler sur le seuil de 0, donc plutôt sur le centre des distributions ou à tout le moins sur une fourchette qui inclut l'essentiel de la densité de l'observation, l'élimination des queues de distribution et valeurs aberrantes n'est plus un problème en soi. D'ailleurs, nos restitutions graphiques (voir infra, section 3- Résultats) limiteront les intervalles à des valeurs allant de -15% à +15% pour des raisons de lisibilité des structures de distribution. Le Tableau 2-2 suivant retrace la sélection de l'échantillon.

Tableau 2-2 Étapes de filtration de la base de données et justification de l'échantillon

Étapes	Nombre de groupes en cumulant les années
Données de départ 2005-2018	55961 (dont 5271 en 2018)
Données après élimination des données manquantes	44189 (dont 4498 en 2018)
Échantillon obtenu code 1	14987 (dont 1406 en 2018)
Échantillon obtenu code 0	29902 (dont 3092 en 2018)
Échantillon obtenu entre -0,15 et 0,15 de RN_MV_1	33435 (dont 3453 en 2018)
Échantillon obtenu entre -0,15 et 0,15 de $VarCA_MV_1$	25801 (dont 3024 en 2018)

2.4. Méthodologie

Les variables utilisées et leur calcul sont présentés ainsi que la séquence méthodologique retenue.

2.4.1. Variables utilisées

Les variables utilisées sont présentées dans le Tableau 2-3 suivant. Elles sont normées par la capitalisation boursière au début de l'exercice.

Tableau 2-3 Définition des variables financières retenues

Données base	Nature	Remarque
RN	Résultat net part du groupe	
CA	Chiffre d'affaires publié	
MV_1	Valeur de marché au début de l'exercice	Sert de variable de normalisation telle qu'utilisée par Burgstahler et Dichev (1997). Vidal (2010) utilise le total actif.
Variables utilisées		
$VarCA_MV_1$	Variation de CA normée $VarCA_{N/N-1} / MV_{N-1}$	La normalisation a aussi été essayée avec total Actif_1. Les résultats sont proches et ne sont pas restitués.
RN_MV_1	RN normé RN_N / MV_{N-1}	Idem

2.4.2. Séquence méthodologique

L'analyse des anomalies suit plusieurs étapes.

◆ *Analyse graphique des distributions*

Les variables mesurées sont tout d'abord analysées graphiquement par leur représentation en histogrammes à l'instar de Burgstahler et Dichev (*Ibid.*) ou de Vidal (*Ibid.*) pour déceler les anomalies. Les distributions ne sont représentées que sur un intervalle restreint de la variable centrée sur 0 (-0,15 à +0,15) pour éviter d'écraser l'histogramme par une étendue des valeurs trop larges.

Les ruptures de distribution sont identifiées graphiquement permettant une première analyse.

◆ *Étude des rapports des classes adjacentes centrées sur 0*

Pour confirmer et quantifier l'importance des anomalies, le calcul des rapports des effectifs des classes immédiatement supérieures à 0 divisés par les effectifs des classes immédiatement inférieures à 0, est réalisé. Ces rapports de classes sont établis par itération en élargissant les classes de manière symétrique autour de 0.

Ces rapports permettent de quantifier l'importance du transfert d'effectifs des classes adjacentes inférieures à 0 vers les classes adjacentes supérieures à 0. Ainsi, un rapport de 1,5 veut dire que la classe supérieure à 0 présente un effectif de 50% supérieur à celui de la classe adjacente symétrique correspondante.

Mais la connaissance des anomalies autour de 0 ne permet pas de dire si elles sont statistiquement plus importantes chez le code 1 que chez le code 0. Pour cette raison, une série de tests glissants de comparaison de structure des distributions est réalisé.

◆ *Comparaison des distributions avant et après 0 pour les codes 0 et 1*

Pour vérifier la significativité des différences (*i.e.* des anomalies) qui existent entre les deux distributions (code 1 et 0), une analyse par un test de Kolmogorov-Smirnov sous le logiciel R¹²⁸ a été menée de manière glissante pour chacune des variables, sur des fourchettes restreintes des valeurs de la variable autour de 0. La plage sur laquelle sont faits ces tests est déterminée à partir des histogrammes de la partie 2.4.2.1.

¹²⁸ La programmation sous R permet de générer des tests de Kolmogorov-Smirnov de manière glissante en fixant un pas et une largeur de fenêtre. Sous SPSS cette démarche serait faite pas à pas à la main. On obtient ainsi toute une séquence de tests en série.

Ainsi, les valeurs des variables *VarCA_MV_1* sont relevées entre -0,15 et +0,15 chez le code 1 et 0, et un test de KS confirme ou non l'équivalence des distributions dans cet intervalle.

L'intervalle retenu pour la fenêtre d'analyse est de 0,15 et le pas utilisé pour faire glisser l'intervalle est de 0,02.

◆ *Sens et force des différences de distributions : méthode ROGME*

Néanmoins, le test de KS ne renseigne que sur la significativité de la différence de distributions. Le faire en glissant permet de déterminer le ou les intervalles sur lesquels les distributions divergent. En effet, l'analyse glissante des *p-values* de la statistique de Kolmogorov-Smirnov est utile pour tester de manière non-paramétrique la similitude (ou dissemblance) des distributions, mais elle ne renseigne pas de manière précise sur le sens et la force de la dissemblance. Ceux-ci ont été déjà mesurés par les rapports d'effectifs de classes présentés en 2.4.2.2 mais de manière assez globale.

Pour aller plus loin encore, une étude de ces différences est donc nécessaire. L'utilisation de la méthode ROGME (Rousselet & Wilcox, 2019) peut permettre d'analyser la nature (sens et importance) de ces écarts sur l'intervalle des différences significatives déterminé avec le test KS.

La méthode ROGME

Cette méthode¹²⁹ a été mise au point, dans le contexte des neurosciences, pour comparer graphiquement deux sous-groupes (ou plus) là où les outils d'analyse classiques (tests de différences de moyennes, variances, médiane, paramétriques ou non) ne suffisent pas à décrire suffisamment les dissemblances.

(Rousselet et al., 2017) ont développé un package pour le logiciel d'économétrie R permettant d'utiliser leur procédure : ROGME (Robust Graphical Methods For Groups Comparisons v.0.2.1). Cette procédure repose sur l'estimateur de quantile de Harrell-Davis et sur la détermination d'intervalle de confiance pour la mesure des différences de quantiles par rééchantillonnage (Wilcox, 2012).

¹²⁹ Cette démarche a été publiée dans une revue classée Q1 sur SJR (Scientific Journal Rankings).

Le package est disponible sur la plateforme Github (Rousselet & Wilcox, 2019). L'utilisation de la *shift function* du package permet de représenter en abscisse la valeur des déciles du premier groupe et en ordonnée les différences de déciles (valeur décile du groupe 1 - valeur décile groupe 2). La ligne verticale qui coupe chaque point obtenu donne l'intervalle de confiance.

Divergences de distributions et analyse ROGME : principes généraux

Utiliser les résultats de cette méthode plutôt nouvelle nécessite de comprendre le lien entre les différences de distributions comparées et les résultats graphiques ROGME.

Les schémas obtenus s'organisent comme suit si l'on utilise les exemples fournis par la plateforme (Rousselet et Wilcox, *Ibid.*) et reproduits en Figure 2-5.

À partir des nuages de points des deux distributions étudiées, une représentation de ces mêmes nuages associée à celle de leurs déciles (ou autres quantiles) est faite (figure B dans la Figure 2-5) soulignant les décalages de quantiles d'une distribution à l'autre.

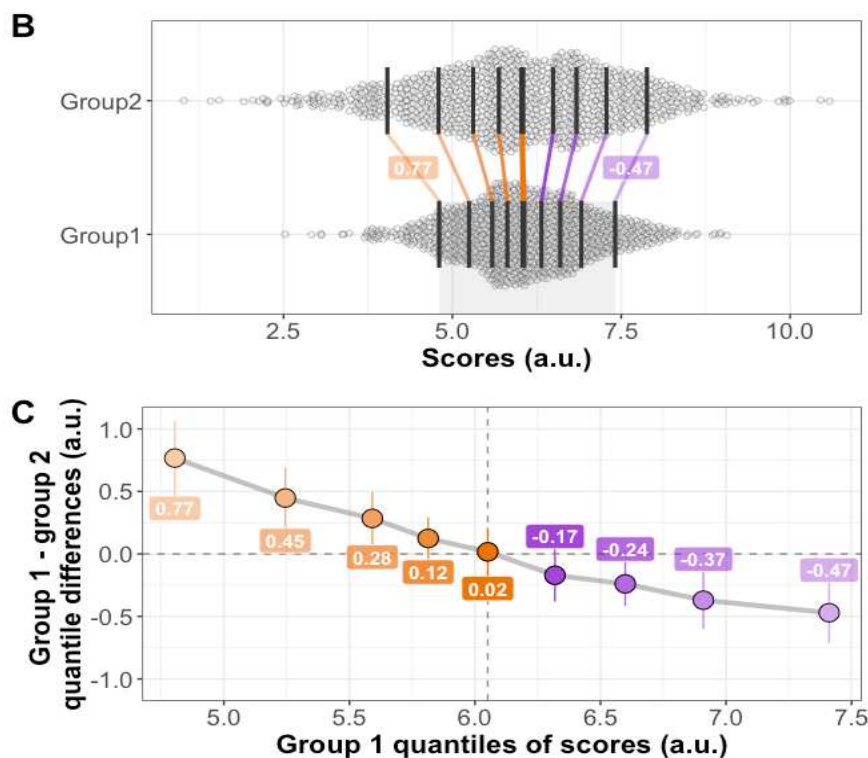


Figure 2-5 Exemples d'analyse graphique ROGME (source : documentation R)

La figure C synthétise les informations. En abscisse, elle reprend les quantiles du premier groupe et en ordonnée les différences de valeurs pour chacun des quantiles des 2 groupes. Sur le graphique B, il y a un écart de 0,77 entre le premier décile du groupe 1 et le premier décile du groupe 2 (premier décile groupe 1 – premier décile groupe 2). Le premier décile du groupe 1 est d'environ 4,75. Sur la figure C, le premier point a donc pour abscisse 4,75 et pour ordonnée 0,77.

Cette analyse est intermédiaire entre l'analyse des rapports d'effectifs et celle des différences de moyenne ou de médiane. Elle intègre l'effectif et le paramètre de position (ici le quantile). En faisant glisser l'analyse (d'où la série des points reportés sur la figure C) on voit comment évolue les différences relatives des distributions comparées et surtout on voit où se marquent les ruptures. Elle permet donc de mieux connaître les différences entre deux distributions sur les différents quantiles et pas uniquement pour les valeurs centrales.

Cependant, les exemples « types » fournis par la plateforme ne correspondent pas à nos besoins car la méthode ROGME a été développée pour répondre à des besoins d'analyse de différences de distributions qui sont très éloignées de nos anomalies par manipulation. Nous avons alors simulé différentes combinaisons de distributions comparées correspondant à plusieurs scénarios de déformations (anomalies) possibles dans l'absolu. L'objectif est de dégager des profils types de résultats sous ROGME. Chaque profil graphique ROGME est associé à une anomalie donnée. Cela permet de comparer nos résultats réels (section 3.5) issus des comparaisons des distributions des codes 1 et 0. Ces simulations et leurs résultats sont présentées dans la section suivante.

Catalogue de référence des schémas ROGME

Pour faciliter l'utilisation de ROGME, la simulation de plusieurs scénarios d'anomalies imputées à une même distribution de départ centrée et symétrique, appelée V1, est réalisée. L'objectif est ensuite de comparer V1 aux distributions qui constituent des déformations de V1 et d'identifier les éléments clés de lecture sur les schémas d'analyse ROGME.

Les quatre premiers scénarios servent à étalonner la lecture graphique ROGME :

- Le premier consiste à comparer V1 avec V1 décalée de manière constante (donc même forme mais décalée d'un pas fixe).

- Le deuxième compare V1 avec une distribution proche mais plus aplatie.
- Le troisième compare V1 avec une distribution asymétrique à droite.
- Le quatrième et le cinquième scénarios s'approchent des configurations observées réellement : elles simulent des reports de classes adjacentes inférieures vers les classes supérieures à un seuil avec un report plus ou moins étalé vers les classes supérieures.

À titre de comparaison, la distribution de la plateforme dont les schémas sont donnés en Figure 2-5 précédent, est reprise et simulée.

À partir de ces simulations, sont produits :

- Les histogrammes des distributions à comparer.
- Les courbes de densité associées.
- Les nuages de points ROGME comparés figurant les décalages de quantiles et donc les différences locales de distribution.
- Enfin, le graphique des écarts inter-quantiles montrant les éventuelles ruptures recherchées liées aux anomalies étudiées.

Au final, une collection de schémas « types » numérotée de 0 à 4 est obtenue. Elle permet de faciliter l'analyse des résultats présentés en section 3.

L'analyse de ces cas de figure montre que :

- L'aplatissement d'une distribution (0) crée une série d'écart de quantile qui passe de positifs à négatifs au point 0. Il n'y a pas de rupture, juste un changement de signe.
- Le décalage d'une distribution fixe (1) crée une série d'écarts permanents négatifs et de même valeur, sans rupture ni changement de signe.
- La comparaison d'une distribution avec une autre, asymétrique à droite (2), crée une série d'écarts permanents négatifs et de valeur décroissante, avec de légères ruptures selon les irrégularités de distribution, mais sans changement de signe.
- Le report des classes adjacentes inférieures vers les classes supérieures (3) crée une rupture après le point de début des reports puis une autre inversée au seuil de 0.
- L'augmentation d'amplitude du report de classes (4) crée une rupture plus ample après le point de début des reports puis une autre inversée au seuil de 0. Le

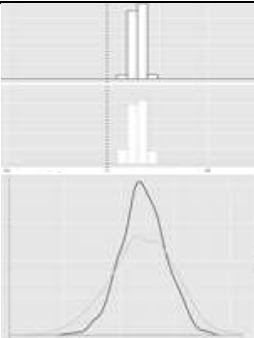
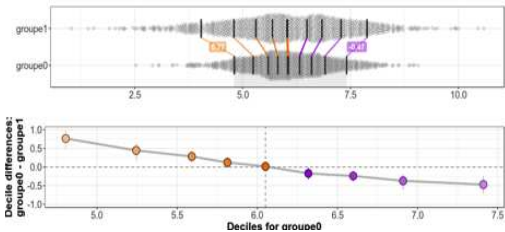
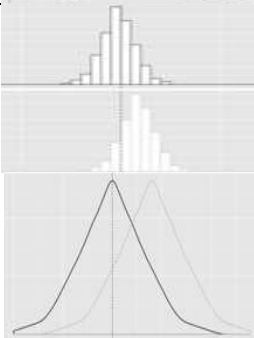
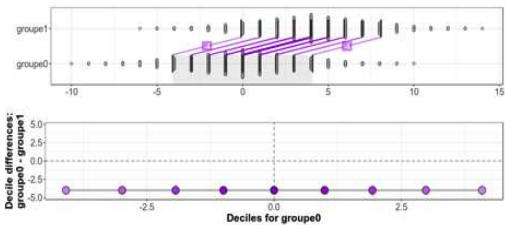
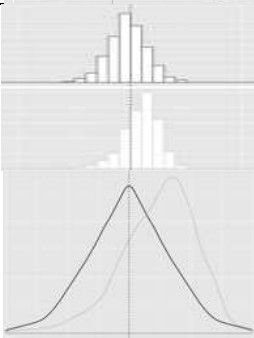
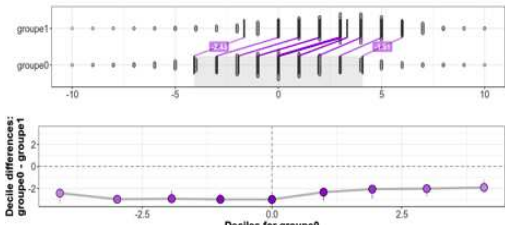
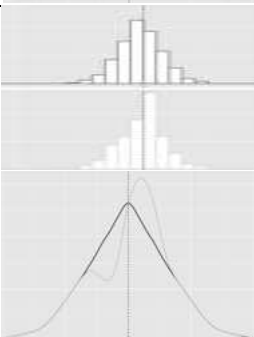
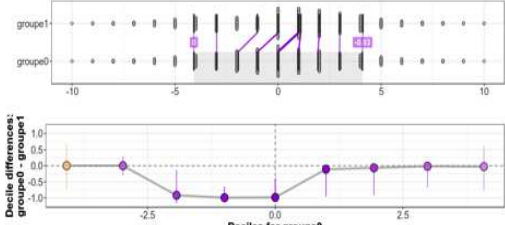
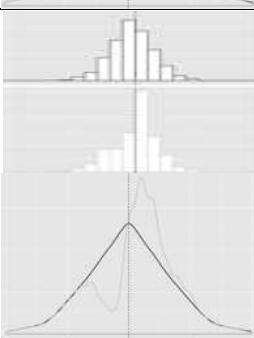
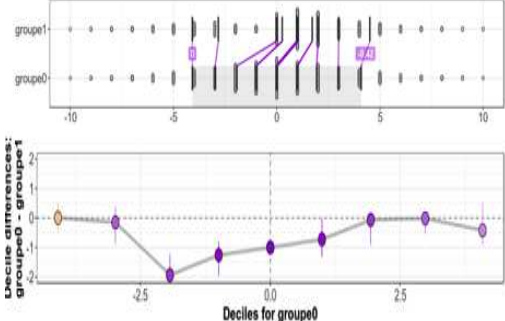
retour à 0 des écarts de quantiles s'éloigne à droite en proportion de l'importance du report.

- Sans doute bien d'autres configurations pourraient être testées, mais celles-ci suffisent à notre propos.

Nous ferons référence à ces types de configuration dans la section suivante.

Les résultats de la recherche sont présentés en section 3 en suivant l'ordre des séquences présentées en 2.4.2.

Tableau 2-4 Cas de figure de distributions comparées sous ROGME

Cas de figure	Histogrammes et courbes de densité	Schémas ROGME
<p>(0) Cas initial de la plateforme ROGME : Aplatissement d'une loi</p>		
<p>(1) Effet du décalage fixe d'une distribution</p>		
<p>(2) Effet d'une déformation par asymétrie à droite</p>		
<p>(3) Effet d'un report des classes adjacentes < 0 vers les classes adjacentes > 0</p>		
<p>(4) Effet d'un report adjacent plus contrasté et augmenté</p>		

3. Résultats

Les résultats sont restitués après une présentation des statistiques descriptives pour chaque variable.

3.1. Statistiques descriptives

Les statistiques descriptives pour les échantillons retenus entre -0,15 et 0,15 pour chacune des variables sont dans le Tableau 2-5 et montrent des différences de moyenne et de variance.

Tableau 2-5 Statistiques descriptives des variables

Variable	ME (0/1)	N	Min	Max	Moy	Médiane	Écart type
RN_MV_1	Total	33435	-0,15	0,15	0,04	0,05	0,06
	Code 0	21287	-0,15	0,15	0,03	0,04	0,07
	Code 1	12148	-0,15	0,15	0,05	0,06	0,06
VarCA_MV_1	Total	25801	-0,15	0,15	0,02	0,02	0,06
	Code 0	17093	-0,15	0,15	0,02	0,01	0,06
	Code 1	8708	-0,15	0,15	0,02	0,02	0,07

Ces résultats sont confirmés par les tests de différence de moyennes et de variances en Tableau 2-6.

Tableau 2-6 Comparaison des moyennes des variables financières entre codes 0 et 1

Variables	Test F Levene	<i>P value</i>	Test t	<i>P value</i>
<i>RN_MV_1</i>	1,43	0,001***	-25,201	0,001 ***
<i>VarCA_MV_1</i>	0,95	0,01048**	-3,35	0,001 ***

Que ce soit pour les variables liées au résultat ou au chiffre d'affaires, elles sont différentes en dispersion (F significatif pour *RN_MV_1*), et pour la moyenne (test t significatifs). Mais les comparaisons de moyennes ou de variances ne suffisent pas à statuer sur les différences autour d'un seuil : le code 1 et le code 0 peuvent avoir des moyennes globalement très proches tout en ayant des différences locales (autour d'un seuil) très marquées, ou l'inverse. La comparaison de la structure des distributions est donc nécessaire.

3.2. Analyses graphiques comparées des distributions codes 0 et 1

Les distributions graphiques des trois variables sont présentées ainsi que leur analyse.

3.2.1. Analyses graphiques comparées des distributions du Résultat Net

Les distributions comparées des résultats nets normées par la valeur de marché, avec des intervalles de classes de 0,05 sont données dans les histogrammes et courbes de densité ci-dessous (Figure 2-6 et Figure 2-7). La rupture autour de 0 est figurée par une flèche bleue en pointillés.

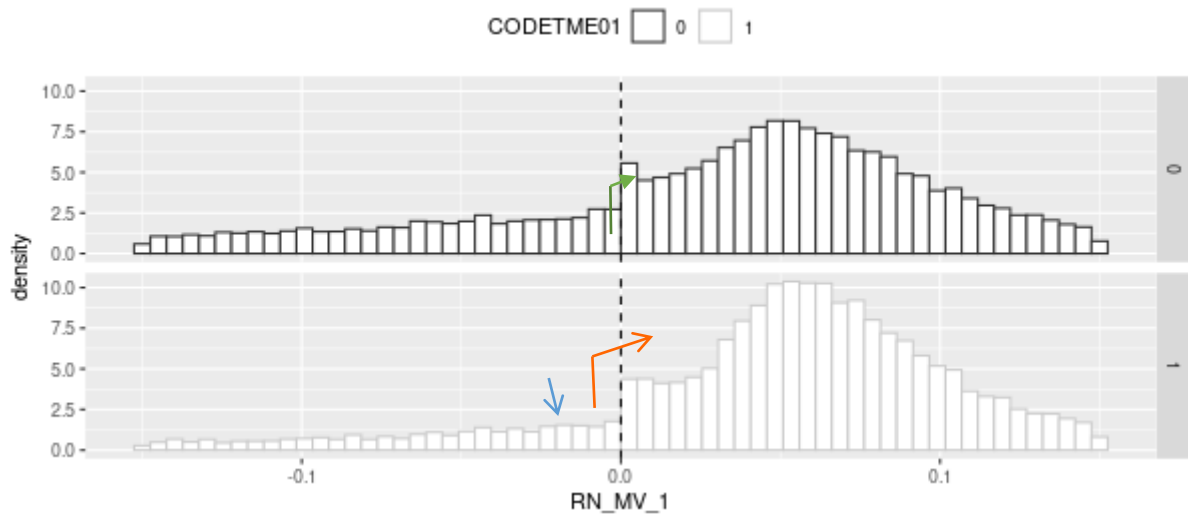


Figure 2-6 Distributions comparées des codes 0 et 1 pour la variable RN_MV_1

On retrouve ici les résultats de Burgastahler et Dichev (1997) ainsi que ceux de Vidal (2010). Dans l'ensemble, les groupes français marquent une anomalie autour de 0 suggérant un report des classes adjacentes inférieures à 0 vers les classes adjacentes immédiatement supérieures (flèche coudée), donc une manipulation du RN.

En revanche, on remarque une nette différence entre les deux populations. Les classes inférieures à 0 sont moins représentées chez le groupe 1 (flèche unique vers le bas, schéma de droite). La différence des classes juste avant et juste après 0 est cependant moins forte dans le groupe 1 que dans le groupe 0. Ce dernier se conforme exactement aux graphiques de Vidal (*Ibid.*) avec une classe adjacente supérieure à 0 surreprésentée. On ne retrouve pas cette classe chez le groupe 1 mais la manipulation (report) semble pouvoir se faire sur une plage plus large, ce que semblent confirmer les courbes de densité de la Figure 2-7. La courbe de densité se creuse davantage avant 0 pour le groupe 1 et atteint un sommet plus haut que le groupe 0 après le seuil de 0.

En première analyse, tous les groupes manipulent leur RN autour de 0 et présentent des anomalies de distribution. Mais ceux du code 1 (avec ME) présentent une rupture des densités de distribution différente et plus accentuée.

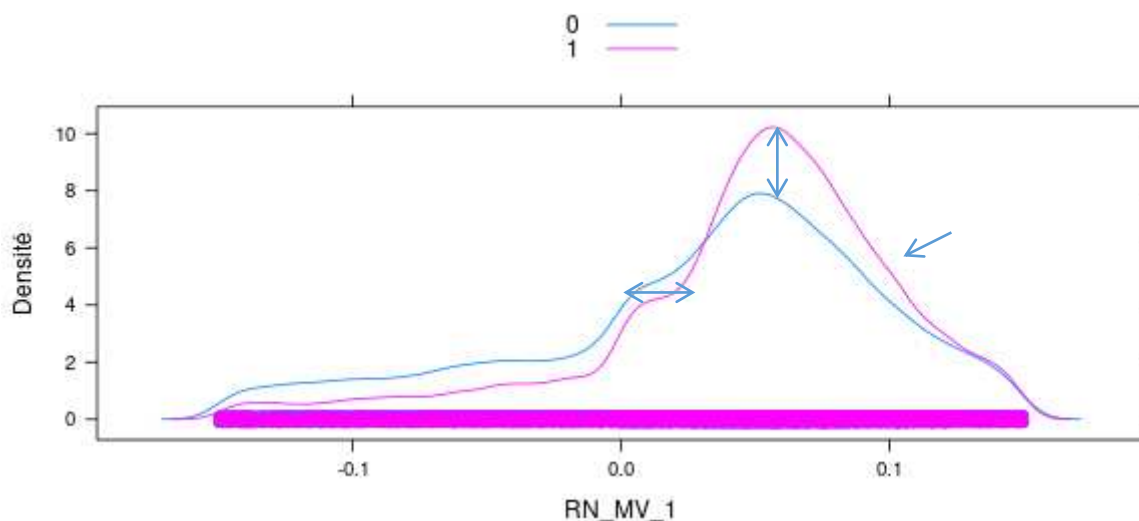


Figure 2-7 Courbes de densité comparées code 1 et code 0 – variable RN_MV_1

3.2.2. Analyses graphiques comparées des distributions de variation de Chiffre d’Affaires

Les distributions comparées des variations de chiffre d’affaires normées par la valeur de marché, avec des intervalles de classes de 0,05 sont données dans les histogrammes (Figure 2-8) et courbes de densité de la Figure 2-9. La rupture autour de 0 est figurée par une flèche bleue en pointillés.

La figure Figure 2-8 montre les histogrammes comparés code 0 et 1. Pour le code 0 la rupture de distribution n’est pas au seuil de 0 mais juste avant.

La rupture entre l’avant-dernière classe avant 0 est plus nette et plus importante chez le code 1 : le code 0 montre une surreprésentation de la classe immédiatement inférieure à 0 (0 à -0,25%), par rapport aux classes antérieures, mais les classes après 0 ne semblent pas déformées.

Le report des classes inférieures à 0 vers la classe juste inférieure à 0 est moins important chez les groupes du code 1 mais s’étale vers des intervalles au-delà de 0 plus larges (flèche horizontale) suggérant que ces groupes (avec ME) sont susceptibles de piloter leur CA de manière plus ample que ceux du code 0.

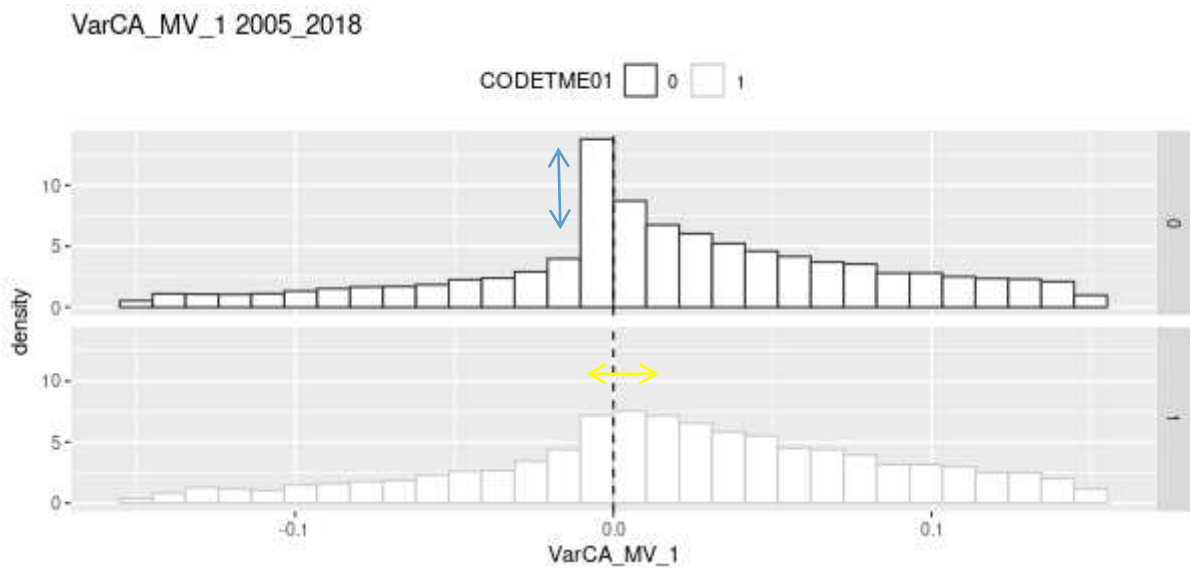


Figure 2-8 Distributions comparées des codes 0 et 1 pour la variable VarCA_MV_1

Les courbes de densité confirment ces remarques (Figure 2-9).

L'ensemble de ces constats descriptifs nécessitent cependant des tests (voir *infra* sections 3.3, 3.4 et 3.5) pour valider les différences de distributions avant vs après 0, et entre sous-échantillons (code 0 vs code 1).

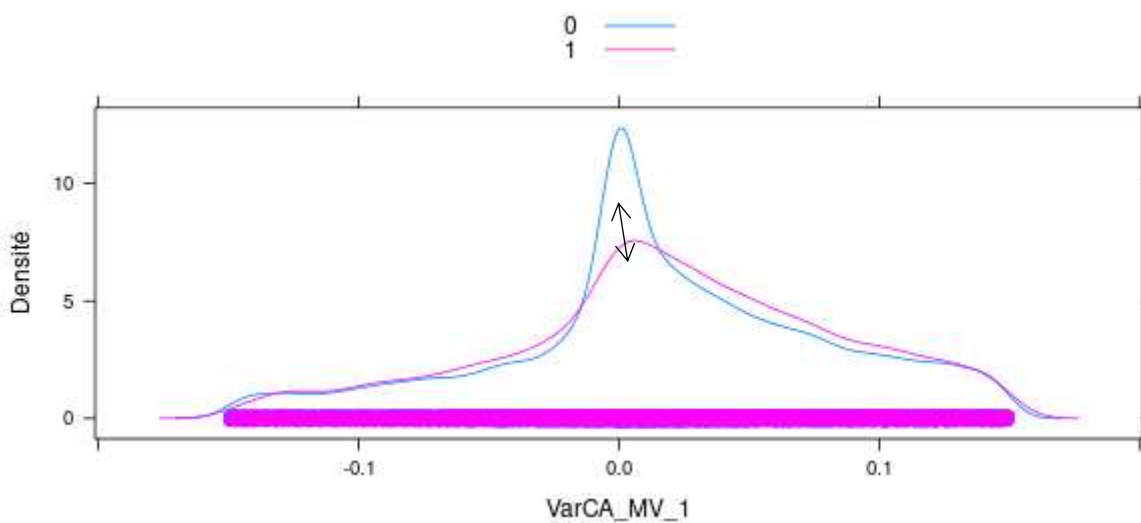


Figure 2-9 Courbes de densité comparée de VarCA_MV_1 pour le code 1 et le code 0

3.3. Analyse des rapports de classes adjacentes et symétriques

Pour confirmer ou non les différences graphiques identifiées, il faut tout d'abord mesurer les rapports des classes adjacentes de droite sur les classes adjacentes de gauche pour quantifier l'importance des reports. La mesure de ses rapports est limitée à un intervalle $]-5\% ; 5\%]$ puisque c'est cette plage qui semble intéressante sur les graphiques 7, 9 et 11 : c'est là que se marquent les anomalies de distributions.

3.3.1. Analyse des rapports de classes de la variable Résultat

Pour appuyer les constats graphiques, le calcul des rapports des effectifs des classes adjacentes et symétriques autour de 0 est fait dans un intervalle restreint suggéré par la Figure 2-7, à savoir $]-0,02 ; 0,02]$.

Pour quantifier les anomalies apparentes autour de 0, le rapport entre les effectifs de la classe $[0\% ; 0,5\%[$ et ceux de la classe $[0,5\% ; 0\%[$ est calculé pour chacun des deux sous échantillons, code 0 et 1 (sans ME ou avec ME).

Le calcul est recommencé en élargissant les classes toujours à partir de 0. Le 2^{ème} calcul rapporte la classe $[-1\% ; 0\%[$ à celle $[0\% ; 1\%[$, puis de même jusqu'au rapport des effectifs des classes $[-2\% ; 0\%[$ sur ceux de $[0\% ; 2\%[$. En faisant cela, l'anomalie centrée sur 0 est quantifiée en montrant les écarts de classes symétriques autour de 0. Les résultats sont dans le Tableau 2-7 ci-dessous :

Tableau 2-7 Comparaison des classes adjacentes avant et après 0 pour RN_MV_1

Classes comparées	Rapport Code 0	Rapport Code 1
$[0 ; 0.005 [/ [-0.005 ; 0 [$	2,04	2,48
$[0 ; 0.01 [/ [-0.01 ; 0 [$	1,84	2,73
$[0 ; 0.015 [/ [-0.015 ; 0 [$	1,92	2,73
$[0 ; 0.02 [/ [-0.02 ; 0 [$	2,01	2,73

Compte tenu de la forme des histogrammes (Figure 2-6), les rapports confirment que chez le code 0 (sans ME) il y a bien surreprésentation de la classe adjacente supérieure à 0. Les rapports de classes du code 0 sont inférieurs à ceux du code 1 pour les premières classes, suggérant que les reports que réalisent les groupes du code 1 sont plus étalés et importants.

3.3.2. Analyse des rapports de classes de la variable Variation de Chiffre d'Affaires

Enfin, comme précédemment, le calcul des rapports des effectifs des classes adjacentes et symétriques autour de 0 est présenté dans un intervalle restreint suggéré par la Figure 2-8, à savoir $]-0,04 ; 0,04]$.

La démarche est exactement la même que celle du Tableau 2-7. Les résultats sont dans le Tableau 2-8 ci-dessous :

Tableau 2-8 Comparaison des classes adjacentes avant et après 0 pour VarCA_MV_1

Classes comparées	Rapport Code 0	Rapport Code 1
[1% ; 0%[/ [0% ; -1%[0,63	1,06
[2% ; 0%[/ [0% ; -2%[0,87	1,28
[3% ; 0%[/ [0% ; -3%[1,04	1,42
[4% ; 0%[/ [0% ; -4%[1,16	1,54

Ainsi pour le code 0, le premier rapport est inférieur à 1 alors qu'il est supérieur à 1 pour le code 1, ce qui peut être le signe d'une manipulation pour dépasser le seuil chez le code 1 plus importante. La manipulation pour le code 0 semble être sur le fait d'approcher le seuil sans nécessairement pouvoir le dépasser alors que la manipulation est plus nette chez le groupe 1 avec un étalement de cette manipulation avec des rapports qui restent plus élevés que chez le code 0 même avec 3 ou 4 classes incluses.

L'ensemble des mesures de rapports de classes montre que les groupes avec ME présentent des anomalies de distributions très nettes pour les variations de CA et de. La section suivante se propose de donner une significativité statistique à ces constats.

3.4. Tests KS de comparaison des distributions des codes 1 et 0

Les trois analyses ci-après représentent les *p-values* de la statistique de Kolmogorov-Smirnov (KS) glissante en fonction du centre de classe pour chacune des trois variables. La démarche est la suivante : la distribution des effectifs de la classe $]-0,1 : 0]$ du code 1 est comparée à celle du code 0 par un test de Kolmogorov-Smirnov. La *p-value* de la statistique KS est reportée en ordonnée en fonction du centre de classe concernée porté en abscisse. Puis le test est reconduit en décalant les classes comparées de 0,002. Ainsi le deuxième test KS compare les classes $]-0,098-0,002]$ des code 1 et 0, et ainsi de suite.

Le choix du pas est empirique. La plage totale des classes comparées de manière glissante est centrée sur 0, le seuil que l'on étudie. On cherche à savoir si à l'approche de 0 (donc idéalement la classe $]-0,05 ; 0,05]$) les tests de KS sont significatifs, attestant de différences de distribution entre le code 1 et 0 et confirmant ce qui a été analysé graphiquement (section 3.2) puis quantifié par l'analyse des rapports d'effectifs (section 3.3).

3.4.1. Test KS sur la comparaison de distribution de la variable Résultat Net

Les intervalles sont de 0,15. Le premier point à gauche du premier graphique représente donc la p -value de la statistique de KS comparant le groupe pratiquant la ME par rapport à celui ne la pratiquant pas pour des RN compris entre -0,15 et -0,05, et le second point la même chose pour un intervalle entre -0,148 et -0,048. Le seuil de significativité de 5% est porté par la ligne orange pointillée.

Les résultats (Figure 2-10) montrent que les distributions se distinguent entre le code 1 et le code 0 pour des centres de bornes entre -0,05 et 0,12 environ soit entre -0,125 et 0,195. Le test glissant de KS est significatif (p value $< 5\%$ sauf localement, mais inférieure à 10% dans tous les cas). Il confirme que globalement les distributions des codes 0 et 1 sont différentes autour de 0 et que la manipulation des RN autour de 0 est différente et plus importante chez les groupes du code 1 avec ME. L'hypothèse H1 est validée.

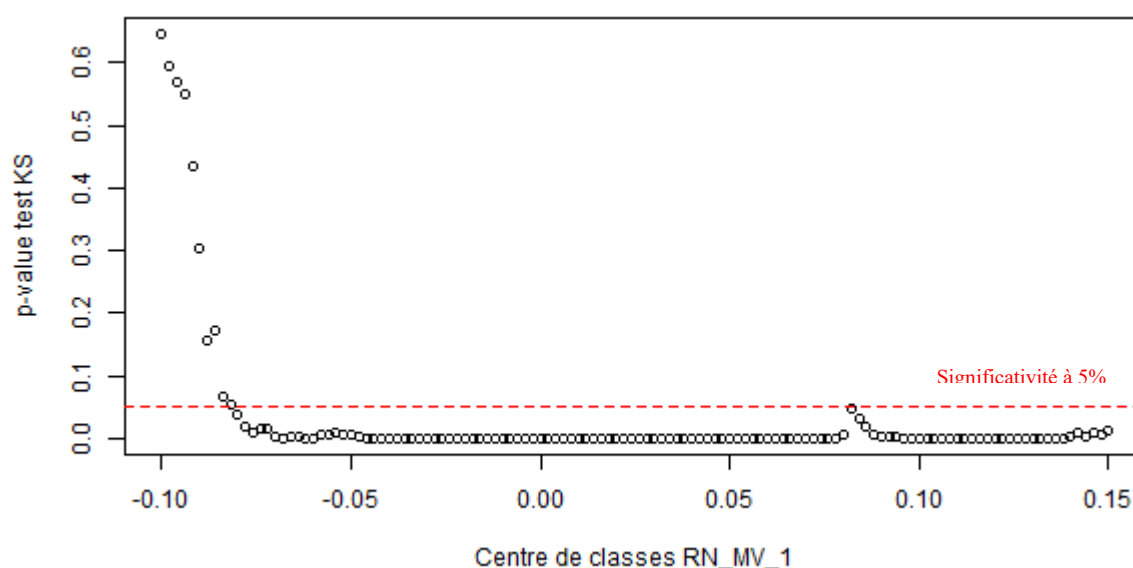


Figure 2-10 Évolution de la p value du test KS en fonction des classes comparées pour la variable RN_MV_1

3.4.2. Test KS sur la comparaison de distribution de la variable Variation de Chiffre d’Affaires

La démarche est reconduite sur la variable *VarCA_MV_1*. Les résultats (Figure 2-11) sont bien tranchés autour de 0.

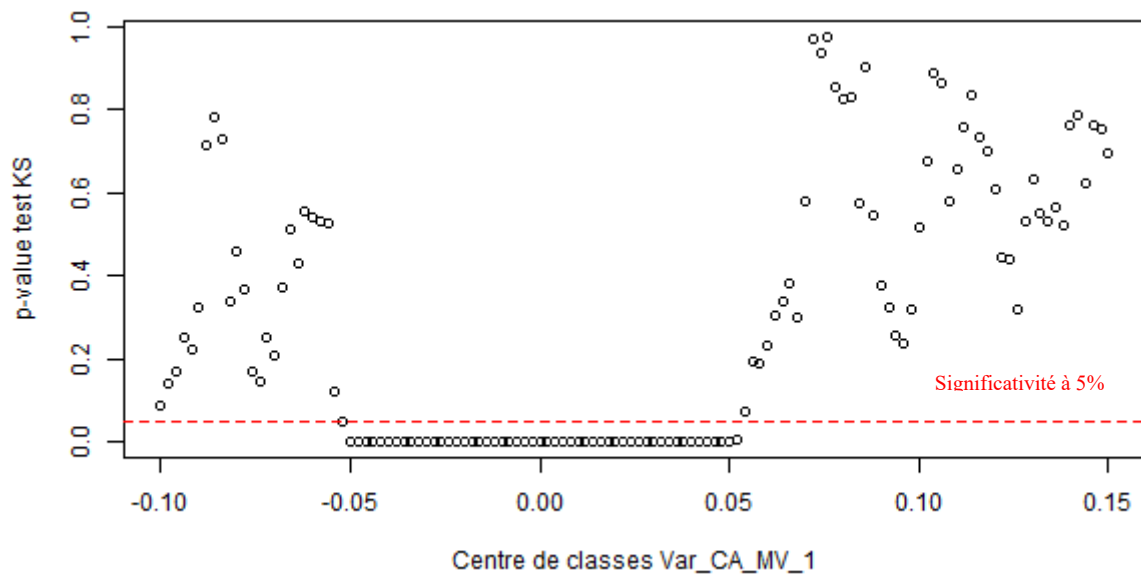


Figure 2-11 Évolution de la *p* value du test KS en fonction des classes comparées pour la variable *VarCA_MV_1*

Concernant la variation de CA, les différences de distributions sont bien. Les tests KS sont tous très significatifs autour de 0 (*p* value < 5%). Recoupé avec l’analyse des rapports d’effectifs (Tableau 2-8), cela confirme que les groupes du code 1 (avec ME) sont plus nombreux à être à même de manipuler leur CA autour du seuil 0 que ceux du code 0 (sans ME). L’hypothèse 3 est confirmée.

Le CA serait donc un véritable levier de manipulation pour les groupes pratiquant la ME, du fait particulièrement des intra-groupes, puisque les deux distributions sont statistiquement différentes sur la plage des centres de classes qui va de -0,05 à 0,05, donc sur un intervalle global de variations de CA qui va de -0,10 à 0,15.

3.5. Analyses comparées avec la méthode ROGME

La méthode ROGME est utilisée pour mieux cerner les différences de distribution selon les schémas présentés en section 2.4.2.4.

3.5.1. Comparaison de distribution de la variable Résultat Net

Pour le résultat net, on constate sur la Figure 2-12 que les déciles du groupe code 1 sont systématiquement plus élevés avec des écarts très importants de distribution dans la plage autour de 0 et jusqu'à 5% de RN normé (schéma C et flèche). Ensuite les écarts s'estompent.

Le schéma C de la Figure 2-12 montre partiellement le profil généré par un effet de report identifié dans le cas n°3 du Tableau 2-4 et donc, une anomalie plus marquée globalement chez le code 1 que chez le code 0 (même si celui-ci présente une anomalie sur la première classe adjacente immédiatement supérieure à 0 plus nette).

Le recours à la mise en équivalence permettrait donc de manipuler davantage le résultat, dans une plage immédiatement supérieure à 0 et s'étalant de 0 à 5%.

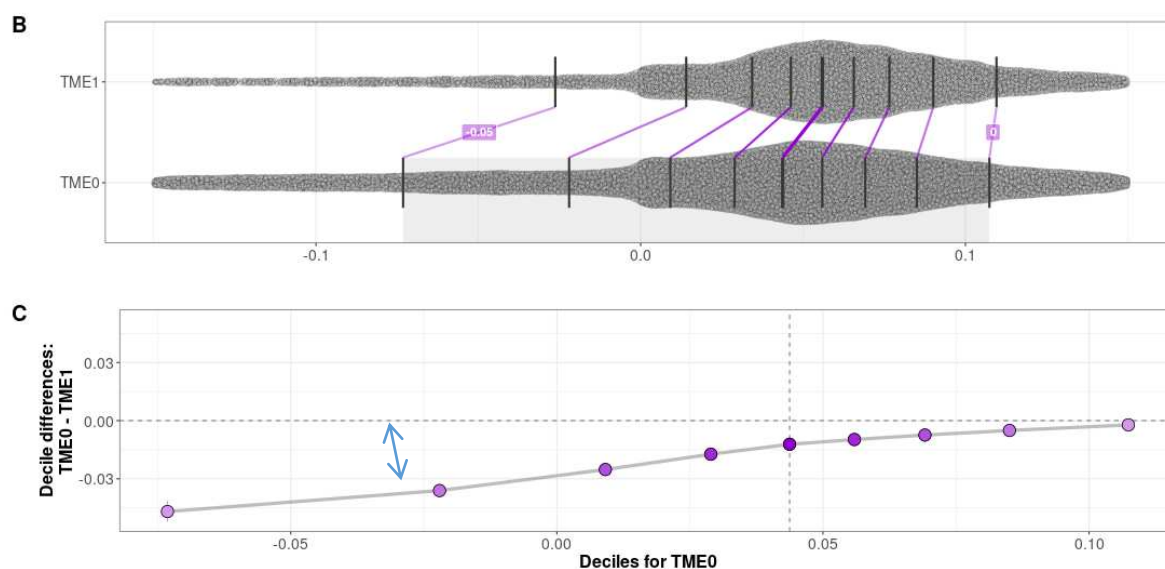


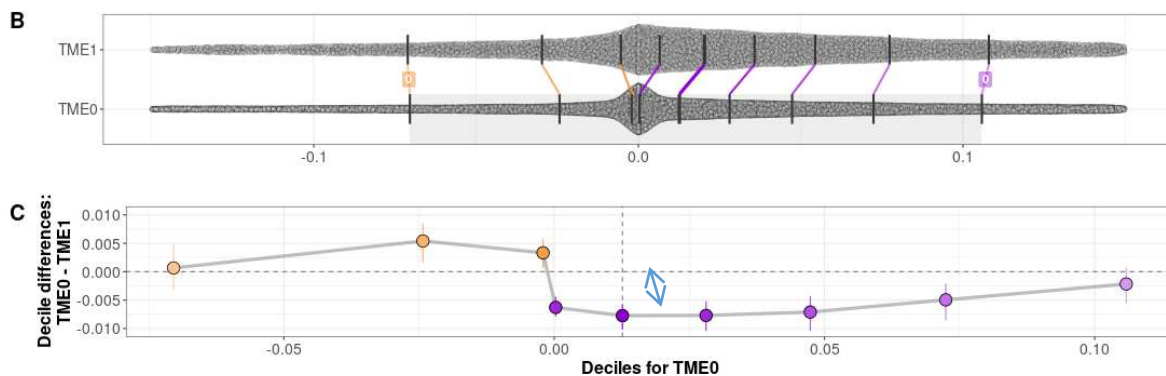
Figure 2-12 Résultats graphiques de l'analyse ROGME pour RN_MV_1

3.5.2. Comparaison de distribution de la variable Variation de Chiffre d'Affaires

La Figure 2-13 présente les résultats graphiques de l'analyse ROGME pour la variable *VarCA_MV_1*.

Par ces deux graphiques, on constate qu'aux extrémités les écarts de déciles sont très faibles (Les traits verticaux du graphique C représentant les intervalles de confiance associés aux écarts sont très proches de l'axe des abscisses) mais qu'autour du seuil étudié (0), les écarts de déciles sont plus forts et négatifs à l'instar du profil des cas (3) ou (4) du Tableau 2-4.

Ces observations confirment la situation de report adjacent autour de 0 et que la ME permet bien de manipuler le CA autour de 0 et ce, sur une amplitude plus importante chez le code 1 que chez le code 0.



4. Synthèse et discussion

Cette recherche étudie la capacité des groupes utilisant la ME à manipuler (piloter) leurs principaux indicateurs issus du compte de résultat : le résultat net part du groupe (RN) et le chiffre d'affaires (CA).

La méthodologie est inspirée de Burgstahler et Dichev (1997) et Vidal (2010) et repose sur l'étude des anomalies des variables étudiées autour de 0.

Ces anomalies sont appréciées par rapport à une distribution supposée régulière autour du seuil étudié (0).

Deux variables ont été observées :

- Le résultat net (RN) normé par la valeur boursière du groupe (des tests ont été aussi faits, normés par le total actif, mais non restitués). L'hypothèse est que les

groupes manipulent leurs résultats pour éviter une perte (donc rester au-dessus de 0) et que ceux qui pratiquent la ME sont susceptibles de mieux le faire que ceux qui n'ont pas de ME.

- La variation du CA normée par la valeur boursière (même remarque pour la standardisation par l'actif). L'hypothèse est que les groupes manipulent leur CA pour éviter une baisse de celui-ci (donc variation négative) et que ceux qui pratiquent la ME sont susceptibles de mieux le faire que ceux qui n'ont pas de ME.

Les résultats graphiques, les tests statistiques et ROGME montrent, de manière claire que¹³⁰ :

- Parmi la population globale des groupes cotés de l'échantillon, la manipulation du RN autour de 0 est conforme aux résultats des auteurs cités.
- Les groupes pratiquant la ME qui manipulent leur RN le font sur une plage plus ample que ceux qui n'ont pas de ME.
- Les groupes avec ME qui manipulent leur CA pour éviter que celui-ci ne baisse le font d'une manière statistiquement beaucoup plus marquée que ceux sans ME.

Au final, ce travail montre que la ME est une méthode qui permet de manipuler les éléments essentiels du compte de résultat consolidé. Elle constitue un levier de plus dans la manipulation comptable déjà bien documentée par les recherches en *earnings management* avec le rôle des *accruals* discrétionnaires ou du *real earnings management* avec les stratégies de gestion des ventes, des achats et investissements, etc. Cette étude apporte aussi des résultats sur un thème très peu exploité : la manipulation du CA.

Le rôle des opérations intra-groupes étant essentiel pour le pilotage du RN ou du CA, il est très important que le normalisateur impose une information détaillée sur les opérations entre le groupe et ses filiales mises en équivalence. Il est important qu'il statue aussi de manière précise et exhaustive sur les traitements comptables qui devraient leur être appliqués en matière d'élimination.

¹³⁰ Nous avons reformulé les résultats présentés lors du congrès, car ils étaient ambigus. L'ancienne version était : « *Tous les groupes cotés de l'échantillon manipulent leur RN autour de 0 conformément aux résultats des auteurs cités ; Les groupes pratiquant la ME manipulent leur RN sur une plage plus ample que ceux qui n'ont pas de ME ; Les groupes avec ME manipulent leur CA pour éviter que celui-ci ne baisse et ce de manière statistiquement beaucoup plus marquée que ceux sans ME* ».

Enfin, ces résultats renvoient inévitablement à la question centrale de la légitimité de la ME comme méthode de consolidation puisqu'elle constitue une source de distorsion favorisant l'opportunisme et l'habillage des comptes.

Bibliographie

- Barefield, R. M., & Comiskey, E. E. (1972). The smoothing hypothesis : An alternative test. *The Accounting Review*, 47(2), 291-298.
- Bohren, O., & Haug, J. (2006). Managing Earnings with Intercorporate Investments. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(5-6), 671-695. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00592.x>
- Burgstahler, D. C., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of accounting and economics*, 24(1), 99-126. [https://doi.org/10.1016/s0165-4101\(97\)00017-7](https://doi.org/10.1016/s0165-4101(97)00017-7)
- Burgstahler, D. C., & Eames, M. (2006). Management of Earnings and Analysts' Forecasts to Achieve Zero and Small Positive Earnings Surprises. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(5/6), 633-652. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00630.x>
- Capkun, V., Collins, D., & Jeanjean, T. (2016). The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing) : A closer look at competing explanations. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(4), 352-394. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.04.002>
- Caylor, M. L. (2010). Strategic revenue recognition to achieve earnings benchmarks. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(1), 82-95. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.10.008>
- Chalayer-Rouchon, S., Degeorge, F., & Le Nadant, A.-L. (2001). *Faire de la recherche en comptabilité financière*. Vuibert.
- Comiskey, E. E., & Mulford, C. W. (1986). Investment decisions and the equity accounting standard. *Accounting Review*, 519-525.
- Copeland, R. M., & Licastro, R. D. (1968). A note on income smoothing. *The Accounting Review*, 43(3), 540-545.
- Copeland, R. M., & McKinnon, S. (1987). 'Financial Distortion'and Consolidation of Captive Finance Subsidiaries In the General Merchandising Industry. *Journal of Business Finance & Accounting*, 14(1), 77-97. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1987.tb00530.x>
- Cormier, D., & Martinez, I. (2006). The association between management earnings forecasts, earnings management, and stock market valuation : Evidence from French IPOs. *The International Journal of Accounting*, 41(3), 209-236. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2006.07.004>

- Dechow, P. M., Ge, W., Larson, C. R., & Sloan, R. G. (2011). Predicting material accounting misstatements. *Contemporary accounting research*, 28(1), 17-82. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01041.x>
- Dechow, P. M., Hutton, A. P., Kim, J. H., & Sloan, R. G. (2012). Detecting Earnings Management: A New Approach. *Journal of Accounting Research*, 50(2), 275-334. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679x.2012.00449.x>
- Eddey, P., Knapp, J., & Arthur, N. (2001). *Accounting for Corporate Combinations and Associations* (5th ed.). Prentice-Hall.
- Geissert, F. (2019). *La méthode de la mise en équivalence dans les comptes consolidés établis en normes IFRS : illustration des problématiques comptables au travers des comptes des groupes du secteur automobile*. [Mémoire DEC].
- Giedt, J. Z. (2018). Modelling Receivables and Deferred Revenues to Detect Revenue Management. *Abacus*, 54(2), 181-209. <https://doi.org/10.1111/abac.12119>
- Glaum, M., Lichtblau, K., & Lindemann, J. (2004). The Extent of Earnings Management in the U.S. and Germany. *Journal of International Accounting Research*, 3(2), 45-77. <https://doi.org/10.2308/jiar.2004.3.2.45>
- Gordon, I., & Morris, R. D. (1996). The equity accounting saga in Australia : Cyclical standard setting. *Abacus*, 32(2), 153-177. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1996.tb00457.x>
- Harrell, F. E., & Davis, C. E. (1982). A new distribution-free quantile estimator. *Biometrika*, 69(3), 635-640.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 85-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Jeanjean, T. (2001). Contribution à l'analyse de la gestion du résultat des entreprises cotées en France. *Actes du 22ème Congrès de l'association Françaises de Comptabilité*, 17-20.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect theory: An analysis of decision under risk*. *Econometrica*, vol. 47.
- Lourenço, I. C., & Curto, J. D. (2010). Determinants of the Accounting Choice between Alternative Reporting Methods for Interests in Jointly Controlled Entities. *European Accounting Review*, 19(4), 739-773. <https://doi.org/10.1080/09638181003687844>

- Mard, Y., & Marsat, S. (2012). Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat : Le cas français. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 18(3), 11-42. <https://doi.org/10.3917/cca.183.0011>
- Morris, R. D., & Gordon, I. (2006). Equity accounting adoption in regulated and unregulated settings: An empirical study. *Abacus*, 42(1), 22-42. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2006.00187.x>
- Rousselet, G. A., Pernet, C. R., & Wilcox, R. R. (2017). Beyond differences in means : Robust graphical methods to compare two groups in neuroscience. *European Journal of Neuroscience*, 46(2), 1738-1748. <https://doi.org/10.1111/ejn.13610>
- Rousselet, G. A., & Wilcox, R. R. (2019a). *Reaction times and other skewed distributions: Problems with the mean and the median* [Preprint]. PsyArXiv. <https://doi.org/10.31234/osf.io/3y54r>
- Rousselet, G. A., & Wilcox, R. R. (2019b). *Rogme: Robust Graphical Methods For Group Comparisons. R package version 0.2.1* <https://github.com/GRousselet/rogme> [Logiciel].
- Stubben, S. R. (2010). Discretionary revenues as a measure of earnings management. *The accounting review*, 85(2), 695-717. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.2.695>
- Turner, L., Dietrich, J. R., Anderson, K., & Bailey, A. J. (2001). Accounting restatements. *Unpublished working paper, SEC*.
- Tyler, J. (1979). An empirical examination of companies adopting equity accounting in Australia. *B. Com (Hons) Thesis, University of New South Wales*.
- Verdier, M.-A., & Boutant, J. (2016). Les dirigeants gèrent-ils les résultats comptables avant d'annoncer une réduction d'effectifs ? Le cas des entreprises françaises cotées. *Do managers reduce reported earnings before a workforce reduction announcement? Evidence from French listed firms.*, 22(3), 9-45. <https://doi.org/10.3917/cca.223.0009>
- Vidal, O. (2008). *Gestion du résultat et seuils comptables: Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités* [Doctorat de sciences de gestion]. HEC Paris.
- Vidal, O. (2010). Gestion du résultat pour éviter de publier une perte : Les montants manipulés sont-ils marginaux ? *Comptabilité, Contrôle, Audit*, 16(3), 11-39. <https://doi.org/10.3917/cca.163.0011>
- Wagenhofer, A. (2014). The role of revenue recognition in performance reporting. *Accounting and Business Research*, 44(4), 349-379. <https://doi.org/10.1080/00014788.2014.897867>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. Prentice-Hall Inc.

Wilcox, R. R. (2012). *Introduction to robust estimation and hypothesis testing* (Academic Press).

Zimmer, I. (1994). Determinants of equity accounting disclosures. *Accounting and Business Review*, 1(2), 233-255. <https://doi.org/10.1142/s02185563940001>

Chapitre 3 Les notions de
significativité et d'obscurcissement
en IFRS comme leviers de gestion
des impressions : le cas de
l'information sur les entités mises
en équivalence

Les difficultés du modèle comptable à représenter la complexité des groupes, au travers des états primaires, ne sont pas toujours de leur fait. Tous les groupes n'ont pas pour objectif de manipuler leurs comptes. Certains peuvent vouloir être transparents et compenser les limites du modèle comptable par des informations additionnelles précises et éclairantes, qui permettent de bien comprendre leur modèle économique et les risques associés. Par une troisième étude, j'ai donc voulu analyser si la communication des groupes en annexe était conforme aux normes qui concernent les entités ME (IFRS 12 et IAS 24), voire si elle allait au-delà de ce qui est exigé. Scruter les Documents d'Enregistrement Universel (DEU) m'a finalement montré que l'annexe n'était pas vraiment un lieu de communication volontaire additionnelle sur les entités ME, mais plutôt que les annexes pouvaient faire l'objet d'une communication volontairement peu conforme. Finalement, au lieu de venir nuancer les propos de notre deuxième article sur les manipulations des seuils par certains groupes, j'ai appréhendé la communication en annexe comme un autre levier possible de manipulation de l'image comptable et de GI. La disparition de l'IP n'est donc pas compensée par une information de qualité en annexe sur ces entités. Comme je le représente dans la Figure 3-1, l'information dans l'annexe, au lieu de venir compenser l'imperfection de l'image comptable donnée par la représentation des groupes dans les états primaires, renforce le caractère imparfait de cette image.

Statut de l'article :

- Communication au congrès 2023 de l'AFC
- Soumission dans une revue en juillet 2023 d'une version raccourcie par rapport à celle présente dans la thèse

Position de l'article 3 dans la thèse :

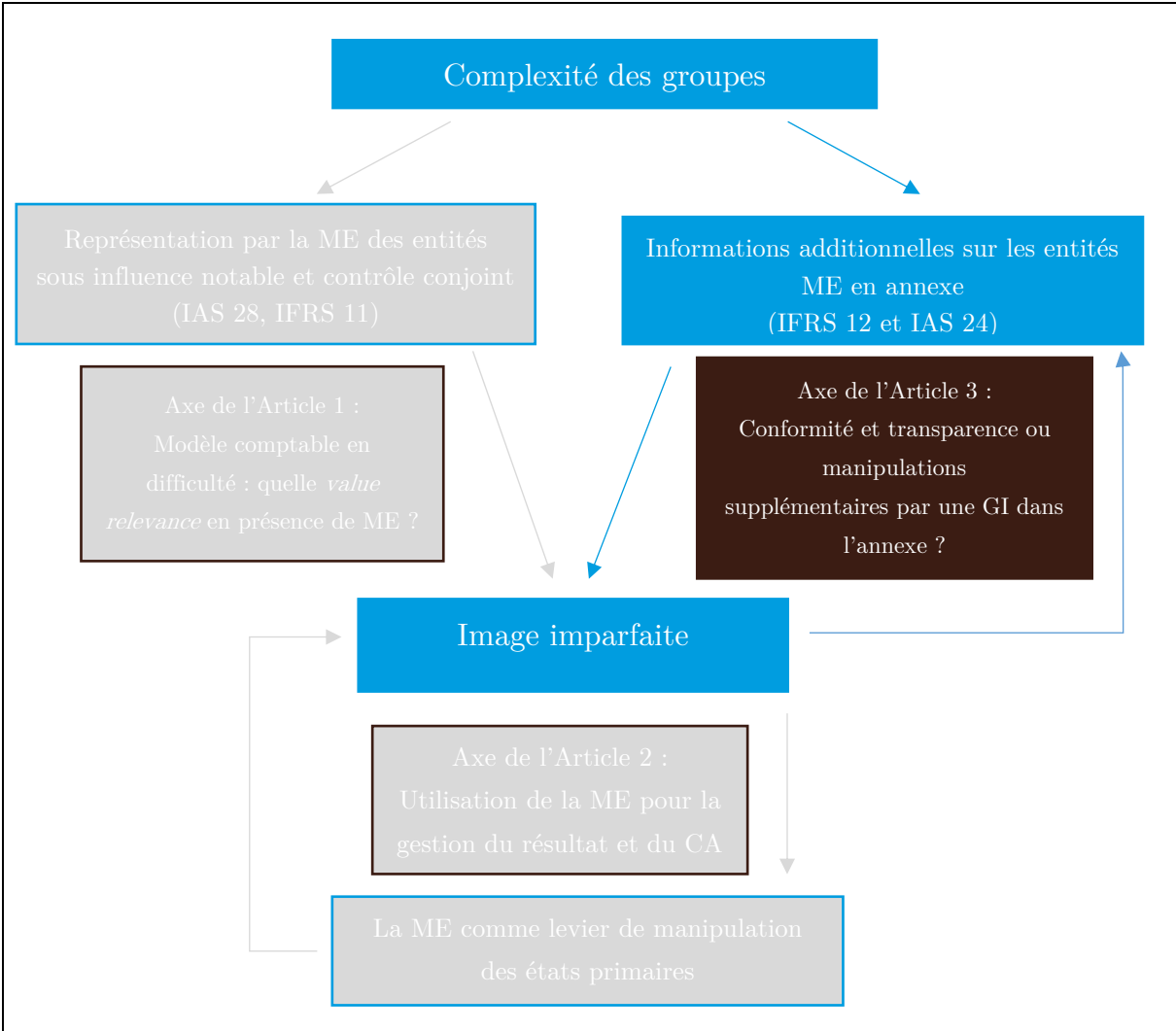


Figure 3-1 Positionnement de l'article 3 dans la thèse

SOMMAIRE DU CHAPITRE 3

1. Revue de littérature.....	263
2. Méthodologie	276
3. Résultats.....	279
Discussion et conclusion	291
Bibliographie	295
Annexes.....	300
Annexe 1 Table des abréviations	300
Annexe 2 Grille de notation des groupes du CAC 40 concernant les informations requises par l'IFRS 12 et l'IAS 24	300
Annexe 3 Extraits des rapports annuels de groupes cités	304

Les notions de significativité et d'obscurcissement en IFRS comme leviers de gestion des impressions : le cas de l'information sur les entités mises en équivalence

The concepts of materiality and obfuscation under IFRS as levers for managing impressions: the case of information on equity-accounted entities

Véronique DARMENDRAIL, PRAG, Univ. Bordeaux, IRGO, UR 4190, F-33000 Bordeaux, France,
veronique.darmendrail@u-bordeaux.fr

Résumé : Les informations demandées en annexe par l'IAS 24 et la nouvelle IFRS 12 devaient pallier la perte d'information liée au passage de l'intégration proportionnelle à la mise en équivalence (ME) pour les coentreprises avec IFRS 11. Cet article étudie la conformité des informations présentes en annexe sur les entités ME, pour les sociétés non financières du CAC 40, que ce soit pour les coentreprises ou les entités associées. Il montre une possible gestion des impressions (GI) par des tactiques de sélection de l'information jouant en particulier sur le périmètre de l'information donnée. C'est l'occasion d'une discussion autour des notions de significativité et d'obscurcissement, quand absence et omission d'information risquent d'être confondues.

Mots clés : IFRS 12, IAS 24, conformité, significativité, gestion des impressions, obscurcissement de l'information

Abstract: The footnote disclosures required by IAS 24 and the new IFRS 12 were intended to compensate for the loss of information associated with the switch from proportionate consolidation to the equity method for joint ventures under IFRS 11. This article examines the compliance of note disclosures on ME entities for CAC 40 non-financial companies, whether for joint ventures or associates. It shows that impression management tactics should be used to select information, particularly with regard to the scope of the information provided. This provides an opportunity to discuss the notions of materiality and obfuscation, when the absence and omission of information are likely to be confused.

Key words: IFRS 12, IAS 24, compliance, materiality, impression management, obfuscation of information

La norme IFRS 11 sur les partenariats, obligatoire depuis 2014, a quasiment fait disparaître la méthode de l'intégration proportionnelle (IP) dans les comptes consolidés au profit de la mise en équivalence (ME). Selon l'IASB, le passage à l'IFRS 11 devait améliorer l'information, d'une part grâce à l'élimination d'une option comptable (IP *vs* ME), et d'autre part grâce à la nouvelle IFRS 12 (IASB, 2011a, paragr. BC12)¹³¹. Celle-ci demande des informations dans l'annexe, entre autres sur les entités ME. En déployant IFRS 11 et 12, l'IASB a donc reporté sur les annexes un rôle informatif qui était précédemment celui des états primaires avec l'IAS 31, soulevant le délicat problème de la conformité, comparabilité et complétude des informations qui s'y trouvent. Deux constats sont pourtant faits par les recherches récentes : la baisse de *value relevance* des états primaires depuis IFRS 11 (Gavana et al., 2020 ; Pourtier et al., 2023) et une conformité très variable aux normes concernant les annexes (Hellman et al., 2018 ; Lantin et al., 2018 ; Sarquis et al., 2021 ; Tsalavoutas et al., 2020). Dans le *Discussion Paper* (DP) (IASB, 2017a, paragr. 1.10), l'IASB reconnaît d'ailleurs que ce n'est pas parce qu'une norme exige une information que celle-ci est bien toujours publiée¹³². Ce problème est sans doute lié au choix de l'IASB d'avoir une approche de la publication d'informations, non par des listes prescriptives d'éléments, mais par des principes de communication, nécessitant un exercice du jugement pour déterminer ce qui est significatif (IASB, 2017b). De plus, l'annexe a tendance à ne pas être traitée de la même manière que les états primaires par les acteurs (IASB, 2014, paragr. 17). Malgré la pression institutionnelle (Depoers & Jérôme, 2017), une réglementation floue peut encourager des stratégies de communication opportunistes (Healy & Palepu, 2001), telles qu'analysées par le courant de recherches autour de la gestion des impressions (GI) (Depoers & Jérôme, 2017, 2021 ; Hooghiemstra, 2000 ; Merkl-Davies & Brennan, 2007). Elle se définit comme la tentative de contrôle et de manipulation de l'impression donnée aux utilisateurs de l'information comptable.

¹³¹ « *The Board also reconsidered the disclosure requirements in IAS 31 for interests in joint arrangements. The Board believes that the disclosure requirements in IFRS 12 will enable users to gain a better understanding of the nature and extent of an entity's operations undertaken through joint arrangements* ».

¹³² « *The Board agrees that a set of disclosure principles could help to address the disclosure problem. However, to improve the effectiveness of disclosures in the financial statements, those principles need to be accompanied by a change in the behaviour of parties that are described in paragraph 1.7* »

Le manque de conformité relevé par Lantin et al. (2018) et Sarquis et al. (2021) portait respectivement sur l'année 2014 et la période 2013-2016. Cependant, depuis 2016, différents éléments pourraient avoir amélioré la situation. D'une part l'IASB (2020a, 2021b) a fait état récemment des résultats de Sarquis et al. (2021). L'effet de « visibilité » ou de « mise en lumière » (Fasan et al., 2014) de ces problèmes pourrait avoir encouragé une meilleure conformité des informations liées à l'IFRS 12. De plus, avec la montée en puissance de l'investissement reposant sur des critères Environnementaux, Sociaux, et de Gouvernance (ESG), de l'investissement socialement responsable (Capelle-Blancard et al., 2021), et de l'importance de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)¹³³, l'élargissement des informations requises et publiées sur leurs périmètres d'intérêt¹³⁴ pourrait aller de pair avec une augmentation de la complétude des informations requises par les IFRS en annexe du rapport financier. Enfin, pour IFRS 12, un effet d'apprentissage, tel qu'analysé par Lenormand et Touchais (2018) pour l'IFRS 8 ou Filip et al. (2021) pour l'IFRS 13, a pu être nécessaire.

Par ailleurs, l'information sur les entités ME, en tant que parties liées, dépend aussi de l'IAS 24 (IAS 24, paragr. 3). Les flux intra-groupes et engagements avec ou entre les entités ME doivent donc figurer dans le rapport financier ainsi que leur impact potentiel sur les états financiers (IAS 24, paragr. 18). Ces précisions sur les Transactions entre Parties Liées (TPL dorénavant dans le texte) sont d'autant plus importantes que les retraitements qui concernent les entités ME en consolidation sont assez flous (Geissert, 2019) et qu'elles sont soupçonnées de favoriser la gestion de l'image comptable (Gavana et al., 2022 ; Nekhili & Cherif, 2011 ; Pozzoli & Venuti, 2014 ; Ryngaert & Thomas, 2012). Ce sujet est pourtant peu étudié (E. A. Gordon et al., 2007), alors qu'il est cité par Beasley (2001) dans le top 10 des déficiences de l'audit.

Notre recherche étudie si les informations publiées en application d'IFRS 12 et IAS 24, en France, sont conformes aux textes ou si elles relèvent plutôt d'une conformité de

¹³³ Loi Sapin 2 de 2016, loi relative au devoir de vigilance de 2017, loi Pacte de 2019, règlement taxonomie de 2020.

¹³⁴ Les groupes prennent l'habitude de communiquer davantage sur les risques et les impacts financiers et extra-financiers. Par exemple, pour la loi relative au devoir de vigilance, ils le font au-delà de leur périmètre de consolidation, pour toute leur « sphère d'influence » avec qui est entretenue une « relation commerciale établie ».

façade résultant d'une GI. Étudiant le CAC 40 hors sociétés financières, ce travail se positionne huit ans après le caractère obligatoire d'IFRS 12. Il est réalisé dans un contexte de prise de conscience de l'importance de l'annexe, appuyé par plusieurs facteurs : le projet de l'IASB sur les « Obligations d'information dans les normes IFRS » (IASB, 2017a) luttant contre l'obscureissement de l'information tel que défini dans IAS 1, la publication d'un guide pratique sur l'exercice du jugement concernant la significativité (IASB, 2017b), et enfin la possible prise de conscience par les préparateurs comme les auditeurs du manque de communication conforme à l'IFRS 12.

Elle étudie non seulement les groupes qui sont passés de l'IP à la ME pour leurs coentreprises avec IFRS 11, mais aussi de manière plus générale ceux qui pratiquent la ME, que ce soit pour leurs coentreprises ou pour leurs entités associées¹³⁵. En 2021, pour les groupes de notre échantillon, la ME représente en moyenne 12 % du résultat net et 10 % des capitaux propres mais cela peut aller jusqu'à 93 % du résultat net et 60 % des capitaux propres. Elle élargit l'investigation aux informations sur les transactions intra groupes avec les entités ME (IAS 24). Par ailleurs, l'IASB ne définissant pas de seuil de matérialité, notre étude analyse le niveau de communication des groupes sur leurs critères de significativité et sur leur exercice du jugement.

Notre étude propose une discussion normative, sur les intérêts et les limites d'une approche fondée soit sur des exigences spécifiques (application de règles et de listes requises), soit sur le jugement (à l'appréciation des acteurs) comme avec les IFRS. D'un point de vue managérial, notre étude souligne l'intérêt de communiquer, y compris sur l'absence d'informations significatives sur tel ou tel point, dans un contexte où la conformité n'est pas acquise, et où la non-conformité peut facilement être suspectée d'opportunisme par les lecteurs des comptes.

Je présenterai dans une première partie une revue de littérature sur le contexte réglementaire et ses effets, puis sur la conformité aux normes et les stratégies de divulgation. Dans la deuxième partie, je détaillerai la méthodologie retenue. Enfin, les résultats seront analysés dans une troisième partie, et feront l'objet d'une discussion en conclusion.

¹³⁵ Celles-ci peuvent aussi représenter une part très importante de leur résultat ou de leur actif, comme pour Renault du fait de Nissan dont la quote-part représente plus de 60 % du résultat net du groupe.

1. Revue de littérature

Je présenterai, en section 1.1, le contexte réglementaire concernant l'information sur les entités ME ainsi que la littérature sur les conséquences de cette méthode et les changements réglementaires. Je présenterai la littérature sur la conformité aux normes et les stratégies de divulgation des groupes en section 1.2.

1.1. Le contexte réglementaire et ses effets

Depuis 2014, les IFRS 10, 11 et 12 (dites « pack conso ») sont obligatoires pour les groupes au sein de l'UE. L'IFRS 11 sur les partenariats (*joint arrangement*) oblige les groupes à consolider les coentreprises¹³⁶ (*joint venture*) par ME conformément à l'IAS 28, alors qu'auparavant, avec IAS 31, ils avaient le choix entre l'IP et la ME.

L'IP et la ME conduisent aux mêmes capitaux propres et résultat net (part du groupe), mais la ME condense les informations pour les utilisateurs dans une seule ligne au bilan et au compte de résultat. Elle intègre directement la quote-part de résultat des coentreprises sans décomposer les produits et charges correspondants. De même, le bilan n'intègre pas les actifs et passifs des coentreprises ligne à ligne, puisque ceux-ci sont consolidés à leur valeur d'actif net en une seule ligne.

Comme l'IASB, les partisans de la ME, avancent que l'IP n'est pas conforme au cadre conceptuel et à sa définition du contrôle sur une entité (Sarquis et al., 2020). À l'inverse, les tenants de l'IP, dont l'IASB avant IFRS 11¹³⁷ (IAS 31, paragr. 33), pensent que

¹³⁶ L'IP est conservée dans les rares cas d'activités conjointes (*joint operations*). Le classement du partenariat se fait en fonction du type de contrôle que les parties exercent. Si ce sont des droits sur les actifs et des obligations au titre des passifs alors c'est une activité conjointe. Si ce ne sont que des droits sur l'actif net alors c'est une coentreprise.

¹³⁷ Le paragraphe 33 de la norme IAS 31 stipulait en effet : « *Certains coentrepreneurs utilisent la méthode de la mise en équivalence décrite dans IAS 28, Comptabilisation des participations dans des entreprises associées, pour présenter leurs participations dans des entités contrôlées conjointement. L'utilisation de la méthode de la mise en équivalence est préconisée par ceux qui font valoir qu'il est inapproprié de regrouper des éléments contrôlés avec des éléments contrôlés conjointement, et par ceux qui estiment que les coentrepreneurs exercent une influence notable, et non un contrôle conjoint, sur une entité contrôlée conjointement. La présente Norme ne recommande pas d'utiliser la méthode de la mise en équivalence parce que la consolidation proportionnelle rend mieux compte de la substance et de la réalité économique de la participation d'un coentrepreneur dans une entité contrôlée conjointement, c'est-à-dire du contrôle du coentrepreneur sur sa quote-part des avantages économiques futurs. Néanmoins, la présente Norme permet l'utilisation de la méthode de la mise en équivalence comme autre*

celle-ci décrit mieux la réalité économique, la création de valeur et notamment la dette financière globale du groupe (Bauman, 2007 ; R. C. Graham et al., 2003). En effet, la ME est suspectée par la littérature de masquer l'endettement (Bauman, 2003 ; Lee et al., 2013). Pour ces différentes raisons, 61 % des répondants à l'Exposé Sondage sur les partenariats étaient contre ce changement (Sarquis & Santos, 2019). Les recherches pointent de manière quasi unanime une perte d'informations liée à ce changement, avec une baisse de comparabilité ou de *value relevance* (Gavana et al., 2020 ; Lantin et al., 2018 ; Pourtier et al., 2020 ; Pourtier et al., 2023 ; Sarquis et al., 2020). Pourtant pour l'IASB, le passage à l'IFRS 11 ne devait pas entraîner de perte d'information en raison des exigences complémentaires de communication de l'IFRS 12 sur les entités ME dans l'annexe. D'un point de vue global, la qualité de l'information financière devait même s'améliorer comparativement à l'ex-IAS 31 (IASB, 2011, paragr. BC12)¹³⁸.

La norme IFRS 12 regroupe les informations à fournir sur la nature des intérêts détenus dans d'autres entités et leurs risques associés (IFRS 12, paragr. 1)¹³⁹. Les autres entités correspondent ici aux filiales, partenariats et entreprises associées et aux entités structurés qui ne sont pas contrôlées par l'entité (IFRS 12, paragr. 2). La norme exige d'abord les informations sur les hypothèses et jugements importants sur lesquels le groupe s'est basé pour déterminer le contrôle, le contrôle conjoint et l'influence, et pour distinguer les types de partenariats (paragr. 7 à 9). Ensuite des informations sont demandées sur les intérêts détenus dans les filiales (paragr. 10 à 19), puis sur les intérêts détenus dans des partenariats et entreprises associées (paragr. 20 à 23) et enfin sur les entités structurées non consolidées (paragr. 24 à 31). D'autres informations sont aussi exigées par la norme IAS 24 concernant les entités ME, en tant que parties liées¹⁴⁰. Les

traitement autorisé aux fins de la présentation des participations dans des entités contrôlées conjointement »

¹³⁸ « *The Board also reconsidered the disclosure requirements in IAS 31 for interests in joint arrangements. The Board believes that the disclosure requirements in IFRS 12 will enable users to gain a better understanding of the nature and extent of an entity's operations undertaken through joint arrangements ».*

¹³⁹ L'objectif de cette norme est : « *d'exiger d'une entité qu'elle fournisse des informations permettant aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer à la fois : la nature des intérêts détenus dans d'autres entités et les risques qui leur sont associés, et les incidences de ces intérêts sur la situation financière, la performance financière et les flux de trésorerie de l'entité ».* (IFRS 12, paragr. 1).

¹⁴⁰ Cette norme impose « *de fournir des informations sur les relations, transactions et soldes, y compris les engagements, entre parties liées dans les états financiers consolidés et individuels d'une société mère ou d'investisseurs exerçant un contrôle conjoint ou une influence notable sur une entité détenue présentés*

informations sur ces sujets étant souvent regroupées sur ces sujets non par normes, mais par type d'entités, les informations requises par l'IFRS 12 et l'IAS 24 sont donc souvent dans la même note. Le paragraphe 3 d'IAS 24, modifié par l'IFRS 12, impose de fournir des informations sur les relations, transactions et soldes, entre parties liées dans les états financiers consolidés et individuels. Éliminées ou non en consolidation, les intra-groupes devraient figurer dans l'annexe en séparant les types de parties liées, comme les engagements avec et entre les entités ME, ainsi que leur impact potentiel sur les états financiers (IAS 24, paragr. 18 et 19). Sachant qu'il y a une ambiguïté sur la nature des retraitements obligatoires pour les entités ME (Geissert, 2019), une information sur les choix comptables en la matière devrait donc aussi être communiquée, en fonction de leur significativité.

De nombreuses informations devraient donc être dans l'annexe selon les normes IFRS. Mais ce n'est pas parce qu'elles sont obligatoires qu'elles sont nécessairement présentes (cf. Section 1.2). L'IASB, dans le *DP* (IASB, 2017a, paragr. 1.10), reconnaît le problème général de la présence et de la complétude de l'information requise par les normes¹⁴¹. Mais le caractère prescriptif de ces listes d'informations obligatoires est à nuancer, en raison de l'application du principe de significativité associé à l'exercice du jugement et à l'utilisation de critères tant quantitatifs que qualitatifs mobilisés pour la qualifier (IASB, 2017b). Par ailleurs, le déplacement de l'information des états primaires vers l'annexe n'est pas neutre. L'IASB semblait vouloir en tenir compte dès 2014. Il fait état d'utilisateurs, comme le Chartered Financial Analyst Institute, qui scrutent avec plus d'attention les états financiers primaires que l'annexe, ceux-ci étant mieux audités (IASB, 2014, paragr. 14). De même, l'IASB reprend les résultats de la synthèse des recherches par Hopkins qui relève une différence de traitement entre les informations dans les états primaires et l'annexe, l'importance des informations résumée et le peu d'attention de certains investisseurs pour l'annexe (IASB, 2014, paragr. 17).

selon IFRS 10 - États financiers consolidés ou IAS 27 - États financiers individuels ». (IAS 24, paragr. 3)

¹⁴¹ « *The Board agrees that a set of disclosure principles could help to address the disclosure problem. However, to improve the effectiveness of disclosures in the financial statements, those principles need to be accompanied by a change in the behaviour of parties that are described in paragraph 1.7* ». DP/2017/1

Dans le cas de l'IFRS 12, les premiers constats relevaient une hétérogénéité et un manque de conformité des annexes (Lantin et al., 2018 ; Sarquis et al., 2021). Cela contredisait alors les affirmations du normalisateur sur un effet d'amélioration globale de l'information comparativement à l'ex-IAS 31.

Face au problème d'incomplétude de l'information obligatoire, l'IASB a initié un projet « Obligations d'information dans les normes IFRS » en 2014 (IASB, 2014) dont le *DP* date de 2017 (IASB, 2017a). Il a aussi publié la même année un guide pratique sur la manière d'exercer son jugement concernant la significativité (*Making Materiality Judgements*) (IASB, 2017b).

Le concept de significativité est important dans la préparation des états financiers et concerne trois phases : la comptabilisation (« *recognition* »), l'évaluation (« *measurement* »), la présentation et les notes annexes (« *disclosure* »). Sa définition a évolué en 2018 dans l'IAS 1 intégrant la notion d'obscurcissement¹⁴². L'information y est qualifiée d'obscurcie si sa formulation n'est pas claire, si elle est dispersée, si des éléments dissemblables sont regroupés ou, à l'inverse, si des éléments semblables sont dispersés, et enfin si des informations non significatives dissimulent les informations significatives (IAS 1, paragr. 7). Dorénavant, les informations non significatives ou les présentations inappropriées sont considérées comme tout aussi déroutantes que celles ayant été omises des états financiers consolidés.

Concernant la publication d'information dans l'annexe, deux visions s'opposent selon l'IASB : une approche en termes de conformité aux normes perçues comme des *checklists* à remplir, et une approche qu'il prône, se fondant sur le jugement pour déterminer ce qui est pertinent et comment le communiquer au mieux pour éviter de le noyer au milieu d'informations non pertinentes. Certains préparateurs préféreraient néanmoins l'approche *checklist* par gain de temps et pour réduire les critiques des auditeurs, régulateurs, et utilisateurs (IASB, 2017a). Il peut être plus rapide et moins coûteux de se conformer à une liste d'informations que de devoir justifier qu'on ne s'y conforme pas, dans le cas où elles seraient non significatives.

¹⁴² « Une information est significative si on peut raisonnablement s'attendre à ce que son omission, son inexactitude ou son obscurcissement influence les décisions que les principaux utilisateurs des états financiers à usage général prennent en se fondant sur l'information financière que fournissent ces états financiers au sujet d'une entité comptable donnée ». (IAS 1, paragr. 7)

L'IASB a donc voulu clarifier la notion de significativité/matérialité¹⁴³ (guide pratique sur la matérialité, amendement de l'IAS 1 et l'IAS 8), mais en faisant le choix de ne pas définir de seuil chiffré, privilégiant la primauté du jugement. L'IASB réfléchit aussi à employer des libellés moins prescriptifs à l'avenir quand des listes d'éléments sont donnés¹⁴⁴. En l'état, la formulation retenue dans l'IFRS 12 semble très forte avec des expressions comme « *l'entité doit fournir des informations...* » ou « *doit indiquer* ». Néanmoins en début de norme, il est rappelé que se conformer aux obligations d'informations prescriptives pourrait donner une fausse assurance que les informations fournies seraient complètes, et qu'il peut donc être nécessaire de fournir une information non spécifiquement requise par les normes si elle est significative (IFRS 12, paragr. 3). Inversement, l'entité peut se soustraire à des obligations listées si l'information n'est pas matérielle (IFRS 12, paragr. 4)¹⁴⁵. Face à des normes où la place des principes est prépondérante par rapport aux règles, il est donc intéressant d'analyser comment les groupes se comportent, et de voir comment l'exercice du jugement est mené et présenté.

1.2. La conformité aux normes et les stratégies de divulgation

Les problèmes de conformité peuvent provenir de deux raisons : d'une incomplétude en particulier sur des informations présentées dans les annexes, ou d'un usage opportuniste de la notion de significativité. Différentes recherches sont venues étayer ces questions,

¹⁴³ Défini ainsi dans le cadre conceptuel : « *Une information est significative si son omission ou son inexactitude peut influencer les décisions que les principaux utilisateurs des rapports financiers à usage général (voir paragraphe 1.5) prennent en se fondant sur l'information financière que fournissent ces rapports au sujet d'une entité comptable donnée. En d'autres termes, l'importance relative constitue un aspect de la pertinence propre à une entité, qui dépend de la nature ou de l'ampleur (ou des deux) des éléments auxquels l'information a trait dans le cadre du rapport financier de cette entité. Par conséquent, le Conseil ne peut préciser un seuil quantitatif uniforme pour l'importance relative ou déterminer à l'avance ce qui pourrait s'avérer significatif dans une situation particulière* ». (IASB, 2018a, paragr. 2.11)

¹⁴⁴ La formulation qu'il envisage de choisir parmi celles envisagées pour remédier aux problèmes est : « *fournir les informations suivantes, bien qu'elles ne soient pas obligatoires, peut permettre à l'entité de remplir l'objectif d'information décrit au paragraphe [x]* » (IASB, 2021a, paragr. BC26). Pour l'instant il réfléchit à ce type de modification à partir des normes IFRS 13 et IAS 19, mais cela pourrait être généralisé aux autres.

¹⁴⁵ « *L'entité doit s'interroger sur le niveau de détail nécessaire pour remplir l'objectif en matière d'informations à fournir et sur l'importance à accorder à chacune des obligations énoncées dans la présente norme. Elle doit regrouper ou ventiler les informations de manière à ne pas noyer des informations utiles dans une profusion de détails non pertinents ou dans un regroupement d'éléments disparates (voir les paragraphes B2 à B6)* ». (IFRS 12, paragr. 4).

en particulier depuis le discours « Numbers Game » en 1998 par Arthur Levitt, alors président de la SEC. Son propos portait sur la mauvaise compréhension du concept de significativité, invoqué parfois comme mauvaise excuse dans des cas de manipulations frauduleuses du résultat (Holstrum & Messier, 1982 ; Messier et al., 2005). Il rappelait alors qu'une fraude aux conséquences non significatives restait une fraude. Ces recherches ont montré les limites d'une approche de la matérialité centrée sur l'utilisateur pour deux raisons. Tout d'abord, préparateurs et lecteurs ont une appréciation différente du niveau de matérialité nécessaire. Les seuils des seconds sont généralement plus faibles que ceux des premiers. Ceux des auditeurs sont entre les deux et ceux des grands cabinets seraient plus élevés que ceux des petits. Enfin les conséquences des choix d'information par l'exercice du jugement sur les décisions des utilisateurs sont mal connues (Messier et al., 2005). Par ailleurs, la significativité est souvent analysée par rapport à l'influence directe sur le résultat net et moins souvent par rapport à d'autres critères (Messier et al., 2005). Pourtant, celle-ci peut s'apprécier par la simple présence d'un élément important à connaître, comme dans le cas des TPL (E. A. Gordon et al., 2007). La publication de la liste des principales entités du périmètre de consolidation¹⁴⁶ soulève la même question. L'absence d'une liste complète (au motif que seule les principales entités sont données) peut être associée à des stratégies d'évitement fiscal et d'implantation d'entités dans des paradis fiscaux (Arnaud et al., 2023). Ne pas rendre accessible facilement cette liste complique alors la tâche d'ONG qui recherchent les manquements des groupes en lien avec la RSE. L'appréciation de la significativité dépasse donc l'effet direct sur le résultat comptable pour l'utilisateur.

Pour l'IASB Research Forum de 2017, Hellman et al. (2018) ont réalisé une revue de littérature pour évaluer les effets d'une place plus grande donnée aux principes en matière de publication d'information en annexe. Ils relèvent de hauts niveaux de non-conformité avec de forts écarts entre les groupes. Ils ne trouvent pas de confirmation claire d'une plus grande conformité pour les normes IFRS qui reposeraient davantage sur des principes plutôt que sur des exigences spécifiques (comme les IFRS 7 et 8). Ils

¹⁴⁶ Les groupes peuvent se contenter de publier la liste des principales entités dans l'annexe et de mettre en ligne à part la liste complète ou de la tenir à disposition en indiquant une adresse e-mail. Mais le lien donné est parfois peu précis ou non maintenu dans le temps, et dans tous les cas cela ralentit l'accès à l'information. De plus les groupes ne communiquent pas systématiquement leurs critères d'exclusion de la liste des principales entités

soulignent cependant le problème méthodologique intrinsèque de la mesure de la conformité, alors que la norme est fondée sur des principes de divulgation. Les recherches académiques sont donc biaisées du fait qu'elles se concentrent sur quelques exigences de communication spécifiques ou de base, plutôt que sur les principes de divulgation. Hellman et al. (2018) soulèvent aussi la question du caractère réellement exécutoire et de la possibilité d'auditer des principes (plutôt que des règles) de publication d'informations. L'IFRS 8 (segments opérationnels) est un des rares cas ayant fait l'objet d'études par rapport aux principes de divulgation. Les résultats montrent une grande disparité de qualité et de quantité d'informations. L'amélioration de la pertinence de l'information fondée sur une meilleure prise en compte des spécificités de l'entité, vantée par l'approche par les principes, n'est pas au rendez-vous. Il y a un risque d'abus et d'informations insuffisantes pour les utilisateurs. Dans leur revue littérature sur la conformité aux exigences d'informations obligatoires des IFRS, Tsalavoutas et al. (2020) indiquent eux aussi des niveaux élevés de non-conformité dans la plupart des 70 pays examinés pour la période postérieure à 2005.

Par un isomorphisme à la fois coercitif, normatif et mimétique, la pression institutionnelle devrait pousser les organisations à respecter la réglementation, pour se conformer aux limites que la société identifie comme socialement acceptables (Chauvey et al., 2015 ; Maurice, 2019 ; Suchman, 1995). Elle n'est cependant pas suffisante pour expliquer les problèmes de non-conformité. Les stratégies de divulgation des groupes peuvent aussi être étudiées à l'aune de l'opportunisme et de la théorie de la légitimité, en particulier lorsque la réglementation est assez floue ou lâche (*soft law*), comme c'est le cas avec la RSE (Depoers & Jérôme, 2017). Cela correspond alors à une approche stratégique, et non institutionnelle, de la légitimité (Suchman, 1995). Elle s'insère plus globalement dans la théorie de la dépendance aux ressources (Pfeffer & Salancik, 1978). La légitimité est alors une ressource que le dirigeant tente de contrôler par différents choix opérationnels ou stratégiques, comme ses choix de communication. Si la réglementation et l'audit sont imparfaits, les groupes sont susceptibles d'avoir une stratégie de choix comptables et de publication d'informations, selon des raisons contractuelles, politiques ou de gouvernance (Healy & Palepu, 2001).

De manière synthétique et en liant ces deux approches théoriques, les différents facteurs agissant sur les stratégies des groupes et sur la qualité de leur communication peuvent être résumés à travers la Figure 3-2.

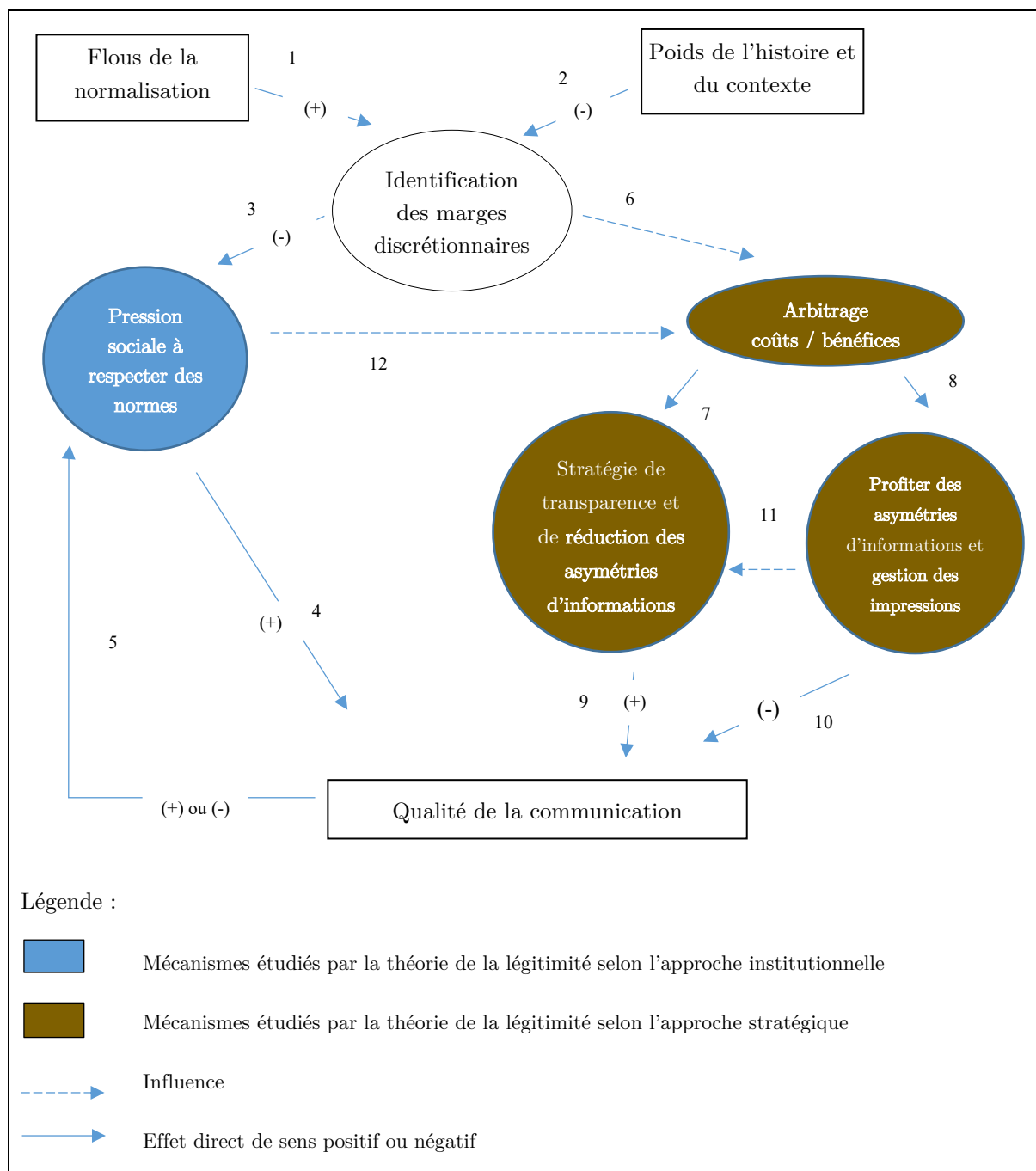


Figure 3-2 Les facteurs de qualité de la communication

La flèche numérotée (1) représente le fait que les flous présents dans la normalisation augmentent les marges discrétionnaires. Le poids de l'histoire et du contexte, lui, limite les marges de liberté (2). Par exemple, le fait que la France soit un pays anciennement très utilisateur de l'IP pourrait encourager à davantage d'informations sur les coentreprises désormais en ME. La présence de ces marges discrétionnaires diminue la pression sociale poussant à respecter les normes, chère à la théorie institutionnelle (3), ce qui peut affecter négativement la qualité de la communication (4). Le niveau de

communication d'une année sert ensuite de référence pour l'année suivante pour le groupe et pour les autres groupes (mimétisme), ce qui affecte la pression sociale dans le temps (5), et engendre un cercle vertueux ou vicieux pour la qualité de l'information comptable.

Par ailleurs, la présence des marges d'appréciation laissées par la norme peut, à la fois, diminuer le coût d'une stratégie opportuniste réduisant les risques de détection de fraude, mais peut aussi faire varier les bénéfices et les coûts d'une communication transparente. Selon la théorie du signal (Spence, 1973), pour qu'un signal (une communication transparente ici) soit efficient, il doit être coûteux pour son émetteur (i.e. le dirigeant-entrepreneur) et observable pour le récepteur (i.e. les investisseurs) (6). L'arbitrage coûts / bénéfices associé à l'approche stratégique de la légitimité est donc modifié avec un sens indéterminé. Il dépend aussi d'ailleurs de facteurs psychologiques quant à l'appréciation des conséquences à court et long terme chez les lecteurs et les préparateurs. De cet arbitrage peuvent naître deux stratégies : celle de la transparence en réduisant les asymétries d'informations (7) et celle de la gestion des impressions en profitant au contraire de ces asymétries (8). Dans le premier cas, la qualité de l'information est améliorée (9). Les raisons encourageant les groupes à avoir cette stratégie sont variées et peuvent correspondre aux déterminants habituels d'une stratégie de communication volontaire d'informations : la diminution du coût du capital, la conformité à des obligations de publications étrangères dans le cadre d'une internationalisation, la réduction des conflits d'agence ou des considérations fiscales et politiques (Depoers, 2000). Dans le second cas, la qualité de la communication se détériore (10). Cependant, si des informations avantageuses sont publiables, stratégies opportunistes et stratégies de transparence peuvent se confondre (11).

Si les deux courants d'explication sont habituellement présentés séparément, dans les faits ils sont reliés. La pression sociale influence l'arbitrage coûts / bénéfices associé aux choix de communication (12). Par exemple, si la pression sociale est forte, les coûts qui sont associés à une communication opportuniste seront plus élevés. En effet, en cas de détection du caractère opportuniste, la sanction sociale sera plus élevée. Inversement, la transparence devrait être davantage valorisée par la société et donc s'avérer intéressante.

Les questions de la qualité de l'information, de la conformité et de la non-conformité partielle ou complète nous rapprochent des réflexions menées autour de l'information volontaire. Initialement, les chercheurs qualifiaient de « volontaire » toute communication non obligatoire diffusée volontairement (Lev, 1992 ; Marston & Shrivess, 1991). Depoers (1999, 2000) a précisé la définition en prenant en compte le destinataire et le support de l'information. Par exemple, une information peut être obligatoire pour les actionnaires mais volontaire pour le grand public. La communication volontaire est alors à définir par rapport à un droit d'information particulier. Par ailleurs les supports de communication peuvent être volontaires avec un contenu non réglementé. Proposant une grille d'analyse des cas de communications volontaires, Pourtier (2004) précise la définition. Il distingue l'information obligatoire stricto sensu des quatre cas suivants d'informations volontaires : quand l'information n'est pas adressée à des destinataires obligatoires, quand l'information fournie ne fait pas l'objet de normes, quand les règles ne sont pas respectées sur le fond ou la forme, et quand l'information dépasse le minimum à publier. De manière originale, le choix de ne pas donner une information ou de donner une information incomplète par rapport aux règles est alors aussi considéré comme de la communication volontaire. Mais cette séquence d'identification des éléments volontaires fait référence à des règles et non à des principes. Or, face à des règles floues sur le contenu à publier, ou lorsque ce n'est pas tant des règles que des principes qu'il faut appliquer avec un exercice du jugement, la frontière entre obligatoire et volontaire devient davantage confuse pour le lecteur. De plus, en IFRS, la communication des groupes doit être réalisée sans obscurcir l'information par des éléments non significatifs, alors que la définition de la non matérialité est elle-même à définir par le jugement.

Ces imprécisions réglementaires peuvent laisser la place à des comportements stratégiques opportunistes, avec un choix entre une communication et une non-communication volontaire, mais aussi avec tout un spectre de communications intermédiaires. Celles-ci permettent aux entreprises de résister à la loi et d'être réactives et non passives (Criado-Jiménez et al., 2008 ; Oliver, 1991). Ces stratégies intermédiaires sont qualifiées de réponses « de façade » par Depoers et Jérôme (2017). Elles permettent en apparence de répondre aux exigences de la loi pour répondre à la pression institutionnelle (un item, un paragraphe, ou un tableau est présent), mais en réalité une information creuse est donnée dans une optique opportuniste (manque

d'élément quantitatif précis, périmètre de l'information incomplet, etc.). Ces comportements peuvent être analysés sous l'angle de la GI (Hooghiemstra, 2000). Dans le contexte du *reporting* d'entreprise, cette gestion correspond à une tentative de contrôler et de manipuler l'impression donnée aux utilisateurs de l'information comptable. Cette tentative de contrôle peut être consciente ou inconsciente (Schlenker, 1980, p. 6). Merkl-Davies et Brennan (2007) distinguent les stratégies d'attribution et de dissimulation dans les divulgations narratives discrétionnaires. Les premières correspondent au fait d'attribuer, dans le discours, les réussites à l'organisation, et les difficultés à des causes externes. Les secondes, qui m'intéressent ici, correspondent à l'utilisation de diverses tactiques de sélection et de présentation des informations qualitatives et quantitatives à donner (Depoers & Jérôme, 2017). La Figure 3-3 présente les différents types de communication, situant la communication de façade entre la non communication volontaire et la communication conforme tant dans l'esprit que dans la forme. Au sein de la communication conforme, je distingue une zone grise : la communication sur l'absence de significativité. Savoir qu'une information est non significative peut être en soi une information significative dans certains cas, ce qui montre une ambiguïté autour de la notion de significativité. Dans les autres cas, la norme demande de ne pas communiquer des informations non significatives pour ne pas obscurcir l'information. Les trois cas de comportements conformes à la norme sont donc représentés.

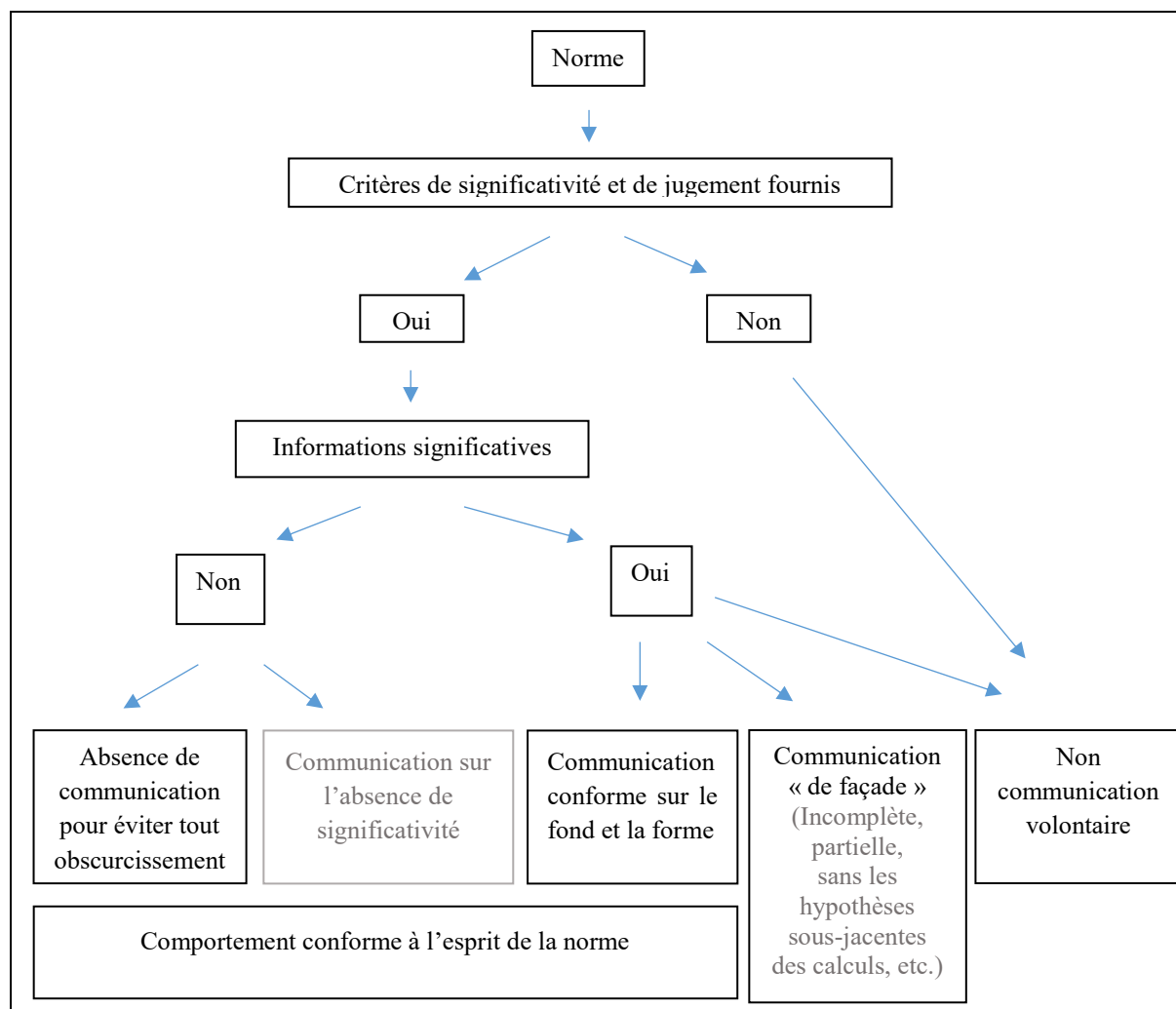


Figure 3-3 Les types de communication face à une norme

Concernant plus spécialement le degré de conformité à l'IFRS 12, Sarquis et al. (2021) ont étudié 26 pays entre 2013 et 2016. Ils se sont concentrés sur les groupes qui avaient dû passer de l'IP à la ME avec le *pack conso*, soit 76 groupes dans le cas français. Ils ont limité l'étude à certains éléments financiers fondamentaux. Ils montraient déjà un problème de conformité sur ces items, laissant présager un problème de non-conformité importante sur les divulgations fondées sur des principes. Ce constat semblait stable sur ces premières années. La France se situait en dessous de la moyenne de l'échantillon des pays quant au score de conformité. Lantin et al. (2018) ont étudié l'application de l'IFRS 12 sur un échantillon restreint au CAC 40 en 2014 et constaté aussi une incomplétude de l'information et une hétérogénéité entre les groupes. Ils appellent de leurs vœux, une présentation plus standardisée des informations, pour des raisons de praticité et de comparabilité. Ils encouragent la mention explicite de l'absence de

risques, de restrictions importantes, etc. Enfin, ils souhaitent que des précisions soient données sur les seuils de matérialité en fonction des principaux agrégats du groupe.

Concernant les TPL, elles ont été étudiées par la littérature pour leur rôle positif pour le groupe dans son ensemble, favorisant la création d'un marché interne au groupe (Khanna & Palepu, 2000) et facilitant l'accès à un financement. Mais elles ont aussi été analysées pour leur rôle potentiel de levier de gestion du résultat (Gavana et al., 2022) et comme source de préjudice pour les actionnaires minoritaires. Leur effet sur la dégradation de la performance (Ryngaert & Thomas, 2012) ou de la valeur de marché (Nekhili & Cherif, 2011 ; Pozzoli & Venuti, 2014) a aussi été analysé. Les soupçons qui pèsent sur ces transactions, montrent l'importance d'une information claire, en particulier concernant celles des entités ME. Les TPL ne concernent pas que les entités ME et les filiales, mais aussi les personnes qui exercent un contrôle ou une influence sur le groupe ainsi que les principaux dirigeants. La littérature ne distingue pas toujours ces deux catégories¹⁴⁷. Étudier le cas plus particulier des TPL des entités ME est particulièrement intéressant, car elles recouvrent des opérations intra-groupes et des opérations réciproques qui ne sont pas toujours éliminées par la consolidation, contrairement à celles avec les filiales en intégration globale (IG) (Geissert, 2019).

¹⁴⁷ D'une part la littérature anglo-saxonne sur les US GAAP ne s'intéresse habituellement qu'à la deuxième catégorie, divulguée dans l'item 13 des Form 10-k (SEC Regulation S-K Reg. § 229.404 Item 404). Néanmoins la FAS 57 a une définition plus large, proche de celle des IFRS. Les autres TPL doivent se trouver avec les états financiers primaires (SEC Regulation S-X Reg. §210.4-08(k)) sauf lorsque les montants ont été éliminés en consolidation. Les transactions avec les personnes liées concernées sont celles dont les montants en jeu dépassent 120 000 \$ (précédemment 60 000 \$). Ryngaert et Thomas (2012) distinguent en revanche les transactions de type ex ante ou ex post en fonction de la date du début des transactions par rapport à celle où la partie est devenue liée. Nekhili et Cherif (2011) avaient étudié le cas français avec une définition proche, centrée sur les personnes liées, en utilisant non la définition des IAS mais la définition L225-38 du code de commerce. Ils étudient leurs variables explicatives et leur effet négatif sur la valeur de marché des groupes. Plus récemment, le cas italien a été étudié, et plus précisément le rôle de levier de gestion du résultat de ces transactions ainsi que l'effet modérateur de la performance ESG sur cette relation (Gavana et al., 2022). Néanmoins, il y a une ambiguïté sur leur définition de ces transactions et donc sur le fait que les transactions entre entités du groupe soient aussi prises en compte. Pozzoli et Venuti (2014) avaient eux aussi étudié le cas italien en partant d'une définition large de cette transaction à partir de l'IAS 24. Les transactions des deux catégories étudiées de manière globale apparaissaient comme neutres sur la performance, grâce aussi à l'existence de mécanismes de contrôle. Distinguer les catégories de parties liées pour les prochaines études semble donc nécessaire.

2. Méthodologie

Nous faisons donc face d'une part, à des normes fondées sur les principes laissant des marges de manœuvre pour la GI, mais aussi d'autre part à une nostalgie française de l'IP encourageant une communication additionnelle sur les entités désormais en ME. Notre question de recherche est alors la suivante : Les grands groupes ont-ils une communication conforme aux normes IAS 24 et IFRS 12 concernant l'information sur les entités ME ou bien pratiquent-ils la GI avec des réponses de façade ?

L'échantillon de l'étude, présenté dans le Tableau 3-1 et le Tableau 3-2, correspond aux Documents d'Enregistrement Universel (DEU) des entreprises non financières du CAC 40 de 2021 qui ont de la ME, soit 31 grands groupes sur lesquels pèserait une forte incitation à la conformité selon la théorie institutionnelle. Leurs différences de communication pourront donc davantage s'expliquer par des comportements opportunistes via une GI.

Tableau 3-1 Sélection de l'échantillon

Description de l'échantillon	Nombre
CAC 40	40
CAC 40 hors sociétés financières	32
CAC 40 hors sociétés financières avec entités ME	31

Tableau 3-2 Répartition des groupes avec entités ME

Variable	Niveau	N	%
Ex-IP	0	15	48,4
	1	16	51,6
Type.ME	Entités associées et coentreprises	22	71,0
	Que des entités associées	5	16,1
	Que des coentreprises	2	6,5
	Non déterminé	2	6,5

Ex-IP : Cette variable vaut 1 si le groupe était utilisateur de l'IP pour les coentreprises avant IFRS 11, Type.ME : cette variable permet de distinguer si le groupe n'a que des entités associées, que des coentreprises, ou les deux.

Dans l'échantillon, la moitié des groupes étaient anciennement utilisateurs de l'IP avant IFRS 11 et presque les $\frac{3}{4}$ des groupes ont les deux types d'entités : associées et coentreprises.

Le Tableau 3-3 ci-après présente quelques statistiques descriptives concernant l'importance de la ME dans les groupes de l'échantillon et la répartition de ce poids entre coentreprises et associées. Les taux parfois très élevés sont concordants avec ceux de la littérature (Lantin et al., 2018 ; Pourtier et al., 2023) et montrent l'importance que la ME peut revêtir pour les groupes. En moyenne, la quote-part de résultat des entités ME représente 12 % du résultat net – part du groupe, et la valeur des titres des entités ME représente environ 10 % de la valeur des capitaux propres – part du groupe. Mais ils peuvent représenter jusqu'à 93 % du résultat net et 60 % des capitaux propres. Dans l'ensemble, les entités associées ont un peu moins d'importance que les coentreprises. En moyenne, leurs quotes-parts de résultat ME représentent 7 % du résultat net, et les titres 3.4 % des capitaux propres, contre respectivement 10 % et 5 % pour les coentreprises. Mais ils peuvent représenter jusqu'à 60 % environ du résultat net et 15 % des capitaux propres, contre respectivement 93 % et 16 % pour les coentreprises.

Tableau 3-3 Statistiques descriptives pour les données avec entités ME

Statistiques	N	Moyenne	Écart-type	Min	Q1	Médiane	Q3	Max
Poids.RME	31	0,121	0,218	0,000	0,003	0,013	0,172	0,930
Poids.TME	31	0,099	0,135	0,000	0,006	0,044	0,139	0,606
Poids.RMEASS	16	0,069	0,159	0,000	0,002	0,010	0,049	0,613
Poids.TMEASS	17	0,034	0,046	0,000	0,002	0,014	0,039	0,150
Poids.RMEJV	15	0,099	0,239	0,000	0,000	0,006	0,094	0,930
Poids.TMEJV	17	0,050	0,055	0,000	0,000	0,029	0,096	0,156

Poids.TME : valeur des titres ME de l'année 2021 divisé par la valeur des capitaux propres – part du groupe 2021¹⁴⁸, Poids.RME : valeur absolue de la quote-part de résultat ME 2021 divisé par le résultat net – part du groupe 2021, Poids.TMEASS : valeur de Poids.TME des entités associées, Poids.RMEASS : valeur de Poids.RME des entités associées, Poids.TMEJV : valeur de Poids.TME des coentreprises, poids.RME.JV : valeur de Poids.RME des JV.

¹⁴⁸ La valeur des titres ME correspondant à une valeur nette, nous avons choisi de les exprimer en pourcentage des capitaux propres - part du groupe. Par ailleurs le recours à la ME est neutre sur les capitaux propres alors qu'il n'est pas neutre sur l'actif, ce qui encourage l'utilisation de cette mesure.

Pour la collecte des données, Je me suis appuyée en partie sur les grilles de Sarquis et al. (2021) et de Lantin et al. (2018). Je les ai complétées pour avoir un panorama plus complet des différents éléments demandés par les deux normes concernant les entités ME. Savoir si une exigence de publication est respectée ou non, ou si elle n'est pas applicable, pertinente ou significative pour une société spécifique est la difficulté majeure de ce type d'étude, impliquant souvent le jugement subjectif du chercheur. Cooke (1992), cité par Tsalavoutas et al. (2020), recommande alors une lecture approfondie du rapport annuel complet avant sa notation. Pour notre étude, une navigation complémentaire dans le DEU par mots clés (sur ME, associés, coentreprises, périmètre, *joint venture*, IFRS 10, 11, 12) a été réalisée, en complément de la lecture des états primaires et des notes directement associées aux postes liés à la ME. La collecte des données a nécessité en moyenne deux heures de travail d'analyse du DEU par groupe¹⁴⁹.

Pour analyser le degré de communication d'informations, j'ai passé en revue les sociétés non financières du CAC 40, par rapport aux différents items de l'IFRS 12 et de l'IAS 24 qui concernent les entités ME : constitution de la liste des entités ME par la définition du périmètre de consolidation et la classification des entités, et informations sur les entités ME elles-mêmes. Une grille de notation présentée en Annexe 1 a été remplie, en utilisant la méthodologie de l'analyse de contenu (Bardin, 2003, p. 43), et une « attention flottante » de Freud (Ayache & Dumez, 2011) à tout ce qui pourrait constituer une GI. Pour détecter des comportements de GI, je me suis davantage appuyée sur les méthodologies adaptées à des données quantitatives (Depoers & Jérôme, 2017, 2021 ; Pardo & Giner, 2022), que sur celles classiquement employées pour des données narratives. La numérotation des questions de la collecte se fait par thème (de A à I), avec des subdivisions pour les sous-questions.

La première question concerne les hypothèses et jugements sur lesquels le groupe s'est fondé pour déterminer le contrôle, le contrôle conjoint, l'influence notable et le type de partenariat (IFRS 12, paragr. 7). Pour cette question, je me suis attachée à regarder si des éléments quantitatifs ou qualitatifs étaient donnés. Une analyse de contenu complémentaire a été menée pour voir si ces éléments étaient donnés de manière précise pour toutes les entités du groupe ou simplement pour un cas particulier isolé. La

¹⁴⁹ Soit une soixantaine d'heures environ de consultation des DEU qui font environ 400 pages chacun.

deuxième question vient compléter la première en regardant si des éléments sont donnés pour justifier de cas de contrôle ou d'influence au-dessous des seuils de 50% et 20 % des droits de vote, ou le contraire (IFRS 12, paragr. 9). Le codage a été d'abord binaire puis j'ai regardé si les éléments étaient donnés pour tous les cas de pourcentage de droits de vote à discuter ou seulement pour certains. Enfin pour la troisième question, j'ai regardé si les groupes fournissaient une liste nominative des entités ME distinguant les coentreprises des associées, au moins pour les entités significatives. La quatrième question (Q-D1) s'intéresse à la présence d'une définition par les groupes de ce critère de significativité. La clarté de cette définition et les distinctions apportés par rapport à celle retenue pour la liste des « principales » entités du périmètre de consolidation a été prise en compte. Les informations demandées par la norme pour les entités individuellement significatives sont beaucoup plus importantes que pour les autres. L'explication de cette distinction par les groupes est donc fondamentale, sans quoi nous pouvons suspecter une gestion volontaire des impressions.

La collecte des données suit ensuite le reste du contenu de la norme. Le point D26 fait l'objet de diverses collectes (de Q-D261 à Q-D265). Tout d'abord, j'ai collecté de manière plus précise le nombre d'éléments présents dans les rapports par rapport aux 10 demandés par la norme (Q-D261), puis ceux demandés spécialement pour les coentreprises (Q-D262). La méthode Cooke a été utilisée pour ce type d'éléments, calculant le nombre d'items renseignés par rapport au nombre maximum qu'il est possible de renseigner. J'ai aussi collecté à part le sous-nombre d'éléments financiers pris en compte dans l'étude de Sarquis (2021) (Q-D263). Sachant que le risque associé à l'endettement des entités ME est étudié dans la littérature, je me suis aussi demandé si les groupes communiquaient sur le niveau d'endettement de leurs entités non significatives individuellement (Q-D265).

Les questions à partir de Q-F concernent la norme IAS 24. Une attention particulière a été donnée à la présence d'un critère de non-significativité quand celle-ci était déclarée pour les transactions avec les entités ME (Q-I2).

3. Résultats

De manière synthétique, l'analyse des DEU permet de repérer différents leviers de GI. La Figure 3-4 présente ces leviers hiérarchisés selon le niveau concerné de la prise de décision.

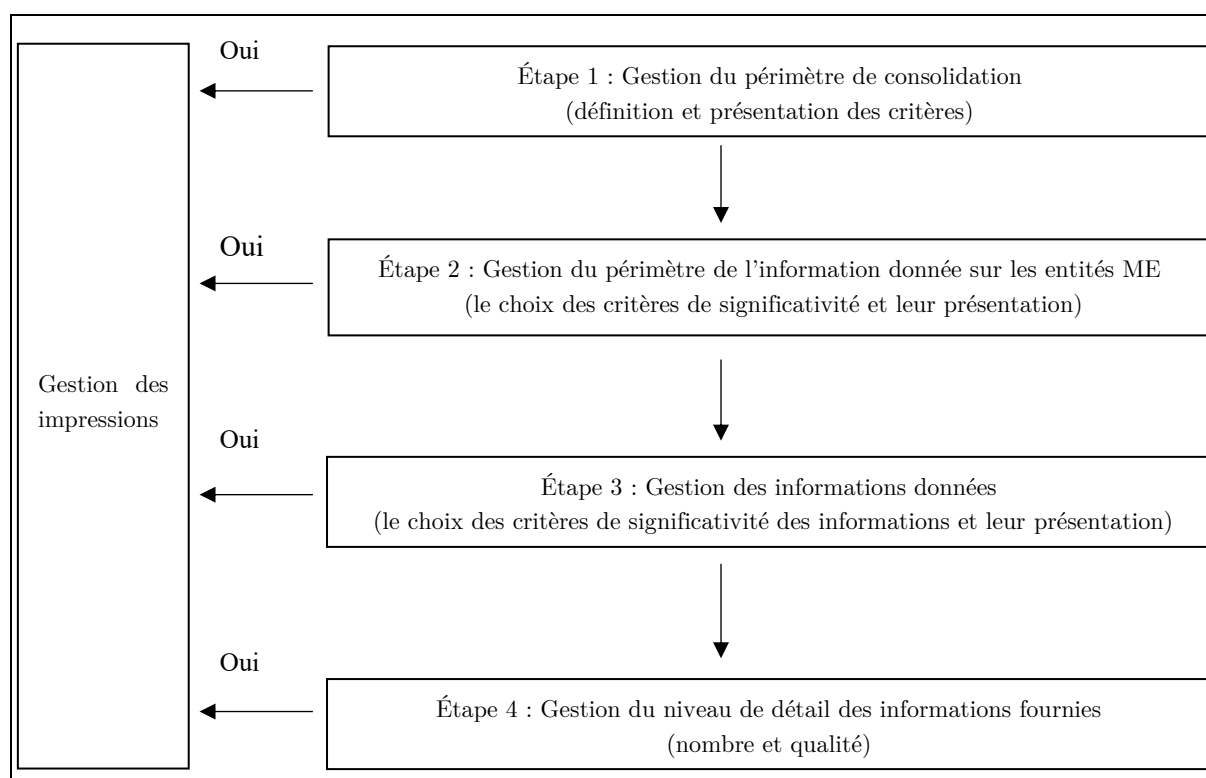


Figure 3-4 Schéma général des sources de GI pour l'information sur les entités ME

Les préparateurs de comptes peuvent décider d'une GI selon ces quatre étapes. Celle-ci concerne, soit un choix lié à l'exercice du jugement lui-même, soit l'arbitrage entre la présence et l'absence de communication sur cet exercice. Les lecteurs des comptes (investisseurs, chercheurs, etc.), eux, ne peuvent pas toujours interpréter une absence d'information. Ils ne savent pas toujours si seules des informations non significatives sont absentes, ou s'il y a un problème de conformité. Dans ce dernier cas, ils ne peuvent pas toujours connaître le niveau auquel il se situe : étape 2, 3 ou 4. Face aux manques d'information concernant les étapes 1 à 3, le lecteur devrait faire une confiance aux préparateurs quant à la pertinence de l'information fournie et supposée contrôlée par les auditeurs. Je vais présenter ci-dessous des résultats symptomatiques de ces quatre types de GI.

3.1. Gestion du périmètre de consolidation

Le Tableau 3-4 présente de manière synthétique les résultats concernant la première strate potentielle de GI.

Tableau 3-4 Résultats sur la communication concernant le périmètre de consolidation

Types d'information	Présence d'informations rapportée au nombre de cas concernés
Q-A Information sur les hypothèses et jugements importants pour détermination du contrôle et de l'influence (IFRS 12, paragr. 7)	Complète : 0/31 Incomplète : 4/31 (Bouygues, ENGIE, Vinci, et Renault) Absente : 27/31
Q-B Information systématique sur les cas de contrôle ou d'influence notable nécessitant un exercice du jugement par rapport aux seuils classiques de pourcentage de contrôle (20% et 50%) (IFRS 12, paragr. 9)	Présence : 1/25 (ENGIE) Incomplète : 1/25 Absente : 23/25

Tout d'abord les groupes communiquent très peu d'informations sur les hypothèses et jugements importants sur lesquels ils se fondent pour déterminer le contrôle, l'influence, et les types de partenariats (IFRS 12, paragr. 7 et 9), ou du moins pas de manière systématique. Aucun groupe sur les 31 de l'échantillon ne donne une information précise de manière systématique sur ce sujet pour toutes les entités de son groupe. Seuls quatre groupes donnent des informations parcellaires sur ces sujets : Bouygues, ENGIE, Vinci, et Renault. Or, cette première information conditionne le périmètre de l'information des entités ME.

Exemples :

Pour certains groupes, des précisions détaillées sont données, mais pour une seule entité, comme Renault avec Nissan, ou Bouygues avec TF1. Or, d'autres entités pourraient nécessiter des explications du fait de leur pourcentage de contrôle. Bouygues communique sur le fait que TF1, détenue à 43,68 % est en IG, mais d'autres cas semblent litigieux et ne sont pas explicités, comme celui de Axione qui est ME et détenue à 51 %, faisant pourtant partie des entités significatives. Alstom ne communique pas pour expliquer pourquoi sa coentreprise SpeedInnov détenue à 75 % avec l'ADEME, du fait des plans d'investissement d'avenir de l'État, est comptabilisée par ME et non en IG.

Vinci et ENGIE sont ceux qui donnent les informations les plus détaillées sur ces points sans forcément être très précis sur les critères quantitatifs retenus. Ils donnent des exemples d'exercice du jugement et de critères d'appréciation utilisés. (cf. Annexe 3 Extrait 1 et Extrait 2). ENGIE est le seul à présenter une information systématique

sur les cas de contrôle ou d'influence notable par rapport aux seuils classiques de pourcentage de contrôle (20% et 50%).

En dehors de ces 4 groupes, Publicis n'explique pas pourquoi elle a une société en participation (Viva Tech), donc sans la personnalité morale, comptabilisée par ME et non en IP, ce qui semble surprenant pour le lecteur.

Avec la définition du périmètre, entités associées et coentreprises devraient être identifiées distinctement. Pourtant, beaucoup de groupes communiquent de façon confuse sur le statut des entités. Cette distinction n'est parfois faite qu'au niveau des entités significatives. Je regroupe donc cette analyse dans le point suivant.

3.2. Gestion du périmètre de l'information donnée sur les entités comptabilisées par ME

Une fois établie la détermination du contrôle et de l'influence notable, vient donc la question de la nature des entités et de leur caractère significatif ou non. En effet, la norme IFRS 12 demande de séparer l'information concernant les entités associées significatives individuellement d'une part, et les coentreprises significatives individuellement d'autre part, mais aussi de séparer les informations des entités associées et celles des coentreprises non significatives individuellement. La liste des informations à fournir pour les entités significatives individuellement est plus longue que pour les non-significatives individuellement. Au sein des entités ME significatives, l'information concernant les coentreprises doit aussi être plus riche. Le Tableau 3-5 présente les résultats concernant cette étape.

Tableau 3-5 Résultats sur la gestion du périmètre de l'information sur les entités ME

Question	Type d'information	Présence d'information
		Oui : 13/31 Non : 18/31
Q-C	3 cas distingués dans la liste des entités du groupe (au moins pour les significatives) : coentreprises, activités conjointes (<i>joint operation</i>) et entités associées (IFRS 12, paragr. 20)	Parmi les 20 groupes qui ont a priori des entités ME significatives : Oui : 10/20 Non : 10/20
Q-D1	Critère significativité des entités ME	Précis : 1/31 Imprécis : 2/31 Absent : 28/31

Seuls 13 groupes sur 31 distinguent nominativement les entités associées des coentreprises, au moins pour les entités significatives, sachant que certains le font aussi pour toutes les entités ME. Si on limite l'échantillon aux 20 groupes qui ont a priori des entités ME significatives, seulement 10 font cette distinction.

Néanmoins, l'appréciation de la significativité d'une partie des entités ME n'est pas évidente. Ce terme n'est pas toujours clairement employé, ni clairement défini ou distingué de l'expression « principales entités », souvent utilisée pour la liste des entités du périmètre de consolidation. Plutôt qu'une liste exhaustive, une simple liste des principales entités du périmètre de consolidation est souvent donnée, sans toujours fournir les critères utilisés pour construire cette liste. De plus, cette dernière précise rarement si les entités ME en question sont des associées ou des coentreprises. Dans la ou les notes concernant la ME, se trouvent parfois des tableaux de détails pour certaines entreprises. C'est alors au lecteur/chercheur de faire l'hypothèse que ce sont celles-ci et uniquement celles-ci qui sont significatives. Si jamais, pour une filiale non significative, quelques éléments de détail sont donnés au-delà de ce qui est requis pour ces entités, je code peut-être à tort que le groupe ne remplit pas toutes les obligations relatives aux entités significatives (pensant que c'est une entité significative alors qu'elle ne l'est pas).

Exemples :

Orange présente p. 201 de son rapport la valeur des principaux titres ME. Le groupe détaille trois coentreprises et regroupe les autres coentreprises dans « Autres ». Pour les entités associées, quatre sont détaillées et les autres sont regroupées dans « Autres ». Mais p. 202 pour les principales données des entités ME, seules deux coentreprises sont détaillées. Sont-elles les seules considérées réellement comme significatives ? Ce n'est pas dit et le critère retenu pour ces deux entités n'est pas donné.

Seuls trois groupes donnent des informations plus précises (Q-D1).

La Compagnie de Saint-Gobain a des entités ME. Elle affecte même une partie des quotes-parts de résultat des entités ME en résultat opérationnel (*integral*), ce qui montre l'importance qu'elles ont pour son modèle économique. Pourtant elle n'inscrit aucune entité ME dans la liste générale des entités du périmètre. Cette liste contient « *notamment celles dont le chiffre d'affaires est supérieur à 100 000 K€* » (La Compagnie de Saint-Gobain, p. 332). Au-delà de l'ambiguïté du terme

« notamment », est-ce là le critère de significativité ? De manière plus générale, la liste des « principales » entités consolidées est-elle plus longue que celle des entités « significatives », ce qui semble être le cas en moyenne dans les autres rapports. Mais dans ce cas, quels sont les critères pour cette significativité ? Aucune entité ne fait l'objet d'éléments de détails dans les notes sur les entités ME, et aucun critère de significativité des entités n'est donné (p. 313-315).

Chez Vivendi, dans la liste des entités ME significatives, quatre sont nommées comme « principales » sachant qu'il y en a davantage dans la liste des sociétés du périmètre, mais seulement les trois plus grosses sont détaillées (p. 330-333). Lesquelles doit-on réellement considérer comme significatives par rapport aux informations demandées par IFRS 12 ?

ENGIE (p. 244) donne des critères quantitatifs et qualitatifs pris en compte, mais reste imprécis sur les seuils utilisés quant aux éléments quantitatifs (cf. Annexe 3 Extrait 3).

Arcelor Mittal est le seul à donner des critères quantitatifs non ambigus (cf. Annexe 3 Extrait 4).

Pour la suite, j'ai considéré que les tableaux de détails sur certaines entités donnaient la liste d'entités significatives même si ce n'était pas explicite.

Avant même d'entrer dans le détail des niveaux 3 et 4 de GI, précisons que les manques d'informations sur les types d'entités ME ont empêché une analyse générale de leur matérialité pour les groupes de l'échantillon. En effet, il est très délicat de séparer clairement pour les titres ME et pour les quotes-parts de résultat ME ce qui vient des coentreprises significatives, des entités associées significatives, des autres coentreprises et des autres entités associées. Je ne peux l'obtenir que pour 14 groupes sur 31. Se limiter à la distinction coentreprises *versus* entités associées ne change rien. Par ailleurs, la présentation des TME n'est pas homogène selon le mode de présentation du *goodwill* et des créances sur les TME¹⁵⁰.

¹⁵⁰ Le *goodwill* en IFRS est attaché aux titres ME. Mais dans la décomposition de la valeur des titres, Compagnie de Saint-Gobain (p. 313) ne décompose pas le *goodwill* entre associées et coentreprises et présente donc la valeur des titres des coentreprises et des associées hors *goodwill*, puis le *goodwill* global. Par ailleurs, certains incluent le montant des créances aux entités ME dans la valeur des titres. TotalEnergie le fait sans répartir ces créances entre associées et coentreprises (TotalEnergie, p. 436).

Dans les états primaires, de manière non-obligatoire, un seul groupe présente sur deux lignes séparées les coentreprises et les entités associées (Véolia), et deux groupes qui n'ont que des associées l'indiquent clairement dans leur bilan et compte de résultat (Eurofins et Hermès).

3.3. Gestion des informations données

Le troisième cas de GI correspond à la gestion des informations données en jouant sur le caractère (non)significatif de celles-ci.

Tableau 3-6 Résultats sur la gestion des informations données

Question	Types d'information	Présence d'information rapportée au nombre de cas concernés
IAS 24		
Q-I1	Transactions avec les entités ME (IAS 24, paragr. 18) : non significativité précisée	6 groupes annoncent cette non-significativité sur 10 a priori concernés parmi les 31
Q-I2	Critère significativité fourni	Présence : 1/10 (Alstom) Absence : 9/10
IFRS 12		
Q-D3	Restrictions importantes limitant les transferts de fonds (IFRS 12, paragr. 22)	Information sur une présence de restrictions : 0/31 Information sur une absence de restriction : 1/31 (TotalEnergie, qui précise une absence de restriction dans un cas qui semble très optimiste au vu de la guerre en Ukraine)

Deux aspects entrent en ligne de compte : le choix des critères de significativité des informations et la présentation peu claire, voire absente, de ces choix. Tous les points des normes IFRS 12 et IAS 24 peuvent être concernés, mais les items sur la non-significativité annoncée des transactions avec les entités ME (norme IAS 24) et sur la présence des critères la définissant (questions Q-I1 et Q-I2) sont symptomatiques de ce problème. Si 6 groupes sur 11 a priori concernés annoncent cette non-significativité, seul Alstom donne une information sur le critère retenu, et celle-ci est peu précise.

Par ailleurs, la norme IFRS 12 demande (paragraphe 22) de donner des informations sur la nature et l'étendue de toute restriction importante qui limite la faculté des coentreprises ou des entreprises associées à transférer des fonds à l'entité sous forme de dividendes en trésorerie ou encore de rembourser des prêts ou avances consentis par

Stellantis, lui, ne précise pas ce que contient ce montant « Autres » dans la décomposition (Stellantis, p. 278).

l'entité (Q-D3). Il est intéressant de noter qu'aucun groupe ne communique sur ce sujet, même pour dire qu'il y aurait une absence de restriction, sauf TotalEnergie de façon très optimiste dans un contexte pourtant risqué.

Exemple :

Dans son rapport (p. 437), publié le 25 mars 2022, alors que la guerre avec l'Ukraine a été déclarée le 24 février 2022, TotalEnergie donne des informations concernant son entité associée, deuxième producteur de gaz naturel russe, indiquant une absence de restrictions significatives (cf. Annexe 3 Extrait 5). La vraisemblance de cette affirmation laisse dubitatif. L'année suivante, le rapport est beaucoup plus prolixe sur cette société dont le traitement a beaucoup évolué, avec une déconsolidation¹⁵¹.

Je n'ai pas collecté d'autres cas où les groupes annoncent spécialement la non-significativité d'un élément non donné.

3.4. Gestion du niveau de détail des informations fournies

Le quatrième cas de GI correspond à la gestion du niveau de détail des informations fournies, comme le nombre d'informations fournies quand ce sont des informations financières, ou la qualité de celles-ci quand ce sont des éléments narratifs. Différents items de collecte viennent étayer ces situations, dont les résultats sont présentés dans le Tableau 3-7.

¹⁵¹ Elle n'est désormais plus en ME, mais déconsolidée, car les deux administrateurs représentant TotalEnergie au conseil d'administration étaient conduits à s'abstenir lors des séances du conseil d'administration de cette société, du fait des sanctions européennes en vigueur depuis le début du conflit (TotalEnergie 2022, p. 62). Le 9 décembre 2022, le Conseil d'administration de TotalEnergies a décidé du retrait des représentants de la Compagnie au Conseil d'administration de PAO Novatek avec effet immédiat (p. 425). Pour le calcul des réserves prouvées d'hydrocarbures, elle n'est plus prise en compte. TotalEnergie n'est pas en mesure de céder cette participation, compte tenu des accords en vigueur entre actionnaires, puisqu'il lui est interdit de vendre des actifs à un des principaux actionnaires de Novatek en raison des sanctions le visant. La juste valeur retenue est de 0 considérant que la valeur boursière de Novatek à la bourse russe n'est pas représentative de sa juste valeur (p. 456). Au total, l'impact des dépréciations et provisions enregistrées en 2022 au titre du conflit russo-ukrainien (pas seulement pour Novatek) s'élève à -14 756 millions de dollars dans le résultat net part TotalEnergies.

Tableau 3-7 Résultats sur le niveau de détail des informations fournies

Question	Type d'information	Présence d'informations rapportée au nombre de cas concernés
Pour les entités ME significatives (IFRS 12, paragr. 21, B12, B13, B14)		
Q-D21	Nom de toutes les coentreprises et de toutes les associées	Présence : 19/20 Absence : 1/20 (Publicis)
Q-D22	Présentation de la nature de la relation	Présence : 14/20 Absence : 6/20
Q-D23	Établissement principal	20/20 si on se contente du pays
Q-D24	% détenu et vote	Présence : 19/20 Absence : 1/19 (Alstom)
Q-D25	Juste valeur ou ME	20/20
Q-D261	Nombre d'éléments financiers (de 0 à 10)	Moyenne 3,85 et Médiane 2
Q-D262	Nombre d'éléments complémentaires pour les coentreprises (de 0 à 7)	Moyenne 2,88 et Médiane 0
Q-D263	Variable Sarquis (de 0 à 5)	Moyenne 2,40 et Médiane 2
Q-D264	Montants 100 % (et pas en quotes-parts)	20/20
Q-D265	Rapprochement valeurs financières résumées et valeur comptable	Présence détaillée : 8/20 Écart donné non décomposé : 1/20 (Arcelor) Absence : 10/20
Q-D27	Juste valeur si ME et cotée	4 groupes en donnent pour certaines de leurs entités.
Pour les entités ME non significatives individuellement (IFRS 12, paragr. 21, B12, B16)		
Q-D281	Séparation coentreprises et associées	Présence : 15/29 Absence : 14/29
Q-D282	Valeur comptable globale des intérêts	Présence : 21/29 Absence : 8/29
Q-D283	Informations financières (de 0 à 4)	Moyenne 0.43 et Médiane 0
Q-D284	Information volontaire sur la quote-part de dettes financières portées par les entités ME	0/31 Ce n'est jamais donné. TotalEnergie donne tout de même les actifs et passifs courants et non courants (mais pas les passifs financiers)
Pour toutes les entités ME (IFRS 12, paragr. 22)		
Q-D4	Date de clôture différente et explication	6/31 indiquent une date de clôture différente pour une entité ME, mais la raison n'est pas donnée
Q-D5	Quote-part non comptabilisée de pertes	1/7 concernés parmi les 31. Sur 7 groupes qui semblent concernés, 1 seul donne cette information (Engie)
Q-E1	Engagements séparés des coentreprises et des associées	7/29
Q-E2	Passifs éventuels des coentreprises ou associées séparés des autres	0/31
IAS 24 (IAS 24, paragr. 18, 19 et 23)		
Q-F	Informations IAS 24 présentées séparément pour les associées et coentreprises	14/27
Q-G	Informations IAS 24 présentées séparément pour les entités qui exercent un contrôle conjoint ou une influence notable sur l'entité	6/6 groupes concernés
Q-H1	Montant des transactions	20/27
Q-H2	Montant soldes et autres	8/27

Question	Type d'information	Présence d'informations rapportée au nombre de cas concernés
Q-H3	Modalités garanties données et reçues	3/27
Q-H4	Provisions pour créances douteuses	1/27
Q-H5	Charges liées aux créances douteuses	0/27
Q-H6	Démonstration conditions de concurrence des transactions	0/14 donnent des éléments de démonstration quand ils annoncent que les transactions sont faites selon des conditions de concurrence normale

Par rapport à la liste des 10 items financiers (Q-D261) qui devraient potentiellement être fournis sur les entités ME significatives selon la norme IFRS 12, la moyenne se situe à 3,85 et la médiane à 2. Si on se limite aux 5 éléments que Sarquis et al. (2021) calculaient (Q-D263), le nombre moyen d'éléments donnés est de 2,40 et la médiane de 2 ce qui reste faible.

Exemples :

Seul Total Energie fournit les 10 informations financières proposées. Arcelor, Airbus, Thalès en fournissent 9. Il leur manque soit les activités abandonnées soit les autres éléments du résultat global de ces entités. Ces informations sont peut-être non significatives mais ce n'est pas précisé.

J'ai vérifié que le manque de conformité ne venait pas d'une communication réalisée globalement plutôt que par entité significative, ou directement avec des montants de quotes-parts plutôt qu'avec les valeurs totales (question Q-D264). En revanche, certains groupes communiquent le détail des éléments financiers seulement pour certaines entités significatives et pas toutes, comme Renault.

La communication sur les informations complémentaires à fournir sur les coentreprises significatives (Q-D262) est très hétérogène. Certains groupes donnent toutes les informations quand d'autres n'en donnent aucune. La moyenne des informations données est de 2,88 mais la médiane est de 0.

Exemples :

Alstom, Stellantis et Thalès fournissent une information partielle. Mais TotalEnergie, Michelin, Arcelor Mittal, Airbus, ENGIE et Veolia Environnement les précisent

toutes. Les autres groupes concernés ne donnent rien ou ne présentent des informations que sur certaines coentreprises significatives et pas sur toutes.

Seuls 9 groupes sur 20 font le rapprochement entre les informations financières résumées individuellement et la valeur comptable de leurs intérêts dans la coentreprise ou l'entreprise associée. Parmi eux, Arcelor fait certes le rapprochement, mais sans décomposer cet écart par des éléments explicatifs quelconques.

Concernant les entités non significatives individuellement, 15 groupes sur les 29 concernés présentent, comme demandé, le cas des entités associées séparément des coentreprises. 21 groupes sur 30 fournissent bien la valeur comptable globale de leurs intérêts dans les entités associées ou coentreprises non significatives, ou présentent l'information de sorte que la distinction soit calculable par différence entre la valeur totale et celles des entités significatives. Mais certaines ne distinguent parfois pas les coentreprises des associées. Pour les entités non significatives individuellement, la norme demande les quotes-parts des quatre éléments suivants : résultat net des activités poursuivies, résultat net après impôt des activités abandonnées, autres éléments du résultat global, et résultat global total. La moyenne et la médiane des éléments donnés sont très faibles : respectivement 0,43 et 0. Habituellement, il n'y a que le résultat net hors autres éléments du résultat global. Certains présentent de l'information sans clairement dire si c'est en quote-part ou non. Par exemple, le tableau de Carrefour p. 332 est peu clair sur ce point. Des informations sur les actifs et passifs et en particulier l'endettement ne sont pas demandées par la norme. Seul TotalEnergie (p.440) précise volontairement le détail en quote-part des actifs non courants et courants, des capitaux propres, des passifs non courants et courants.

D'autres informations concernent tous les types d'entités ME, significatives individuellement ou non. À propos des quotes-parts non comptabilisées de pertes¹⁵²,

¹⁵² Si l'entreprise ME subit des pertes, la valeur comptable de l'investissement est au maximum ramenée à zéro. Toute perte supplémentaire n'est comptabilisée au passif de l'investisseur que dans la limite de son obligation à financer les pertes ou de ses paiements effectués pour le compte de l'entreprise mise en équivalence (IAS 28, paragr. 38 et 39). En normes françaises, au-delà de la notion d' « obligation » est ajoutée la notion d' « intention » de ne pas se désengager. En IFRS, la valeur des titres ME intègre les autres intérêts à long terme c'est-à-dire les créances ou comptes courants à long terme. L'objectif de

seuls deux groupes, Vinci et Orange, donnent l'information alors qu'ils seraient a priori 10 groupes concernés, et Véolia a des propos ambigus quant au respect de la norme.

Exemple :

Véolia Environnement précise que : « *Toutes les co-entreprises du Groupe étant des partenariats dans lesquels le Groupe exerce un contrôle conjoint, les éventuelles quotes-parts de pertes sont toutes comptabilisées, à la date de clôture* » (Véolia, p. 384). Or, la question n'est pas de savoir si c'est un contrôle conjoint, mais si les quotes-parts dépassent les valeurs nettes comptables ou si le groupe a une obligation de financer les pertes ou s'il y a des paiements effectifs pour le compte de ces entités.

Pour la présentation des engagements hors bilan, seuls 7 groupes sur 29 présentent clairement ceux des entités ME séparément des autres entités. Et pour les passifs éventuels, sur 22 groupes qui en ont, aucun ne présente séparément ceux des entités ME.

Concernant les parties liées (IAS 24), pour seulement 14 groupes sur 27 concernés, les informations fournies sont présentées séparément pour les entreprises associées et les coentreprises dans lesquelles le groupe est un coentrepreneur. Par ailleurs, pour 5 groupes sur 10 qui font l'objet d'un contrôle conjoint et d'une influence notable par d'autres entités, les informations fournies sont présentées séparément pour les entités qui exercent un contrôle conjoint et une influence sur le groupe. Pour 20 groupes sur 27, le montant des transactions avec les parties liées en ME est donné, mais les éléments de détails associés sont moins fréquents : de 8 groupes à 0 en fonction des éléments de détails à fournir (résultats des questions H-2 à H-6). Les conditions de concurrence normale qui peuvent caractériser les transactions entre les parties (IAS 24, paragr. 23), sont mentionnées par 13 groupes, mais aucun groupe parmi eux ne donne d'informations complémentaires de démonstration. Si ce travail de démonstration est

l'IASB est de s'assurer que les investisseurs ne puissent pas éviter de comptabiliser des pertes en restructurant leur investissement. Néanmoins, cette notion d'intérêts à long terme est complexe et comporte un exercice du jugement (en particulier sur le pourcentage d'intérêt à appliquer aux autres intérêts à long terme) associé à une diversité des pratiques (Cf. RF Comptable n°431, octobre 2015, <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/fr-tribune-eparet-ipiquin-asouchon-mise-en-equivalence-en-ifrs-102015.pdf>)

réalisé auprès des commissaires aux comptes, il n'est cependant pas accessible au lecteur. Arcelor Mittal (p.227) déduit, de manière originale, que la réalisation de cette condition les dispense d'en donner le montant, car la norme exclurait ces transactions (cf. Annexe 3 Extrait 6)¹⁵³.

Discussion et conclusion

Notre étude sur les groupes non financiers du CAC 40 fait le constat d'une conformité globalement non satisfaisante des informations sur les entités ME (IFRS 12 et IAS 24), bien qu'ils aient une pression institutionnelle forte les incitant à communiquer en respect des normes. En particulier, les groupes communiquent peu sur les critères de significativité qu'ils retiennent et sur leur exercice du jugement. Je n'ai pas noté de comportement clairement différent sur ce point des groupes anciennement utilisateurs de l'IP, alors qu'ils pourraient vouloir mieux communiquer sur les entités ME précédemment en IP. Les groupes peuvent donc avoir des comportements de GI (Hooghiemstra, 2000) par des stratégies de dissimulations (Merkl-Davies & Brennan, 2007), avec une information parcellaire donnée sur des entités ME, et un manque de clarté et de justification du périmètre sur lequel l'information est donnée. La qualité de l'information fait donc défaut sur certains attributs, comme la pertinence, la comparabilité, la vérifiabilité et la clarté (Chauvey et al., 2015). Néanmoins, comme

¹⁵³ En normes françaises, pour les comptes consolidés, « *L'information relative aux parties liées est communiquée pour les transactions qui ne sont pas internes au groupe consolidé lorsque ces transactions n'ont pas été conclues aux conditions normales de marché telles que visées par l'article 833-16 du règlement n°2014-03 de l'Autorité des normes comptables.* » (Art. 282-15 du règlement 2020-01). De même pour les comptes sociaux, les transactions conclues au prix de marché sont exclues de l'information à fournir (Recueil des normes comptables, article 833-16). En normes IFRS, le fait que les transactions entre parties liées soient faites à des conditions de marché est à préciser si c'est le cas, mais cela ne dispense pas d'office d'en communiquer le volume et les modalités. Or, les entreprises du CAC 40 semblent avoir calé leur communication sur les pratiques antérieures sur ce point. Dans le guide d'élaboration des documents d'enregistrement universels de l'AMF (DOC-2021-02, paragr.17.1), il est fait référence au règlement CE n° 1606/2002, c'est-à-dire aux normes IAS/IFRS s'il est applicable par l'émetteur. Et si ce n'est pas le cas, les transactions qui, considérées isolément ou dans leur ensemble sont importantes pour l'émetteur doivent être fournies. Et lorsque les transactions avec des parties liées n'ont pas été conclues aux conditions du marché, il doit être expliqué pourquoi. Mais il n'est pas dit que dans le cas où elles seraient à prix de marché leur montant ne devrait pas être fourni.

dans les études précédentes, je n'ai jamais la certitude que les informations absentes seraient significatives.

Les recherches qui s'intéressent au degré de publication d'informations financières à propos des entités significatives se trouvent biaisées. En effet, les groupes peuvent avoir géré leur communication en optimisant leur divulgation de la liste d'entités significatives ou la liste des entités sur lesquelles ils décident de donner du détail.

Les groupes seraient pris entre la crainte d'obscurcir l'information avec des éléments non significatifs ou immatériels selon la définition de la significativité d'IAS 1, et le risque que l'absence d'information soit considérée comme une omission. Une présentation mieux normée de l'information pourrait clarifier les choses pour le lecteur et simplifier le travail du préparateur et de l'auditeur. Cette analyse montre les limites d'une approche de la publication des informations en annexe très centrée sur des principes. Nos conclusions vont dans le sens d'Hellman (2018) ou de Lantin (2018). Les listes d'informations citées par les normes pourraient servir de socle minimum sur lequel une information devrait être fournie, même pour préciser qu'il n'y a rien de significatif. Ceci n'empêcherait pas de communiquer d'autres informations significatives non présentes dans ces listes. Ce serait néanmoins un garde-fou et limiterait les stratégies opportunistes de GI tout en facilitant le contrôle de ces informations. En d'autres termes, le fait qu'une norme soit fondée sur des principes n'empêche pas qu'il y ait des règles, même si celles-ci sont situées à un niveau juridique inférieur aux principes. Au moins sur le sujet de la ME, où les entités ME sont soupçonnées d'être des leviers potentiels de gestion du résultat ou de la dette, la non significativité de certaines informations est en soi une information significative. La norme pourrait donc demander aux groupes d'indiquer la définition retenue de la significativité, dans la liste des éléments à fournir sur les entités ME significatives (IFRS 12, paragr. 21).

Par ailleurs, la liste des éléments à fournir selon la norme n'est pas appropriée pour permettre de reconstituer une IP pour les coentreprises qui sont aujourd'hui en ME, et mieux cerner les engagements financiers et les risques du groupe ainsi que les conditions de formation du résultat économique auquel contribuent les entités ME (Bauman, 2007 ; Gavana et al., 2020 ; Pourtier et al., 2023 ; Sarquis et al., 2020). Ceci est vrai même pour les coentreprises significatives individuellement (IFRS 12, paragr. B12 et B13). L'IFRS 12 était pourtant censée pallier les effets de la disparition de l'IP pour

les coentreprises. La liste des éléments à fournir est plus longue pour les coentreprises significatives que pour les entités associées. Au vu de la littérature sur le risque de manipulation de l'endettement via les entités ME (Bauman, 2003 ; Lee et al., 2013), certains éléments supplémentaires sur la dette financière pourraient être demandées aussi pour les entités associées (IFRS 12, paragr. B12). De même, la liste des informations à publier sur les entités ME individuellement non significatives paraît bien limitée. Il me semblerait opportun de rajouter au moins la quote-part de l'endettement financier dans ces entités dans le paragraphe B16 de la norme IFRS 12. Avec les éléments demandés par la norme, il n'est pas possible de faire un retraitement global vers l'IP des coentreprises non significatives individuellement, alors que globalement elles peuvent avoir de l'importance. Inversement certains éléments demandés par la norme semblent avoir un intérêt limité et sont difficiles à expliciter pour les groupes, comme la raison de l'utilisation d'une date de clôture différente entre le groupe et une entité ME (IFRS 12, paragr. 22 (b)) qui dépend de l'histoire et des contingences de l'entité ME.

Enfin, pour améliorer la comparabilité de l'information et sa clarté, la présentation au bilan et au compte de résultat des informations relatives à la ME pourraient être uniformisées. D'une part, les coentreprises et les entités associées pourraient être sur deux lignes séparées. Si elles sont comptabilisées selon la même méthode, elles correspondent à des situations de contrôle différentes. Cela améliorerait vraisemblablement la complétude de cette information élémentaire. D'autre part, la manière de présenter le *goodwill* associé à ces titres ainsi que les prêts aux entités ME pourrait être standardisée.

Par ailleurs, je recommande aux groupes qui ont une stratégie de transparence de clarifier et préciser les différents points précédents dans leur rapport et à ne pas réserver ces informations seulement à leurs auditeurs. Des tableaux d'informations (comme la liste complète des entités ou les tableaux des informations financières) et des précisions circonstanciées sur les définitions de « principales entités », d'« entités ME significatives », et sur les cas d'exercice du jugement pour la classification des entités, ne me paraissent pas risquer la qualification d'obscurcissement du fait de la présence d'éléments qui seraient non significatifs, bien au contraire.

En complément des résultats obtenus, il serait intéressant de réaliser une enquête auprès des auditeurs sur les difficultés de contrôle de l'application des principes de ces deux normes. En particulier, ils pourraient être interrogés au sujet de l'appréciation des hypothèses et jugements retenus pour la détermination du périmètre de l'information donnée.

Bibliographie

- Arnaud, Q., Bouvet, C., & Dumas, G. (2023). Stratégie de communication fiscale et évitement fiscal : Étude de cas des entreprises du SBF 120. *Revue Française de Comptabilité*, 561. hal-03948433
- Ayache, M., & Dumez, H. (2011). Le codage dans la recherche qualitative une nouvelle perspective ? *Le libellio d'Aegis*, 7(2-Eté), 33-46.
- Bardin, L. (2003). L'analyse de contenu (1re édition 1977). *Paris : Presses Universitaires de France*.
- Bauman, M. P. (2003). The impact and valuation of off-balance-sheet activities concealed by equity method accounting. *Accounting Horizons*, 17(4), 303. <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.4.303>
- Bauman, M. P. (2007). Proportionate consolidation versus the equity method: Additional evidence on the association with bond ratings. *International Review of Financial Analysis*, 16(5), 496-507. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2007.06.005>
- Beasley, M. S., Carcello, J. V., & Hermanson, D. R. (2001). Top 10 Audit Deficiencies. *Journal of Accountancy*, 191(4), 63-66.
- Capelle-Blancard, G., Desroziers, A., Garel, A., & Petit-Romec, A. (2021). L'investissement socialement responsable-Changement structurel et faux semblant. *Revue française de gestion*, 47(300), 61-99. <https://doi.org/10.3166/rfg.2021.00576>
- Chauvey, J.-N., Giordano-Spring, S., Cho, C. H., & Patten, D. M. (2015). The normativity and legitimacy of CSR disclosure: Evidence from France. *Journal of Business Ethics*, 130, 789-803. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2114-y>
- Cooke, T. E. (1992). The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations. *Accounting and business research*, 22(87), 229-237.
- Criado-Jiménez, I., Fernández-Chulián, M., Larrinaga-González, C., & Husillos-Carqués, F. J. (2008). Compliance with Mandatory Environmental Reporting in Financial Statements: The Case of Spain (2001–2003). *Journal of Business Ethics*, 79(3), 245-262. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9375-7>
- Depoers, F. (1999). *Contribution à l'analyse des déterminants de l'offre volontaire d'information des sociétés cotées* [Doctorat de sciences de gestion]. Université Paris IX- Dauphine.
- Depoers, F. (2000). L'offre volontaire d'information des sociétés cotées : Concept et mesure. *Comptabilité Contrôle Audit*, 6(2), 115-131. <https://doi.org/10.3917/cca.062.0115>

- Depoers, F., & Jérôme, T. (2017). Stratégies de publication des dépenses environnementales dans un cadre réglementaire. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 23(1), 41-74. <https://doi.org/10.3917/cca.231.0041>
- Depoers, F., & Jérôme, T. (2021). Corporate tax disclosure and impression management: The case of French listed firms. *Gestion 2000, Volume 38(3)*, 143-164. <https://doi.org/10.3917/g2000.383.0143>
- Fasan, M., Fiori, G., & Tiscini, R. (2014). What drives value relevance? The visibility effect in the adoption of a new accounting standard. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 10(4), 430-446. <https://doi.org/10.1504/ijaape.2014.066394>
- Filip, A., Hammami, A., Huang, Z., Jeny, A., Magnan, M., & Moldovan, R. (2021). The Value Relevance of Fair Value Levels: Time Trends under IFRS and US GAAP. *Accounting in Europe*, 1-22.
- Gavana, G., Gottardo, P., & Moisello, A. M. (2020). Did the switch to IFRS 11 for joint ventures affect the value relevance of corporate consolidated financial statements? Evidence from France and Italy. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 38, 100300. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2020.100300>
- Gavana, G., Gottardo, P., & Moisello, A. M. (2022). Related Party Transactions and Earnings Management: The Moderating Effect of ESG Performance. Empirical Evidence from Italy. *Sustainability*, 14(10), 5823.
- Geissert, F. (2019). *La méthode de la mise en équivalence dans les comptes consolidés établis en normes IFRS: illustration des problématiques comptables au travers des comptes des groupes du secteur automobile*. [Mémoire DEC].
- Gordon, E. A., Henry, E., Louwers, T. J., & Reed, B. J. (2007). Auditing Related Party Transactions: A Literature Overview and Research Synthesis. *Accounting Horizons*, 21(1), 81-102. <https://doi.org/10.2308/acch.2007.21.1.81>
- Graham, R. C., King, R. D., & Morrill, C. K. J. (2003). Decision Usefulness of Alternative Joint Venture Reporting Methods. *Accounting Horizons*, 17(2), 123-137. <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.2.123>
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 405-440. [https://doi.org/10.1016/s0165-4101\(01\)00018-0](https://doi.org/10.1016/s0165-4101(01)00018-0)
- Hellman, N., Carenys, J., & Moya Gutierrez, S. (2018). Introducing More IFRS Principles of Disclosure – Will the Poor Disclosers Improve? *Accounting in Europe*, 15(2), 242-321. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1476772>
- Holstrum, G. L., & Messier, W. F. J. (1982). A review and integration of empirical research on materiality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 2(1), 45-63.

- Hooghiemstra, R. (2000). Corporate communication and impression management—new perspectives why companies engage in corporate social reporting. *Journal of business ethics*, 27, 55-68. <https://doi.org/10.1023/a:1006400707757>
- IASB. (2011). *Basis for Conclusion on IFRS 11 Joint Arrangements*. IASB – International Accounting Standard Board.
- IASB. (2014). *IFRS® Standards Staff paper, REG IASB Meeting: Project Principles of disclosure: The role of the primary financial statements and the notes*.
- IASB. (2017a). *IFRS Practice Statement 2 Making Materiality Judgements*.
- IASB. (2017b). *IFRS® Standards Discussion Paper DP/2017/1: Disclosure initiative: Principles of disclosure*.
- IASB. (2018). *Cadre conceptuel de l'information financière en IFRS*.
- IASB. (2020). *IFRS® Standards Staff paper IASB® meeting. Project: Post-implementation Review of IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. Paper topic: Work undertaken in the first phase*.
- IASB. (2021a). *Exposé sondage—Base des conclusions ES/2021/3 Obligations d'information dans les normes IFRS — Une approche pilote Projet de modification d'IFRS 13 et d'IAS 19*.
- IASB. (2021b). *IFRS® Standards Staff paper IASB® meeting. Project: Post-implementation Review of IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. Paper topic: Academic literature review update*.
- Khanna, T., & Palepu, K. (2000). Is group affiliation profitable in emerging markets? An analysis of diversified Indian business groups. *The journal of finance*, 55(2), 867-891.
- Lantin, F., Tort, É., & Lenormand, G. (2018). *Projet de recherche ANC - Etude sur l'application du pack consolidation IFRS*.
- Lee, S., Pandit, S., & Willis, R. H. (2013). Equity method investments and sell-side analysts' information environment. *The Accounting Review*, 88(6), 2089-2115. <https://doi.org/10.2308/accr-50539>
- Lenormand, G., & Touchais, L. (2018). IFRS 8 : Bilan de l'approche managériale de l'information sectorielle. *ACCRA*, 3, 5-22. <https://doi.org/10.3917/accra.003.0005>
- Lev, B. (1992). Information disclosure strategy. *California Management Review*, 34(4), 9-32. <https://doi.org/10.2307/41166701>
- Marston, C. L., & Shrives, P. J. (1991). The use of disclosure indices in accounting research: A review article. *The British Accounting Review*, 23(3), 195-210. [https://doi.org/10.1016/0890-8389\(91\)90080-1](https://doi.org/10.1016/0890-8389(91)90080-1)

- Maurice, J. (2019). Quand les choix comptables liés à l'environnement ne sont pas qu'opportunistes: Cas des provisions comptables environnementales. *Finance Contrôle Stratégie*, 22-1.
- Merkel-Davies, D. M., & Brennan, N. M. (2007). Discretionary disclosure strategies in corporate narratives: Incremental information or impression management? *Journal of accounting literature*, 27, 116-196.
- Messier, W. F., Martinov-Bennie, N., & Eilifsen, A. (2005). A Review and Integration of Empirical Research on Materiality: Two Decades Later. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24(2), 153-187. <https://doi.org/10.2308/aud.2005.24.2.153>
- Nekhili, M., & Cherif, M. (2011). Related parties transactions and firm's market value: The French case. *Review of Accounting and Finance*.
- Oliver, C. (1991). Strategic responses to institutional processes. *Academy of Management Review*, 16(1), 145-179. <https://doi.org/10.2307/258610>
- Pardo, F., & Giner, B. (2022). Is goodwill impairment disclosure used as an impression management strategy? *Baltic Journal of Management*, 17(4). <https://doi.org/10.1108/bjm-01-2022-0010>
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource-dependency perspective* Harper & Row New York USA.
- Pourtier, F. (2004). La publication d'informations financières volontaires : Synthèse et discussions. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 10(1), 79-102.
- Pourtier, F., Bardinnet-Evraert, F., & Darmendrail, V. (2023). The Value Relevance of Accounting Numbers in Presence of the Equity Method Before and After IFRS 11: Evidence from France. *Accounting in Europe*, 20(2), 194-224. <https://doi.org/10.1080/17449480.2023.2192235>
- Pourtier, F., Barneto, P., Bardinnet, F., Darmendrail, V., Legain, M., & Texandier, S. (2020). *Projet de recherche ANC - La mise en équivalence en France: Étude empirique et propositions normatives*.
- Pozzoli, M., & Venuti, M. (2014). Related party transactions and financial performance: Is there a correlation? Empirical evidence from Italian listed companies. *Open Journal of Accounting*, 2014.
- Ryngaert, M., & Thomas, S. (2012). Not all related party transactions (RPTs) are the same: Ex ante versus ex post RPTs. *Journal of Accounting Research*, 50(3), 845-882. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679x.2012.00437.x>
- Sarquis, R. W., Dos Santos, A., Lourenço, I., & Braunbeck, G. (2020). Elimination of Accounting Choices and the Comparability of Financial Statements: The Adoption of IFRS 11 –Joint Arrangements. *XX USP International Conference in Accounting: Accounting as a Governance mechanism*, Sao Paulo.
- Sarquis, R. W., dos Santos, A., Lourenço, I., & Oscar Braunbeck, G. (2021). Joint venture investments: An analysis of the level of compliance with the disclosure

- requirements of IFRS 12. *Journal of International Financial Management & Accounting*. <https://doi.org/10.1111/jifm.12130>
- Sarquis, R. W., & Santos, A. dos. (2019). Eliminação da consolidação proporcional: Análise da adequação da decisão do IASB. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 16(38), 207-228. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2019v16n38p207>
- Schlenker, B. R. (1980). *Impression management* (Vol. 526). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355. <https://doi.org/10.2307/1882010>
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of management review*, 20(3), 571-610. <https://doi.org/10.2307/258788>
- Tsalavoutas, I., Tsoligkas, F., & Evans, L. (2020). Compliance with IFRS mandatory disclosure requirements: A structured literature review. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 40, 100338. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2020.100338>

Annexes

Annexe 1 Table des abréviations

Sigle	Signification
DEU	Document d'enregistrement universel
GI	Gestion des impressions
IG	Intégration globale
IP	Intégration proportionnelle
ME	Mise en équivalence
TPL	Transactions entre parties liées

Annexe 2 Grille de notation des groupes du CAC 40 concernant les informations requises par l'IFRS 12 et l'IAS 24

Concernant l'IFRS 12 :

- Q-A : Informations sur les hypothèses et jugements importants (et sur les changements apportés à ces hypothèses et jugements) sur lesquels elle s'est basée pour déterminer le contrôle, le contrôle conjoint, l'influence notable, et déterminer le type de partenariat s'il y a lieu. (IFRS 12, paragr. 7)
 - Aucun élément donné
 - Éléments quantitatifs donnés
 - Éléments qualitatifs donnés
 - Éléments quantitatifs et qualitatifs donnés

Si des éléments quantitatifs ou qualitatifs sont donnés, une analyse de contenu complémentaire est menée pour voir si c'était indiqué de manière précise pour toutes les entités du groupe ou simplement pour un cas particulier isolé.

- Q-B : Éléments donnés pour justifier d'un contrôle en dessous de 50 % des droits de vote ou de non contrôle au-dessus de 50 %, et idem concernant l'influence notable par rapport au seuil de 20 % (IFRS 12, paragr. 9) : variable binaire
- Q-C : Informations sur la constitution du groupe qui distingue dans le tableau de la liste des filiales (ou dans un autre tableau) le cas des coentreprises, des entreprises communes et les associées au moins pour les entités significatives (IFRS 12, paragr. 20) : variable binaire

- Informations sur la nature, étendue et incidences financières des intérêts d'une entité dans des partenariats et des entreprises associées, avec la présence des éléments suivants :
 - Q-D1 : Critère de significativité donné : variable binaire
 - Concernant les partenariats et entreprises associées significatives individuellement (IFRS 12, paragr. 21) (pour chacune si plusieurs) :
 - Q-D21 : nom de toutes les coentreprises et de toutes les associées : variable binaire
 - Q-D22 : information sur la nature de la relation entre l'entité et le partenariat ou l'entreprise associée (par exemple, en décrivant la nature des activités du partenariat ou de l'entreprise associée et en précisant si ces activités revêtent une importance stratégique pour les activités de l'entité) : variable binaire
 - Q-D23 : l'établissement principal du partenariat ou de l'entreprise associée (et le pays dans lequel il a été constitué, le cas échéant, s'il est différent) : variable binaire
 - Q-D24 : le pourcentage des titres de participation ou des actions participatives détenus par l'entité et, s'il est différent, le pourcentage des droits de vote détenus (le cas échéant) : variable binaire
 - Q-D25 : le mode de comptabilisation de la participation dans la coentreprise ou l'entreprise associée (méthode de la ME ou juste valeur) ((IFRS 12, paragr. 21 (b) (i) : variable binaire
 - Les informations financières résumées concernant la coentreprise ou l'entreprise associée (pour chacune si plusieurs)
 - Q-D261 : Présence des éléments suivants : dividendes reçus, actifs courants, actifs non courants, passifs courants, passifs non courants, produits, résultat net des activités poursuivies, résultat net après impôt des activités abandonnées, autres éléments du résultat global, résultat global total (IFRS 12, paragr. B12) : 1 point par item, donc maximum : 10 points
 - Q-D262 : Présence des éléments supplémentaires requis pour les coentreprises : la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les passifs financiers courants (à l'exclusion des dettes fournisseurs et autres crédettes et des provisions), les passifs financiers non courants (à l'exclusion des dettes fournisseurs et autres crédettes et des provisions) visés au paragraphe, les dotations aux amortissements, les produits d'intérêts, les charges d'intérêts, la charge ou le produit d'impôt sur le résultat (IFRS 12, paragr. B13) : 1 point par item, donc maximum : 7 points

- Q-D263 : 1 point par type d'informations données (variable Sarquis) : actifs, dettes, capital, chiffre d'affaires, résultat net des JV donc maximum 5 points
- Q-D264 : l'information fournie à ce titre correspond aux montants à 100 % de l'entité ME et non à une quote-part (IFRS 12, paragr. B14) : variable binaire
- Q-D265 : Le rapprochement entre les informations financières résumées et la valeur comptable de ses intérêts dans la coentreprise ou l'entreprise associée (IFRS 12, paragr. B14) : variable binaire
- Q-D27 : la juste valeur de la participation dans la coentreprise ou l'entreprise associée lorsque cette participation est comptabilisée selon la méthode de la ME, s'il existe un prix coté sur un marché pour cette participation : variable binaire
- Concernant les partenariats et entreprises associées non significatives individuellement (IFRS 12, paragr. 21 (c)) (pour chacune si plusieurs) :
 - Q-D281 : L'information fournie est bien présentée séparément pour, d'une part les coentreprises qui ne sont pas significatives individuellement, et d'autre part pour toutes les entreprises associées qui ne sont pas significatives prises individuellement (IFRS 12, paragr. B16) : variable binaire
 - Q-D282 : Présence de la valeur comptable globale de ses intérêts dans toutes les coentreprises ou entreprises associées qui sont non significatives prises isolément et qui sont comptabilisées selon la méthode de la ME (IFRS 12, paragr. B12: variable binaire
 - Q-D283 : Présence des informations financières suivantes : quotes-parts de résultat net des activités poursuivies, de résultat net après impôt des activités abandonnées, des autres éléments du résultat global, du résultat global total (IFRS 12, paragr. B16) : 1 point par item donc maximum 4 points
 - Q-D284 : information **volontaire** sur la quote-part d'endettement financier : variable binaire
- Concernant toutes les entités ME
 - Q-D3 : Présence d'informations sur la nature et l'étendue de toute restriction importante (résultant, par exemple, d'accords d'emprunt, de dispositions réglementaires ou d'accords contractuels conclus entre les investisseurs qui exercent un contrôle conjoint ou une influence notable sur une coentreprise ou une entreprise associée) qui limite la faculté des coentreprises ou des entreprises associées à transférer des fonds à l'entité sous forme de dividendes en trésorerie ou encore de rembourser des prêts

ou avances consentis par l'entité (IFRS 12, paragr. 22 (b)) : variable binaire (présence /absence de l'information et non présence /absence de restriction)

- Q-D4 : Si les états financiers d'une coentreprise ou d'une entreprise associée utilisés pour l'application de la méthode de la ME sont établis pour une date ou pour une période différente de celle de l'entité : la date de clôture de la coentreprise ou de l'entreprise associée, et la raison de l'utilisation d'une date ou d'une période différente (IFRS 12, paragr. 22 (b)) : variable binaire et analyse des explications
- Q-D5 : la quote-part non comptabilisée des pertes d'une coentreprise ou d'une entreprise associée, pour la période de présentation de l'information financière et en cumulé, si l'entité a cessé de comptabiliser sa quote-part des pertes de la coentreprise ou de l'entreprise associée lors de l'application de la méthode de la ME (IFRS 12, paragr. 22 (c)) : variable binaire
- Information sur la nature et l'évolution des risques associés à ses intérêts dans des partenariats et des entreprises associées (IFRS 12, paragr. 23)
 - Q-E1 : Présentation des engagements à l'égard de ses coentreprises ou entités associées séparément du montant de ses autres engagements : variable binaire
 - Q-E2 : Présentation des passifs éventuels contractés en ce qui concerne ses intérêts dans des coentreprises ou des entreprises associées séparément du montant des autres passifs éventuels : variable binaire.

Concernant l'IAS 24 :

- Q-F : les informations fournies sont présentées séparément pour les entreprises associées et les coentreprises dans lesquelles l'entité est un coentrepreneur
- Q-G : les informations fournies sont présentées séparément pour les entités qui exercent un contrôle conjoint ou une influence notable sur l'entité
- Informations sur les transactions et les soldes, y compris les engagements, qui sont nécessaires à la compréhension par les utilisateurs de l'impact potentiel de la relation sur les états financiers :
 - Q-H1 : le montant des transactions : variable binaire
 - Q-H2 : le montant des soldes, y compris des engagements, et leurs termes et conditions (au moins en distinguant court et long terme), y compris

l'existence éventuelle de garanties et la nature de la contrepartie attendue lors du règlement : variable binaire

- Q-H3 : les modalités des garanties données ou reçues : variable binaire
- Q-H4 : les provisions pour créances douteuses liées au montant des soldes : variable binaire
- Q-H5 : les charges comptabilisées pendant la période au titre des créances douteuses sur parties liées : variable binaire
- Q-H6 : Par rapport au paragraphe 23 de la norme : « *L'information selon laquelle les transactions entre parties liées ont été réalisées selon des modalités équivalentes à celles qui prévalent dans le cas de transactions soumises à des conditions de concurrence normale ne peut être fournie que si ces modalités peuvent être démontrées* », le groupe communique-t-il cette information par rapport aux transactions avec les entités ME
- Q-I1 : Si l'information concernant les transactions entre parties liées sont non significatives : c'est précisé : variable binaire
- Q-I2 : Le critère ou les critères de significativité des transactions est fourni : 0 si rien n'est fourni, 1 si donné mais imprécis, 2 si donné et précis (avec le pourcentage retenu)

Annexe 3 Extraits des rapports annuels de groupes cités

Extrait 1 Vinci

Pour Vinci, nous lisons par exemple concernant la sous-traitance, le contrôle de fait et concernant le moment de l'analyse et de son évolution potentielle :

« Pour certaines sociétés de projets d'infrastructures dans le cadre de partenariats public-privé (PPP) dans lesquels VINCI n'est pas seul investisseur en capital, outre l'analyse de la gouvernance établie avec chaque partenaire, le Groupe peut être amené à étudier les caractéristiques des contrats de sous-traitance afin de vérifier qu'ils ne confèrent pas de pouvoirs additionnels susceptibles d'aboutir à une situation de contrôle de fait. Cela concerne généralement les contrats de construction et les contrats d'exploitation/maintenance des ouvrages concédés. Une analyse est menée en cas d'occurrence d'un évènement spécifique susceptible d'avoir un impact sur le niveau de contrôle exercé par le Groupe (modification de la répartition du capital d'une entité, de sa gouvernance, exercice d'un instrument financier dilutif...) » (Vinci, p. 281)

Concernant les activités conjointes, nous pouvons lire :

« la plupart des partenariats des pôles VINCI Energies et VINCI Construction correspondent à des activités conjointes en raison de la forme légale des structures juridiques utilisées, comme les sociétés en participation (SEP) auxquelles les parties ont généralement recours en France pour contractualiser leurs activités de travaux en partenariat. Dans certains cas, lorsque les faits et circonstances démontrent que les activités d'une entreprise reviennent à fournir une prestation aux partenaires, la nature d'activité conjointe est avérée alors même que la forme légale du véhicule juridique n'établit pas de transparence entre le patrimoine des coparticipants et celui du partenariat. En effet, cela indique que les parties ont droit, en substance, à la quasi-totalité des avantages associés aux actifs de l'entreprise et qu'elles en régleront les passifs. Au sein du groupe VINCI, cette situation concerne certains postes d'enrobage détenus par Eurovia destinés à ses activités de construction et de rénovation d'infrastructures routières » (Vinci, p.282).

Extrait 2 Engie

Chez ENGIE, nous pouvons lire sur les jugements significatifs réalisés :

« Le Groupe examine principalement les éléments et critères suivants afin d'apprécier l'existence d'un contrôle conjoint ou d'une influence notable sur une entité :

- la gouvernance : droits de vote et représentation du Groupe dans les organes de gouvernance, règles de majorité, droits de veto ;*
- la nature des droits, substantiels ou protectifs, accordés aux actionnaires au titre des activités pertinentes de l'entité.*

Cette appréciation peut s'avérer complexe pour les entités "projet" ou "mono-actif" car certaines décisions concernant les activités pertinentes sont fixées dès la création du partenariat pour la durée du projet. En conséquence, l'analyse des droits porte sur les activités pertinentes (celles qui ont un impact significatif sur le rendement variable de l'entité) résiduelles ;

- les mécanismes de résolution de conflits ;*
- le droit/l'exposition du Groupe au rendement variable de l'entité.*

Cette appréciation comprend également l'analyse des relations contractuelles du Groupe avec l'entité, particulièrement les conditions dans lesquelles ces contrats sont conclus, leur durée ainsi que la gestion des conflits d'intérêts éventuels lors du vote de l'organe de gouvernance de l'entité.

Le Groupe a notamment exercé son jugement concernant les entités et sous-groupes suivants :

Sociétés projets au Moyen-Orient

Le jugement significatif exercé dans le cadre de l'analyse de la méthode de consolidation de ces entités de projets porte sur les risques et avantages liés aux contrats entre ENGIE et l'entité, ainsi que sur l'appréciation des activités pertinentes restant à la main de l'entité après sa création. Le Groupe estime qu'il exerce une influence notable ou un contrôle conjoint étant donné que, pendant la durée du projet, les décisions relatives aux activités pertinentes telles que le refinancement, le renouvellement ou la modification des contrats importants (vente, achat, prestation exploitation, maintenance) sont soumis, selon le cas, à l'accord unanime de deux ou plusieurs partenaires » (ENGIE, p.243).

Extrait 3 Engie

« Le tableau ci-après présente la contribution de chacune des entreprises associées jugées significatives ainsi que la contribution agrégée des entreprises associées jugées individuellement non significatives dans l'état de la situation financière, le compte de résultat, les autres éléments du résultat global, et la ligne « Dividendes reçus des entreprises mises en équivalence » du tableau de flux de trésorerie du Groupe. Le Groupe a utilisé les critères quantitatifs et qualitatifs suivants pour établir sa liste d'entreprises associées jugées significatives : contribution aux agrégats Groupe "Quote-part du résultat net des entreprises associées", "Participations dans les entreprises associées", total bilan des entreprises associées exprimé en quote-part du Groupe, entités associées portant des projets majeurs en phase d'étude ou de construction et dont les engagements d'investissements sont significatifs. » (Engie, p. 244).

Extrait 4 Arcelor Mittal

« *Individually immaterial joint ventures and associates represent in aggregate less than 20% of the total carrying amount of investments in joint ventures and associates at December 31, 2021 and 2020, and none of them have a carrying value exceeding 150 at December 31, 2021 and 2020* » (Arcelor Mittal, p.260).

Extrait 5 Total energies

« *Novatek, société cotée à Moscou et à Londres, est le 2e producteur de gaz naturel russe. La quote-part de la valeur boursière de Novatek s'élève à 13 452 millions de dollars au 31 décembre 2021. Novatek est consolidée par ME. TotalEnergies exerce une influence notable au travers notamment de sa représentation au Conseil d'administration de Novatek et de sa participation dans Yamal LNG et dans le projet Arctic LNG 2. TotalEnergies n'a pas connaissance de restrictions significatives limitant la capacité de PAO Novatek à transférer des fonds à son actionnaire que ce soit sous forme de dividendes, de remboursements d'avances ou de prêts consentis* ». (TotalEnergies, p. 437)

Extrait 6 Arcelor Mittal

« *The Shareholders' Rights Law provides that a company is now required to publicly disclose material transactions (excluding "transactions taking place as part of the company's ordinary activity and concluded under normal market conditions") with related parties no later than at the time of conclusion of the transaction* » (Arcelor Mittal, p. 227)

Conclusion générale

La ME n'est pas à proprement parler une méthode de consolidation mais davantage une méthode d'évaluation. L'opportunisme qui a entouré son usage en a fait une méthode critiquée (Bauman, 2003 ; Heian & Thies, 1989 ; Kothavala, 2003 ; Lim et al., 2003 ; Mohr, 1988 ; Soonawalla, 2006). Elle a été utilisée, tour à tour, comme prémisse de consolidation, puis comme solution palliative pour des filiales atypiques ou financières, et comme semi-consolidation pour les entités à la frontière du périmètre de contrôle, pour les coentreprises et les entités associées (Nobes, 2002). Avec la complexité grandissante des groupes et donc une définition de leur périmètre plus délicate, les comptes consolidés, fondés sur le modèle de l'entité (Moonitz, 1942), se trouvent de plus en plus en difficulté pour les représenter. Les IFRS 10 et 11 ont entraîné la généralisation de la ME pour les coentreprises, la rendant obligatoire. Auparavant, avec l'IAS 31, les groupes avaient le choix entre l'IP et la ME, sachant que l'IASB annonçait, dans la norme, préférer l'IP (ou plutôt ne recommandait pas la ME si nous voulons être précis). L'IFRS 10 a rendu plus binaire la définition du contrôle. *Stricto sensu*, la notion de contrôle conjoint n'y est plus reconnue. Pour cette raison et à des fins de convergence avec les normes américaines, l'usage de l'IP a disparu pour les coentreprises avec IFRS 11. La nouvelle IFRS 12 associée à l'IAS 24 exige des informations en annexe qui ont vocation à pallier les conséquences informatives de la perte de l'IP. Or, la France était un pays où les groupes choisissaient en majorité l'IP pour la comptabilisation des coentreprises. Ces évolutions, depuis 2014 en Europe, ont encouragé une étude des effets de la ME et des changements réglementaires sur la qualité de la représentation comptable des groupes.

Notre problématique générale tout au long de ce travail doctoral a donc été :

« Dans quelle mesure la qualité de l'information comptable en IFRS est-elle mise en défaut par la ME des entités à la frontière du périmètre de consolidation ? »

Nous nous sommes attachés à traiter plus particulièrement le cas français, autour de cette période de changement réglementaire. Nos études ont concerné les DEU des groupes cotés sur Euronext Paris (et parfois en Europe). En fonction du type d'étude, l'échantillon retenu a été plus ou moins grand. Par exemple, la troisième étude s'est limitée au CAC 40 en 2021, quand la première étude concernait toute la cote sur la période 2007-2020. La deuxième étude concerne la France mais aussi l'Europe sur la période 2008-2017 et sera à terme élargie jusqu'à 2021.

Mon interrogation autour de cette problématique s'est déclinée à travers trois axes de recherche : la *value relevance* de l'information comptable en présence d'entités ME ; le rôle de la ME comme levier de manipulation du résultat et du chiffre d'affaires ; la GI concernant l'information sur les entités ME en annexe. Ces trois axes ont été traités au travers de trois articles présentés dans les Chapitre 1, 2 et 3 :

Article 1 : La *value relevance* des nombres comptables en présence de ME avant et après IFRS 11 : étude du cas français

Article 2 : La ME dans les comptes consolidés permet-elle la manipulation du CA et du résultat consolidés ? : le cas des groupes cotés en Europe

Article 3 : Les notions de significativité et d'obscurcissement en IFRS comme leviers de GI : le cas de l'information sur les entités ME

Cette conclusion générale réalise une synthèse des principaux résultats, montre comment ils s'articulent pour répondre à la problématique générale et cerne les contributions (1)). Malgré ses apports et ses contributions, ce travail doctoral comporte différentes limites qui donnent des perspectives de nouvelles recherches. Par ailleurs, les résultats de cette thèse sur les entités ME nous ouvrent vers des questions de fond plus larges, sur la représentation des groupes, dans un contexte de complexité grandissante (3)). Dans la dernière section de cette conclusion générale, je terminerai par mes propres projets de recherches tous en lien direct ou indirect avec cette thèse (4)).

1) Synthèse des principaux résultats et contributions

Le premier article analyse la *value relevance* des normes comptables en présence de ME avant et après IFRS 11 dans le cas français. Avec cette première étude, nous mettons en évidence que si la VR des nombres comptables est globalement restée stable (R^2 inchangé), elle se répartit aujourd'hui différemment. Avant IFRS 11, les items comptables relatifs à la ME étaient soit non-significatifs soit positivement reliés à la valeur des titres. Après IFRS 11, ils sont négativement reliés à la valeur, ce qui pose la question de la fidélité de la représentation de ces entités par la ME aujourd'hui. Les tests de VR sont des tests joints évaluant à la fois la pertinence et la fidélité. Une variable significative qui n'a pas le signe attendu interroge sur la fidélité du mode de représentation (Barth et al., 2023), comme ici avec des variables associées négativement au prix alors que ce sont des actifs ou des résultats. Cela signifie aussi qu'en France, la

présence d'une option comptable avant l'IFRS 11 ne semblait pas poser de problème de VR des nombres comptables entre les sous-populations avec et sans ME. Ceci est assez paradoxal au vu de la littérature antérieure sur le caractère opportuniste attaché au choix de la ME. En France, celle-ci était peut-être essentiellement réservée à des cas adéquats et non, ou peu, utilisée à des fins opportunistes. Par ailleurs, la classification de tout ou partie des quotes-parts de résultat des entités ME en résultat opérationnel, recommandée par l'ANC et proposé par l'IASB, n'a pas d'effet statistique sur la VR. Cette classification est critiquée et pratiquée de manière très hétéroclite, ce qui explique sans doute sa non VR. Elle ne constitue donc pas une réelle solution à la disparition, au sein de la partie opérationnelle du compte de résultat, des produits et charges provenant des entités anciennement en IP.

Notre deuxième étude sur la gestion des seuils aura besoin d'être confirmée par des études économétriques plus avancées. Elle est l'occasion de constater la sensibilité des résultats aux choix méthodologiques posés par le chercheur. Il semble néanmoins que la ME puisse être un levier de manipulation du résultat en France comme en Europe. Il semble aussi que ce levier ne soit pas tant utilisé en France où des mécanismes de contrôle existent, que dans d'autres pays européens. Mais il nous faudra un temps d'investigation supplémentaire pour être en mesure de faire des comparaisons de périodes et de pays, tout en multipliant les scénarios de tests en fonction des différents choix que le chercheur peut opérer (plage d'étude, longueur d'intervalle, méthodologie d'analyse), et en élargissant la plage d'étude jusqu'à 2021. Les problèmes méthodologiques, auxquels nous avons voulu faire face sur ce sujet pendant la thèse, nous ont amené à percevoir les biais des méthodologies existantes et à chercher d'essayer d'en développer une plus aboutie. Le contact avec Jérôme Saracco, professeur des universités en mathématiques appliquées, a été très fécond. Un projet de recherche, dépassant le cadre de cette thèse, tente de répondre à ce problème et commence déjà à porter des fruits.

Dans la troisième étude, par une analyse de contenu, nous montrons une possible GI par des tactiques de sélection de l'information jouant en particulier sur le périmètre de l'information donnée. Nous présentons la GI comme un processus en quatre étapes possibles : la gestion du périmètre de consolidation (sa définition et la présentation des critères), la gestion du périmètre de l'information donnée sur les entités ME (le choix des critères de significativité et leur présentation), la gestion des informations données

(le choix des critères de significativité des informations et leur présentation) et enfin la gestion du niveau de détail des informations fournies (nombre et qualité). Les autres recherches se situent souvent implicitement sur la dernière étape. Nous montrons que les trois premiers niveaux, et plus particulièrement le second, sont cruciaux pour la qualité de l'information sur les entités ME. Or, l'information concernant le périmètre de l'information donnée et les critères de significativité est très faible dans les DEU du CAC 40. L'annexe, au lieu de compenser les faiblesses des états primaires, est alors un autre lieu de manipulation de l'information. Or, si de l'information est déplacée des états primaires vers l'annexe, il est important de s'assurer que celle-ci est de qualité et qu'elle est auditée avec le même soin que les états primaires. Or des études ont montré le contraire (IASB, 2014).

La Figure 0-15 résume le cheminement de ce travail doctoral. Les principaux résultats sont mis en évidence. La question de recherche, la méthode mise en œuvre et les principaux résultats sont mentionnés pour chacun de ces articles.

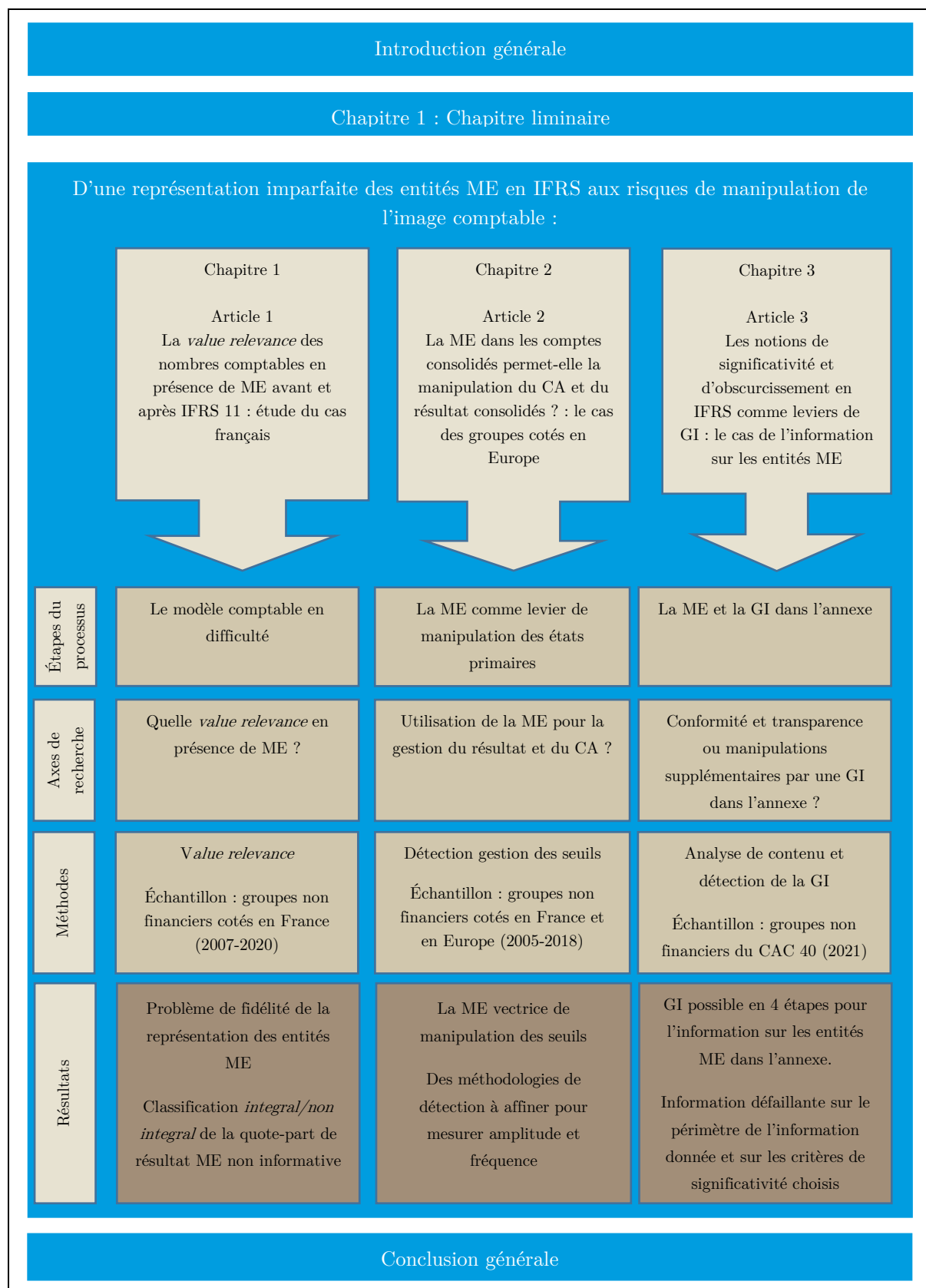


Figure 0-15 Synthèse de la thèse et de ses principaux résultats

En résumé, face à la plus grande complexité des groupes, l'IASB a fait le choix de recourir à la ME pour comptabiliser les entités à la frontière du périmètre. Cette méthode qui n'est pas vraiment une méthode de consolidation sert de palliatif. Conscient des limites de la représentation de ces entités par la ME dans les états primaires, il exige des informations complémentaires en annexe, censées compenser les limites de cette représentation. La Figure 0-16 permet de visualiser l'articulation des résultats des travaux par rapport au problème initial. Notre première étude permet de constater les limites de la représentation par la ME de ces entités. La défaillance du modèle comptable dans la représentation du groupe est donc illustrée au travers de cet exemple. Notre deuxième étude montre que la ME est utilisée par les groupes à des fins de gestion du résultat et du chiffre d'affaires. Le caractère imparfait de l'image comptable est alors renforcé par ce type de pratiques. Ces risques de déformation et de manipulation de l'image comptable par le biais de la ME rendent d'autant plus importante l'information additionnelle dans l'annexe. Si la déformation de l'image comptable du groupe est partiellement subie, certains groupes pourraient avoir une stratégie de conformité et de transparence quand ils donnent de l'information sur les entités concernées en annexe. Dans le cas des grands groupes, la pression institutionnelle devrait encourager d'autant plus ce type de comportement. Or, dans l'ensemble, force est de constater que la qualité de l'information sur ces entités fait défaut dans l'annexe. La flèche qui relie « image imparfaite » et « informations additionnelles » symbolisait le fait que le caractère imparfait de l'image comptable des groupes aurait pu être compensé par une information additionnelle de qualité sur ces entités ME, or nous avons davantage constaté le contraire. Les groupes peuvent user de GI. L'annexe, au lieu de compenser les faiblesses des états primaires, est alors un lieu supplémentaire de potentielles manipulations de l'information, altérant encore la qualité de l'image comptable, ce qui est symbolisé par la flèche entre « informations additionnelles » et « image imparfaite ». Au vu de ces résultats, la disparition de l'IP et la généralisation de la ME pour les coentreprises semble regrettable. Néanmoins une conclusion normative trop hâtive serait de proposer un retour en arrière. Il en irait sans doute de la crédibilité de l'IASB. Faire et défaire aurait sans doute d'autres effets délétères. En revanche, une amélioration de la lisibilité, de l'intelligibilité et de la comparabilité des informations en annexe est souhaitable.

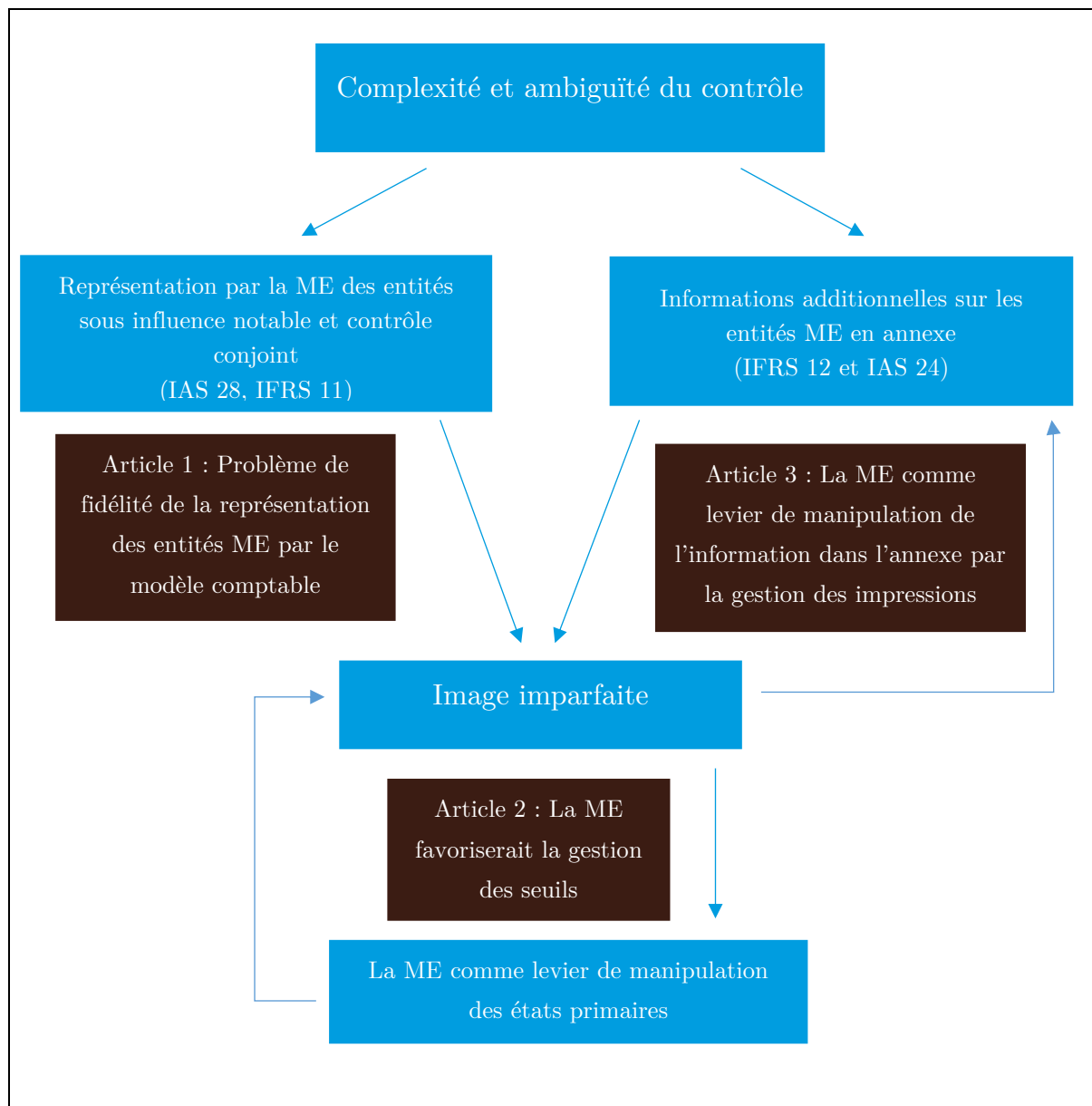


Figure 0-16 Articulation des résultats de la thèse

- Contributions

Les apports de ce travail doctoral sont à la fois théoriques, empiriques, normatifs et méthodologiques.

Ils sont tout d'abord théoriques, en participant à la remise en cause du modèle de l'entité pour la représentation des groupes. Face à un groupe de plus en plus complexe, mes recherches participent à montrer les limites d'une représentation des groupes fondée sur modèle de l'entité. Le père de la théorie de l'entité pour les comptes consolidés, Moonitz (1951, p. 1), reconnaissait, de manière sans doute visionnaire, que les comptes consolidés avaient été développés dans un certain contexte historique, mais

qu'un jour viendrait peut-être où les conditions se modifieraient, et où les comptes consolidés seraient alors remplacés par d'autres formats de comptes plus adaptés : « *Les comptes consolidés n'existent pas coupés du monde. Ils ont été développés pour remplir un véritable besoin qui a émergé de conditions historiques spécifiques ; ils reflètent au niveau comptable le modèle distinctif adopté dans ce pays (USA) par le combination movement. Quand ces conditions se modifieront suffisamment, les comptes consolidés seront supplantés par d'autres formats de comptes plus adaptés* » (traduit par Pourtier, 2017). Si aujourd'hui, il n'y a pas encore d'alternative développée, mes recherches encouragent à y réfléchir.

Les apports sont empiriques, par l'évaluation des problèmes de *value relevance* en présence de ME, ainsi que du rôle de la ME comme levier de manipulation autour des seuils, et des problèmes de qualité de l'information additionnelle donnée dans l'annexe avec une gestion opportuniste de celle-ci.

Les apports sont normatifs et managériaux puisque des recommandations pour une amélioration de l'information sur les entités ME sont données tant au normalisateur qu'aux préparateurs et auditeurs. Ils pourront être d'autant plus utiles que le projet de recherche sur la ME de l'IASB a été mis à l'ordre du jour de son plan de travail normatif (*Agenda Paper 13*), et qu'il travaille à la réalisation d'un nouvel exposé-sondage sur l'application de la ME pour l'amélioration d'IAS 28, et à l'évolution des exigences de divulgation contenues dans IFRS 12 (IASB, 2023a). Par ailleurs, une vigilance est conseillée aux utilisateurs de l'information comptable, quant à l'utilisation de l'information fournie par les groupes.

Enfin les contributions sont méthodologiques. Notre première étude permet une clarification de certains aspects des méthodologies d'analyse de la *value relevance*, éclaircissant les notions de non *value relevance*, de *value relevance* négative ; et en donnant un exemple de distinction entre pertinence et fidélité par la prise en compte du caractère joint des tests de VR. Notre deuxième étude et les éléments qui la concerne dans le chapitre liminaire permettent aussi un apport méthodologique, par l'analyse des biais des méthodes d'analyse de la gestion des seuils, et par la diffusion de l'outil ROGME (RObust Graphical for Groups Comparison) en comptabilité, alors qu'il était utilisé initialement en neurosciences. Cet outil permet des comparaisons de sous-populations de manière plus détaillée que les simples différences de moyennes et de variances. Elle permet une étude robuste des différences de quantiles avec des

intervalles de confiance obtenus par une procédure *bootstrap*¹⁵⁴. Par ailleurs, j'espère que les éléments qui concernent les choix méthodologiques des différentes études, et présentés dans le chapitre liminaire, constituent une véritable contribution, même si ces éléments de réflexion seraient parfois à prolonger par de véritables recherches complémentaires.

2) *Mise en perspective des recherches menées*

Cette thèse a étudié la qualité de l'information comptable, à la frontière du périmètre de consolidation, avec les entités comptabilisées selon une méthode qui ne constitue pas une méthode de consolidation à proprement parler. Elle ouvre sur des questions concernant la frange non consolidée des groupes (titres de participation ou entreprises sous domination économique) et sur les choix de normalisation de l'information autour des différentes strates de périmètres. Finalement, il y a trois niveaux de questions pour le modèle comptable : le premier correspond à la nature du groupe : est-ce encore une entité ? Si on admet que ce soit une entité, le deuxième niveau correspond à sa circonscription : la définition de la liste des items composant le groupe (filiales, partenariats, entités associées, etc). Le troisième niveau correspond au choix du mode de valorisation des items (IG, IP, ME, titres de participation non consolidés, titres de placement, etc.). Ces trois niveaux sont représentés sur la figure ci-dessous.

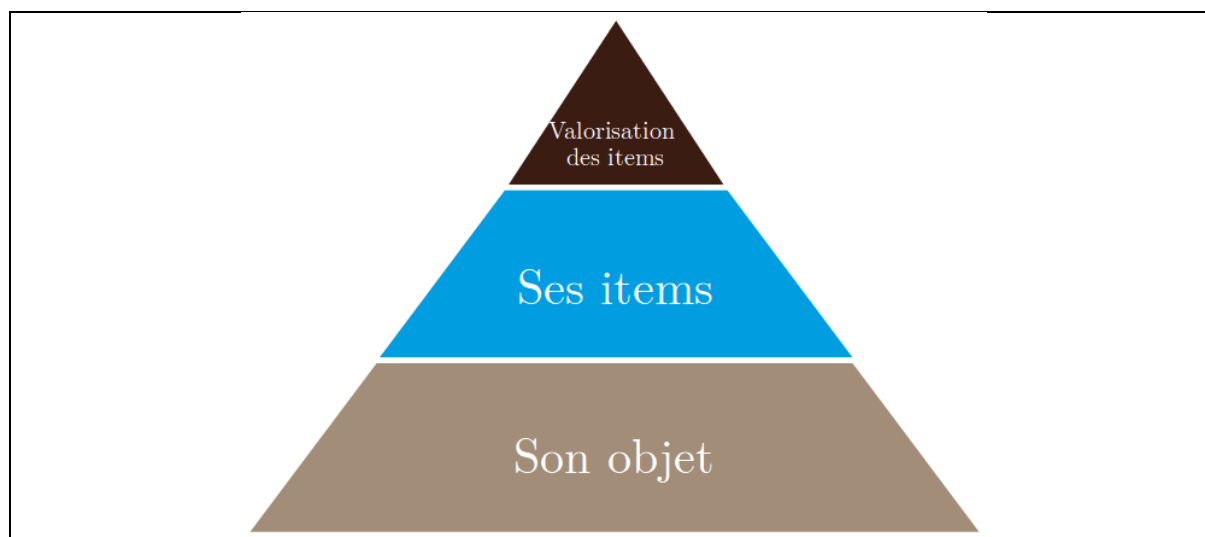


Figure 0-17 Modèle comptable pour le groupe

¹⁵⁴ Dans une procédure *bootstrap*, un ré-échantillonnage avec remise est effectué pour tirer divers échantillons de la taille de l'échantillon initial. Cela permet d'éviter d'avoir des résultats biaisés par des points influents particuliers.

Ce travail doctoral s'est intéressé au sommet de la pyramide, étudiant les conséquences informationnelles d'une représentation par la ME d'entités. Mais des questions plus fondamentales encore concernent la nature du groupe, et la circonscription du périmètre de l'information des groupes.

Concernant le premier niveau de la pyramide, les groupes font davantage penser à des systèmes qu'à des entités (Pourtier, 2017a). Il y aurait alors besoin d'une articulation et d'une mise en cohérence des représentations économiques, juridiques et comptables des firmes. Dans le cas contraire, les groupes peuvent entraîner des externalités négatives (Collins, 1990 ; Teubner, 1996). C'est néanmoins un exercice difficile, face auquel les trois disciplines sont en difficulté, alors que ce serait nécessaire dans un souci d'efficacité. D'un point de vue juridique, une double question se pose. La première est de voir de quelle manière ces évolutions organisationnelles changent les modes de responsabilité juridique, selon les branches de droit concernées, et comment s'articulent dorénavant droit dur (*hard law*) et droit souple (*soft law*). La deuxième question est de savoir si l'on peut faire de la firme complexe un sujet de droit, une « entité réelle » comme l'envisage Chassagnon (2011). Ballantine (1925, 1943) puis Teubner (1996) y ont particulièrement réfléchi, afin de lutter contre l'utilisation abusive de ce statut à des fins d'évasion légale, mais leurs propositions sont encore difficiles à opérationnaliser. En effet, il est bien délicat d'appréhender la firme complexe ou l'entreprise-réseau, de manière opérationnelle, en droit et en comptabilité, alors qu'elle peut s'apparenter potentiellement à une hydre à plusieurs têtes (Teubner, 1996). Le droit dur (*hard law*) est alors en difficulté pour appréhender ces évolutions malgré certains essais (Morin, 2005), et le droit souple (*soft law*) ne peut que partiellement prendre le relais, face à ces vides juridiques (Dupuis & Eyquem-Renault, 2010). En comptabilité, la notion même d'une société-mère unique, sur laquelle reposent les comptes consolidés, ne tiendrait plus. Si une réflexion à partir de la théorie des systèmes (Von Bertalanffy, 1950) est sans doute possible, ce type de travail n'a encore jamais été mené. En l'état actuel des choses, les groupes sont représentés comme s'il était des entités, malgré les limites que cela engendre en matière de qualité de l'information comptable. Dans un contexte d'asymétrie d'information, cela donne un levier supplémentaire de manipulations de l'image comptable.

Des recherches communes entre comptables, économistes et juristes sont donc à envisager, pour prendre en compte dans la normalisation les caractères systémiques et

mouvants des groupes. Le but serait d'éviter des comportements opportunistes autour de la structuration des groupes, concernant l'information fournie, qu'elle soit financière et/ou extra-financière. En effet les montages juridiques et /ou organisationnels évoluent pour intégrer les nouvelles contraintes liées à l'image comptable qu'implique telle ou telle relation. Réciproquement, les règles comptables sont modifiées pour prendre en compte les nouveaux montages, mais sur un temps habituellement plus long. Les entreprises peuvent vouloir jouer sur leur image comptable et utilisent les montages juridiques, financiers et fiscaux pour cela. Des effets de seuil sont visibles sur le périmètre des entreprises à chaque palier d'obligation juridique ou comptable (50 salariés, taux de détention de 50%, 40%, et 20%, etc.) (Henry, 1999). Il y a donc un impératif d'efficacité à cette réflexion conjointe.

Par ailleurs, les règles en droit des affaires et en comptabilité ne sont pas immuables, et elles laissent souvent des fortes marges de manœuvre. De plus, elles peuvent ne pas être respectées avec des conséquences potentielles variées, qui peuvent être financières, pénales, réputationnelles, etc., mais cela peut aussi entraîner des changements de législation ou de jurisprudence. Vu le poids économique des GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft), des BATX (Baidu, Alibaba, Tencent, Xiami), et d'autres grands groupes, par rapport au poids économique d'un État, la question du rapport de force juridique et de la concurrence normative¹⁵⁵ pour légiférer sur ces questions de frontières juridiques et comptables a toute son importance. Ces phénomènes justifient que l'on s'intéresse de près aux processus de régulation (processus de création, transformation, suppression des règles) comme le propose, par exemple, la théorie de la régulation de Reynaud (1997)¹⁵⁶. La définition des groupes doit donc se faire de manière conjointe avec la définition juridique et économique pour éviter ce

¹⁵⁵ La concurrence normative représente la relation de concurrence entre les systèmes juridiques des différents États.

¹⁵⁶ « *Le contrôle social se borne-t-il à réprimer la déviance et à maintenir la règle, ou, comme le fait par exemple la jurisprudence pour la loi, ne la modifie-t-il pas peu à peu (en conduisant le législateur, pour poursuivre la comparaison, à prendre de nouvelles décisions) ? Réciproquement, n'admet-on pas couramment aujourd'hui que la déviance ou la non-conformité ne sont pas seulement des écarts par rapport à la norme, mais aussi une manière de la contrebattre, de peser sur elle et d'en anticiper le changement ? [...] La réalité sociale que nous constatons, ce n'est donc pas la présence de règles, l'existence d'une contrainte dont les termes sont fixés une fois pour toutes, c'est l'exercice de cette contrainte et l'activité de régulation. [...] Il faut plutôt analyser la manière dont se créent, se transforment ou se suppriment les règles, c'est-à-dire les processus de régulation* » (Reynaud, 1997)

phénomène et bien prendre en compte les interdépendances, comme le montre ma Figure 0-18.

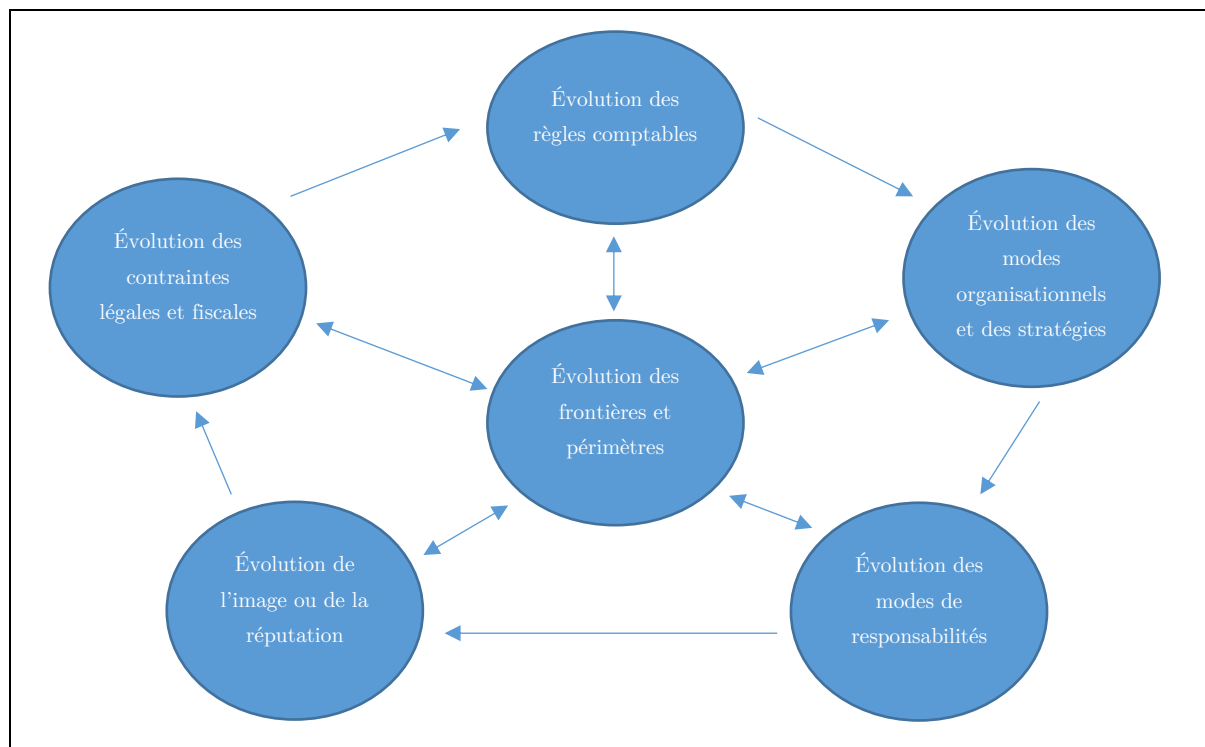


Figure 0-18 Dynamique d'évolution des frontières et périmètres de l'entité

Sans nécessairement tout inscrire au bilan, une représentation davantage fondée sur les flux et les risques pourrait être envisagée. Sur ce point, la comptabilité privée pourrait s'inspirer de la comptabilité publique. Bergmann et al. (2016) citent quatre perspectives possibles pour le périmètre des comptes consolidés publics : perspective économique basée sur le concept de contrôle, perspective organisationnelle et juridique, perspective statistique et enfin perspective liée au risque. Cette dernière « *conduirait à un périmètre de consolidation comprenant toutes les entités pouvant présenter un risque financier pour le gouvernement. Il peut s'agir d'un groupe très large d'entités, qui serait au moins aussi vaste que dans la perspective économique. Cette perspective inclurait aussi les grandes entreprises du secteur privé qui bénéficieraient d'un plan de sauvetage de la part de l'État en cas de difficultés financières (« trop grandes pour faire faillite »)* ». Cette vision très large pourrait trouver son parallèle dans le secteur privé avec la question de la RSE et des autres responsabilités juridiques, mais la présentation de ces risques dans les comptes est à réfléchir. Le concept de provision est utile mais ne sert

pas aujourd'hui à enregistrer ce type de risque trop hypothétique. Certes l'annexe doit contenir des informations sur les passifs éventuels et doit les nommer s'ils ne peuvent être chiffrés, mais cela limite fortement la portée de ces informations, si tant est qu'ils soient reconnus comme source de passifs éventuels, ce qui est rarement le cas. En complément, la logique floue pourrait permettre de dépasser l'arithmétique très booléenne (Soit zéro soit un nombre est donné dans les états financiers primaires sans intervalle de confiance). Les travaux sur la logique floue (à partir de la théorie des ensembles flous) datent et ont davantage concerné le contrôle que la comptabilité (Casta & Bry, 1995 ; Casta & Ghozzi, 2003 ; Casta & Lesage, 2001 ; Frydlender, 2002 ; Lesage, 1999, 2001, 2001), mais le développement de l'intelligence artificielle, fondée sur cette théorie, pourrait la faire sortir de l'oubli en comptabilité. Elle pourrait capter la variété des situations et des risques mais laisserait entière la question de la nature des groupes (entité, système, ou autre). Cette logique floue pourrait concerner la valorisation des objets (objet/opération certain mais valorisation floue) ou la qualification du périmètre de l'objet (valorisation certaine mais périmètre flou), ou les deux.

Enfin la vraie question que soulève ce travail est celle de la nature des relations qu'entretiennent les groupes avec leurs coentreprises et leurs entités associées. S'il y a des manipulations via les entités ME cela pourrait signifier qu'il y a autre chose qu'une simple influence notable ou que le contrôle peut être réellement conjoint. Cela encourage à réfléchir davantage à la notion de contrôle et d'influence au sein des groupes, et à dépasser une vision binaire du contrôle. Par exemple, dans la norme IFRS 10, le cas de la franchise est passé en revue (Paragraphe B29 à B33, p.14), mais pour conclure que, de manière générale, le franchiseur ne détient pas des droits substantiels, mais de simples droits de protection de la marque de la franchise. Si la charge de la preuve était inversée, c'est-à-dire si par défaut des droits substantiels étaient envisagés et que c'était au groupe de prouver leur caractère simplement protectif, cela changerait sans doute les choses. Il en est de même concernant le pouvoir issu de droits contractuels, qui ne peut venir qu'en complément de droits de vote (Paragraphe B40, p.15). Il y a donc un écart entre la notion de contrôle en comptabilité et en contrôle de gestion, par rapport à la variété de ses leviers, par exemple dans le cas particulier des franchises (Goullet & Meyssonier, 2011). Il est intéressant de noter que si en contrôle de gestion, les définitions du contrôle sont dans

l'ensemble devenues plus humbles sur ce qu'il pouvait signifier¹⁵⁷, en comptabilité elle est devenue plus binaire. Peut-être par pragmatisme ? Mais peut-être aussi en se déconnectant de ce que peut être la réalité et en déplaçant la question sur la définition de l'influence et de l'influence notable. Cela exhorte à réfléchir à la relation entre le modèle comptable et la représentation des groupes, pour prendre en compte l'ambivalence et la complexité du contrôle, ainsi que le caractère mouvant des groupes. Cela pose aussi la question du périmètre que l'on définit pour l'information concernant les comptes consolidés, comme l'illustre la Figure 0-19. Devons-nous élargir ce périmètre pour mieux prendre en compte ces groupes complexes ? Ou devons-nous élaborer un nouveau niveau de reddition d'information ? Sous-quelle forme devons-nous donner de l'information sur cette nouvelle frange du périmètre : en élargissant le bilan ? par une information plus précise sur les flux ? par une information plus précise et davantage normée en annexe sur les engagements et les risques avec ces entités où le contrôle et l'influence sont plus flous ou plus subtils ?

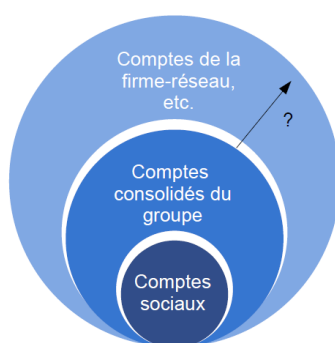


Figure 0-19 Vers un nouveau niveau de reporting comptable ?

Ces nouvelles situations posent aussi la question de la définition et de l'articulation des périmètres de *reporting* financier, extra-financier ou intégré. En effet, aujourd'hui le *reporting* n'est plus seulement comptable et financier mais aussi non financier avec une information sociale et sociétale qui se développe. Le périmètre de chacune de ces

¹⁵⁷ Par exemple, voici l'évolution de la définition donnée par Anthony en 1965 et 1988, cité et traduit par Deville et Chatelain-Ponroy (2018) :

- « Le contrôle de gestion est le processus par lequel les managers **obtiennent l'assurance** que les ressources sont obtenues et utilisées de manière **efficace et efficiente** pour la réalisation des objectifs de l'organisation » (Anthony, 1965, p. 17)
- « Le contrôle de gestion est le processus par lequel les managers **influencent** d'autres membres de l'organisation pour mettre en œuvre les stratégies de l'organisation » (Anthony, 1988, p. 10)

communications est à réfléchir et à mettre en cohérence, parce que des informations financières pourraient être utiles pour le périmètre réservé au *reporting* sociétal, et que le contrôle des informations des deux types de *reporting* n'est pas équivalent. À l'heure actuelle, l'influence financière du *reporting* extra-financier est encore peu appréhendée (David & Giordano-Spring, 2022). Cela pourrait être la vocation du *reporting* intégré (IIRC, 2013). Celui-ci devrait permettre de présenter et de regrouper l'information financière de l'entreprise pour juger de sa capacité à créer de la valeur dans une optique d'analyse de la performance globale. Mais même si on remarque des évolutions, le *reporting* intégré est encore balbutiant pour nombre d'entreprises qui tentent de le pratiquer, et l'intégration des différents éléments entre eux est très incomplète (Trébucq, 2015). L'information diffusée dans les rapports intégrés reste très incomplète, et ne conduit pas à une réelle réduction des asymétries d'information (Albertini, 2018, 2019) et fait l'objet d'une stratégie de GI en utilisant un ton et des informations essentiellement positifs (Melloni et al, 2016). Plus récemment, l'European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) a publié un rapport composé de recommandations visant à promouvoir la « connectivité » entre *reporting* financier et extra-financier (EFRAG, 2021), mais celle-ci reste pour l'instant faible (David & Giordano-Spring, 2022).

Avant de démarrer ma thèse, j'avais commencé à travailler ce sujet dans ma première communication à l'Association Francophone de Comptabilité¹⁵⁸, qui était sur « Complexité organisationnelle : l'entité face aux transformations des responsabilités ». Elle ne fait pas partie intégrante des trois articles de la thèse, mais le travail correspondant a initié ma réflexion vers mon sujet de thèse. J'avais été séduite par la question de la relation entre l'entité et le modèle en consolidation, dans le mémoire d'Habilitation à diriger des recherches (HDR) de Frédéric Pourtier (Pourtier, 2016), qui est donc devenu par la suite mon directeur de thèse. Néanmoins j'avais l'intuition que l'analyse par strates concentriques autour de la mère pour définir des périmètres

¹⁵⁸ J'avais d'abord réalisé une communication pour le workshop CCA de Toulouse en 2017, puis pour le colloque NOME (qui regroupe trois laboratoires d'économie, de droit et de gestion, sur les normes dans le commerce international), avant de la présenter au congrès de l'AFC à Nantes en 2018. (Darmendrail, 2018a). Dans la même lignée, j'avais aussi réalisé une communication sur la sous-traitance et la sous-information au workshop CCA de Nice de 2018.

plus ou moins large de contrôle ou d'influence, telles que proposées par Meyssonnier et Pourtier (2013) ne prenait pas bien en compte deux éléments :

- le contrôle économique n'est pas toujours unidirectionnel, et qu'il peut donc y avoir de la dépendance mais aussi de l'interdépendance ;
- parfois les groupes contrôlent malgré eux un périmètre dont la société civile les tient responsable.

Je voulais essayer de tirer les conséquences comptables de la dépendance des firmes vis-à-vis de leur image auprès des consommateurs et investisseurs. En effet, alors que les firmes mettent en place des stratégies de déconsolidation et d'impartition pour diverses raisons (transférer le risque, gagner en flexibilité, etc.) mais aussi entre autres pour améliorer leur image comptable et diminuer leurs obligations légales, celles-ci sont rattrapées par les nouvelles formes de responsabilités qui peuvent affecter durablement leur image, ce qui remet parfois en cause leur stratégie organisationnelle initiale. Au-delà du périmètre de contrôle et d'influence, j'envisageais de prendre en compte cet espace de périmètre que l'entité contrôle malgré elle par un effet, que je qualifiais de « *boomerang* ». D'ailleurs, par le passé, certains groupes ont dû revoir leur stratégie pour reprendre un contrôle plus formel suite à des événements mettant en cause leur potentielle responsabilité¹⁵⁹.

Ce type de conséquences montre que l'entreprise est sommée de rendre des comptes parfois au-delà de ce qu'elle imaginait initialement, ce qui l'oblige à revoir sa stratégie. Ce phénomène est étudié au travers du concept d'*accountability* (Dumez, 2008b ; Dumez et al., 2013). Ce périmètre réel de responsabilité se distingue parfois du périmètre voulu *ex ante* par le groupe. Mais il serait logique d'en tenir compte pour l'information financière de la firme afin que l'image comptable soit plus fidèle à la réalité. Les effets d'image sur la santé économique de la firme vont grandissants dans un monde 2.0 où l'information circule de plus en vite, avec des effets médiatiques aux conséquences parfois très importantes pour les firmes. De plus, dans une période où l'achat éthique et l'investissement éthique sont des marchés en forte augmentation (Arjaliès et al., 2020 ; Goujon-Belghit & Husser, 2022 ; Peillex & Comyns, 2020 ; Toti & Moulins, 2015), il devient d'autant plus important que les comptes financiers appréhendent davantage ces liens non capitalistiques qui devraient contribuer à définir

¹⁵⁹ Les exemples de Total, Quick et Nike sont développés dans ma communication (Darmendrail, 2018a).

aussi la firme. Il me semblait que l'information comptable ne pouvait plus oublier cette zone de périmètre.

J'avais donc voulu creuser les questions autour des nouvelles formes d'organisations, et les responsabilités des groupes avec l'évolution du droit les concernant. J'avais cherché à voir comment les définitions juridiques, économiques et comptables pouvaient s'articuler de manière cohérente pour limiter des stratégies organisationnelles d'évitement comptable. Certaines organisations veulent contrôler leur image comptable et tentent continuellement de s'exonérer des nouvelles obligations de communication financière ou juridique par de nouveaux montages juridiques ou organisationnels. La question de la coordination des définitions me semblait donc importante. Les résultats de ma thèse renforcent ma conviction que des recherches conjointes entre économistes, juristes et comptables sont nécessaires autour de la complexité des organisations, et de leur représentation pour écarter tout évitement juridique et comptable, et pour gagner en pertinence de l'information.

3) Limites des études et pistes de recherches

Comme toute recherche, notre travail doctoral comporte certaines limites ou certains biais. Elles sont liées aux choix du chercheur que j'ai pu évoquer dans la Section 3 du Chapitre liminaire. D'une part, les méthodologies utilisées comportent des limites (*value relevance*, analyse de la gestion des seuils, analyse de contenu). D'autre part, les résultats économétriques peuvent être sensibles aux choix de modélisations. Concernant l'étude sur la *value relevance*, ils concernent les types de régression choisies, le traitement des *outliers*, les moyens de comparaison de sous-populations, l'usage des produits de variables, les choix des variables de normalisation et le risque d'endogénéité ou de colinéarité. Concernant l'étude de la gestion des seuils, cela concerne les largeurs d'intervalles étudiés et l'indicateur retenu de manipulation. Néanmoins, j'ai tenté de limiter au maximum les biais, soit en justifiant mes choix à partir des connaissances disponibles, soit en diversifiant méthodes et choix pour avoir un synoptique de résultats. En tout état de cause, j'ai précisé les traitements opérés. Toutefois des modélisations plus sophistiquées permettraient peut-être de mieux appréhender ces biais. Et par ailleurs des études sur les conséquences de ces choix méthodologiques permettraient sans doute de mieux prendre conscience de leurs conséquences, et donc de mieux les traiter. Concernant l'étude sur la conformité des annexes, j'ai été confrontée aux difficultés classiques de ce type d'analyse, quand l'absence d'information

n'est pas nécessairement une non-conformité. Enfin, les échantillons, souvent limités à la France, ne permettent pas de voir ce qui est spécifique à notre pays dans nos résultats.

Différentes recherches pourraient donc compléter les études réalisées par des méthodologies complémentaires ou un élargissement des échantillons.

- D'un point de vue méthodologique, pour l'étude de la VR, des relations non-linéaires (courbes en U) pourraient être testées, et des régressions non paramétriques pourraient être menées, à l'instar de Barth (2023).
- Un élargissement des échantillons (taille, pays, etc.) pourrait être opéré avec profit sur les trois types d'étude. Cela permettrait de voir si les résultats sont spécifiques à la France, et si des facteurs liés au système juridique, ou à la culture locale d'utilisation ou non de l'IP affectent les résultats.
- Les méthodologies d'analyse de la manipulation autour de seuils souffrent de différents biais. Diversifier les scénarios autour des différents choix à poser pour le chercheur permettra d'avoir des résultats plus riches.

4) Projets de recherches futures

Mes propres projets de recherches futures concernent directement ou indirectement les travaux initiés durant ma thèse. Je commencerai donc par ce qu'il me reste à faire pour pouvoir publier les travaux insérés dans ce travail doctoral, puis j'élargirai à mes projets de recherches qui se situent dans sa continuité.

a) Fin des articles de la thèse

La deuxième étude sur la gestion des seuils nécessite encore du travail pour pouvoir constituer un article publiable. Les données devront intégrer des années plus récentes. Nous pensons élargir la période d'étude jusqu'à 2023 pour avoir le maximum de données possibles sur la période post IFRS 11. Une partie du travail fourni pour l'article sur la VR va pouvoir resservir, mais une nouvelle collecte sera nécessaire sur l'Europe en fonction des scénarios d'hypothèses envisagées, ainsi que sur la période récente pour la France comme pour l'Europe. Les quotes-parts de résultat des entités ME ne sont vraiment pas fiables dans les bases. Mais peut-être pourrions-nous nous limiter à la valeur des titres, si nous élargissons l'étude à l'Europe. La gestion des seuils pourra intégrer le résultat anticipé des analystes. Cela permettrait d'avoir un nombre de cas concernés par la gestion des seuils sans doute beaucoup plus élevé même si l'amplitude de manipulation est sans doute plus faible.

À court terme, nous envisageons de présenter de manière systématisée des résultats sur la France sur différentes largeurs d'intervalles, avec différents critères de partage des sous-populations en lien avec la ME avec aussi des comparaisons de périodes (avant et après IFRS 11). Pour cela nous croiserons la démarche de Burgstahler, de Glaum (de manière non centrée et centrée), et les analyses non paramétriques de type KS. Cette étude sera donc réalisée à partir des outils déjà existants et utilisés en comptabilité. Ils seront présentés avec et sans appariement préalable des données sur la taille.

Nous envisageons de faire aussi cette étude sur différents lots de pays européens où nous obtiendrons des résultats plus marqués qu'en France, si nos premières simulations sont bonnes. Le nombre de simulations sera sans doute plus restreint sur l'Europe à moins de consacrer beaucoup de temps pour collecter des données fiables sur les titres ME et les quotes-parts de résultat ME.

La troisième étude nécessitera sans doute des améliorations, selon les retours que je recevrai des réviseurs, avant de pouvoir être publiée.

En complément de ces travaux, qui sont dans la suite directe de ce travail doctoral, je pourrais me saisir des voies de recherches futures citées en section 3. Mais, à court et moyen terme, j'ai l'intention de surtout m'investir sur les sujets présentés dans les recherches que je liste et commente ci-dessous.

- b) Recherches autour d'une méthodologie plus aboutie de détection, de mesure de la fréquence et de l'amplitude de la gestion des seuils en intégrant le rôle de variables explicatives

Travailler au développement d'une meilleure méthodologie de détection, de mesure de la fréquence et de l'amplitude des manipulations et permettant d'étudier le rôle de variables explicatives, est un projet qui me tient véritablement à cœur. Ce projet que j'ai initié, a déjà bien avancé. Avec Frédéric Pourtier, et une équipe de chercheurs en mathématiques appliquées formée de Jérôme Saracco, Marie Chavent, Delphine Feral et Hadrien Lorenzo, nous avons formé une équipe de recherche autour du projet que nous avons baptisé EM2 (Earnings Management Modelling). Pour les comptables EM signifie Equity Method, mais pour les mathématiciens EM fait référence aux algorithmes EM (Expectation-Maximisation) utilisés pour estimer les paramètres des équations du modèle par la méthode du maximum de vraisemblance. Nous rêvions d'obtenir un financement de notre université, quand nous avons candidaté pour un appel à projets de recherche interdisciplinaire et exploratoire en juin 2023. Nous ne

l'avons pas obtenu. Nous espérons avoir plus de succès une autre fois. Néanmoins, nous avons pu réaliser une première communication sur ce sujet à un workshop international de statistique à Dortmund en juillet (Chavent et al., 2023).

Les différents développements théoriques méthodologiques envisagés avec ce projet seront valorisés dans des conférences et des revues de mathématiques appliquées (statistique, modélisation, simulation numérique) mais aussi comptables. L'alliance des compétences tant en statistique et modélisation stochastique qu'en comptabilité permet d'espérer une valorisation des résultats par de belles publications. Par exemple, en ce qui concerne le domaine comptable, les précédents travaux méthodologiques ont été publiés dans des revues de rang élevé : rang 2 de la FNEGE ou A HCERES pour celle de Vidal (2010) dans *Comptabilité, Contrôle, Audit* et celle de Lahr (2014) dans *European Accounting Review* et une revue de rang 1 ou A pour celle de Byzalov et Basu (2019) dans *Journal of Accounting and Economics*. Un important travail et des présentations à des congrès de ces niveaux seront nécessaires pour espérer atteindre ce niveau de publication. Un financement dédié pourrait nous y aider. En parallèle, un package R serait développé et permettrait de mettre les méthodologies développées à la disposition de la communauté scientifique. Cela participera non seulement à une meilleure diffusion des travaux réalisés, mais aussi à leur reproductibilité.

Ce projet de recherche me permettra de me situer en lien avec l'axe RSE du laboratoire IRGO, auquel j'appartiens. En effet, l'étude de l'évolution des comportements des entreprises quant à la gestion des résultats est en lien avec celle des comportements éthiques, et permettra d'affiner l'étude de la RSE des entreprises. Il s'intègre dans les deux axes du département de recherche ECOOr (Évaluation, Comportements, Organisation), auquel l'IRGO appartient. Ce projet devrait permettre de mieux étudier les comportements d'entreprises ou d'individus (dirigeants) et leurs stratégies en matière de gestion du résultat, ce qui entre dans l'axe 1 du département : sciences comportementales et organisationnelles. Par ailleurs, ce travail devrait permettre aussi de mieux évaluer l'efficacité de changements de réglementation ou le rôle des institutions dans la gestion du résultat par les entreprises, ce qui rentre dans l'axe 2 : évaluation, action publique et transitions globales.

- c) Recherches sur le poids de choix économétriques/ méthodologiques dans les recherches comptables : traitement des points influents, types de régression, choix des déflateurs, etc.

Après le projet EM2, j'aurais aussi plaisir à poursuivre des recherches avec l'équipe de chercheurs en mathématiques appliquées, s'ils acceptent. Je pense que nous pourrions continuer à travailler dans une collaboration fructueuse, sur les divers sujets de méthodologie que j'ai abordés dans le chapitre liminaire de cette thèse : traitement des points influents, types de régression, choix des déflateurs, etc. Ils pourraient m'aider ou nous aider – si Frédéric Pourtier accepte de continuer sur ces nouveaux projets – à travailler à partir d'échantillons simulés, en utilisant des procédures *bootstrap*, le tout sous R avec des codes optimisés et reproductibles.

À la fin de mes études, mon sens très aigu de l'intégrité scientifique a participé à ma décision de ne pas commencer une thèse en économie, face à ma découverte de la forte sensibilité des résultats aux choix du chercheur. Au Centre International de Recherche sur l'Environnement et le Développement, j'avais rejoint l'équipe IMACLIM pour aider à mieux modéliser l'emploi dans le modèle de prévisions économiques qui intègre les questions environnementales. Plus de quinze années plus tard, ma rigueur intellectuelle est toujours présente, et elle est toujours confrontée à ce problème d'une potentielle sensibilité de mes résultats aux choix que je pose. Toutefois, la maturité m'aide à avancer en eaux troubles. Face à cela, certes, je documente mes choix, et je fais part de la sensibilité de mes résultats. Mais j'ai aussi à cœur de continuer à l'avenir de mener des recherches sur les questions méthodologiques spécifiques aux recherches scientifiques comptables pour limiter ces biais, en parallèle de mes recherches directement comptables.

- d) Recherches pluridisciplinaires sur l'articulation des périmètres économique, juridique et comptable :

J'aimerais aussi participer à des recherches interdisciplinaires sur l'articulation des périmètres économique, juridique et comptable. Ma participation au projet ANC sur le contrôle s'inscrit dans ce cadre. Dans l'équipe, participent des chercheurs en comptabilité (Frédéric Pourtier, Pascal Barneto, Didier Bensadon, et moi-même) dont un chercheur en histoire de la comptabilité (Didier Bensadon), un chercheur en droit (François Pasqualini) et des praticiens (Philippe Danjou, ancien membre de l'IASB, et

Michel Legain, ancien directeur du département production comptable et fiscale à la Caisse d'Épargne).

Ce type de projets serait en lien avec mes premiers essais en recherche et ma première communication. Ils feraient le lien avec mes études académiques tant en économie qu'en gestion. Ce serait aussi une manière de m'insérer dans un axe de recherche du département ECOr qui traite de l'évaluation du contexte institutionnel et légal dans lequel opèrent les individus et les organisations et de l'influence de ces institutions et politiques sur les comportements

e) Recherche sur les liens entre comportements en matière de gestion du résultat et RSE

Quand la méthodologie d'analyse des seuils aura été améliorée, j'aimerais poursuivre les recherches en analysant davantage les liens entre comportements en matière de gestion du résultat et RSE. Certaines recherches sont déjà sur ces sujets mais en utilisant plutôt les *accruals* et surtout sur données américaines (Velte, 2020). Néanmoins certaines recherches peuvent être européennes ou françaises. À titre d'exemple, les recherches de Gavana et al. (2017, 2022) concernent l'Italie, et d'autres recherches concernent la France (Ajina et al., 2019 ; Ben Amar & Chakroun, 2018 ; Prior et al., 2008) et font parfois aussi le lien avec la GI (Hamza et al., 2023).

Ce type de recherche me permettrait une insertion plus claire dans l'axe RSE de recherche de l'IRGO.

f) Recherche sur la lisibilité et l'obscurcissement des rapports annuels ou de la communication des groupes

Les recherches sur la gestion des impressions sont plutôt sur les éléments narratifs mais des recherches pourraient aussi être menées sur les éléments plus financiers et les tableaux dans les annexes, dans le prolongement des recherches sur IFRS 12 et IAS 24. D'ailleurs certaines recherches comparent les éléments narratifs aux éléments chiffrés du rapport financier, avec le présupposé qu'ils ne pourraient pas eux-mêmes faire l'objet d'une gestion des impressions.

La question de l'intérêt de la normalisation de la présentation des informations dans l'annexe pourrait donner lieu à diverses recherches.

Ce type de recherches serait aussi en lien avec l'axe RSE et celui de d'analyse des comportements des individus d'ECOR. Une recherche pourrait être menée en

partenariat avec des chercheurs en psychologie du département ECOR, sur les effets de la gestion des impressions sur la perception des acteurs (auditeurs, investisseurs et prêteurs)

Suite à la publication de notre article dans *Accounting in Europe*, un chercheur polonais, Karol Klimczak, nous a contactés pour travailler avec lui sur le développement d'une méthodologie de mesure du sentiment dans les documents d'entreprise (lettre aux actionnaires par exemple) qui puisse analyser efficacement des documents dans différentes langues. L'objectif est qu'elle puisse être appliquée dans des études quantitatives de communication pour des recherches en gestion. Avec deux autres collègues, ils ont déjà publié dans *Accounting in Europe* un article sur la gestion des impressions dans les lettres aux actionnaires avec des données polonaises (Hadro et al., 2017). Le but serait aujourd'hui de pouvoir généraliser ce type d'études avec des données multi-pays et donc multilingues. J'ai accepté de participer, et de réaliser, entre autres, la collecte des couples de lettres aux actionnaires en français et en anglais des entreprises françaises. Ce sera aussi l'occasion de m'initier au Machine Learning.

g) Recherches sur l'intelligence artificielle comme outil de détection de la manipulation du résultat et/ou de la fraude

Enfin, j'aimerais m'ouvrir à l'intelligence artificielle en tant qu'outil de détection de la manipulation et de la fraude. Je me suis formée avec plaisir à R pendant ma thèse. J'ai l'intention de me former à Python après ma thèse, pour être en mesure de mener à bien ce type de recherches. Quelques recherches commencent à voir le jour sur ce sujet (Almaqtari et al., 2021 ; Bao et al., 2020 ; Dbouk & Zaarour, 2017).

Au-delà de mon envie de continuer à chercher sur ces sujets de la fraude et de la manipulation, tout en développant des compétences statistiques et économétriques, cela me permettrait de m'insérer aussi dans l'axe numérique de mon laboratoire. Ce sujet serait à la frontière entre l'axe RSE et l'axe numérique. Cela permettrait de poursuivre les collaborations entre ces deux axes.

Au travers de l'exemple des entités ME, ce travail doctoral a pu montrer les difficultés du modèle comptable à représenter son objet, le groupe. Il a pu montrer dans quelle mesure les failles du modèle comptable peuvent être utilisées pour façonner l'image rendue par les groupes. Il ouvre vers une exhortation à réfléchir à la relation entre le modèle comptable et la représentation des groupes, pour prendre en compte l'ambivalence et la complexité du contrôle, ainsi que le caractère mouvant des groupes. Il donne caution à l'avis de Nobes (2002, p. 42), selon lequel les pressions pour l'harmonisation internationale peuvent conduire aussi bien à l'utilisation de bonnes que de mauvaises méthodes. Il encourage à réfléchir sur la manière de normaliser au mieux, dans un juste équilibre entre principes et règles (Hellman et al., 2018 ; Schipper, 2003), pour éviter les stratégies d'évitement comptable, ou une information que les agences de notation doivent systématiquement retenir pour qu'elle ait du sens, comme dans le cas de Coca-Cola (Hartgraves & Benston, 2002).

Comme tout travail de recherche, il comporte des limites et des biais, malgré ma volonté de les réduire au maximum. Grâce à ces années de thèse, j'ai personnellement beaucoup appris, tant sur les méthodologies que sur le fond de mes sujets de recherches et ceux de mes collègues. Mais comme quand on avance dans la connaissance, j'ai surtout pris davantage conscience de tout ce que je connaissais mal ou pas du tout. « *Le premier savoir est le savoir de mon ignorance : c'est le début de l'intelligence* », disait Socrate. Dans cette lignée, et plus récemment, l'astrophysicien, Reeves (2013) écrivait : « *Estimer correctement son degré d'ignorance est une étape saine et nécessaire* ». Même si le chemin a parfois été difficile, il m'a aussi apporté beaucoup de plaisir, et ces années de thèse m'ont donné l'envie de poursuivre la recherche. Elle sonne donc la fin d'une étape mais pas la fin de la recherche ! Les idées de projets de recherche ne manquent pas.

Annexes

Annexe 1 Comptabilisation d'un écart d'acquisition lors d'une ME

Lors d'une première acquisition, il se peut qu'il y ait un écart d'acquisition. Si une entreprise M2 acquiert à hauteur de 25 % une société F2 pour un montant global de 2000 K€ en mars N, obtenant ainsi l'influence notable sur cette entité. Un terrain a été évaluée à 200 K€ alors qu'il est inscrit pour 100 K€ dans les comptes de F2. Le résultat à cette date n'était encore que de 200 K€. Fin décembre, les capitaux propres de F2 sont les suivants :

- Capital : 4000 K€
- Réserves : 1500 K€
- Résultat : 800 K€ (dont 200 K€ en mars N)

Nous devons prendre en compte l'écart d'évaluation et l'écart d'acquisition. L'écart d'évaluation n'entraîne pas d'écritures puisque les actifs ne sont pas repris. En revanche, cela modifie la juste-valeur des actifs et passifs de l'entité et donc la valeur des titres ME.

L'écart d'acquisition se calcule alors ainsi :

Coût d'acquisition des titres	2000
Quote-part de M dans la juste valeur des actifs et passifs de F2 (4000 + 1500 + 200 + (200 - 100)) x 0.25	1450
Écart d'acquisition	550

En normes IFRS, l'écart d'acquisition (*goodwill*) est obligatoirement inclus dans la valeur comptable des titres ME.

Le tableau de partage des capitaux propres est alors le suivant :

Éléments	Total	Part du groupe 25 %
Capital	4000	
Réserves	1500	
Écart d'évaluation	100	
Résultat à la date d'acquisition	200	
Juste valeur Capitaux propres de F2	5800	1450
Écart d'acquisition		550
Élimination des titres F2		2000
Réserves consolidés		0
Résultat du 01/07 au 31/12 : 800 - 200	600	150

Fin décembre N+1, si tout le résultat de N a été mis en réserves et qu'il y a un résultat en N+1 de 1000, les capitaux propres de F2 deviennent : Capital : 4000 K€

- Réserves : 2300 K€ (1500 + 800)
- Résultat : 1000 K€ (800 + 800 x 0.25)
- Le tableau de partage des capitaux propres est alors le suivant :

Éléments	Total	Part du groupe 25 %
Capital	4000	
Réserves	2300	
Écart d'évaluation	100	
Capitaux propres + écart d'évaluation	6400	1600
Écart d'acquisition		550
Élimination des titres F1		2000
Réserves consolidées		150
Résultat consolidé	1000	250

Par ailleurs, lorsque des dividendes sont versés l'année N par rapport à un résultat réalisé en N-1, ceux-ci sont éliminés des produits financiers, en contrepartie d'une variation des réserves consolidées.

Nous verrons dans ma troisième étude, que dans les rapports financiers des groupes, le détail de la composition du poste Titres ME est rarement clair, tant dans la répartition entre les types d'entités (associées et coentreprises mais aussi significatives individuellement ou non), que dans la répartition du *goodwill* ou non entre ces catégories

Annexe 2 Types de régressions

Simulons un jeu de données avec 10 années et 400 individus (entreprises)

```
set.seed(345)
nannees <- 10
nindiv <- 400
```

On a un effet année

```
annees.effet0 <- rnorm (n=nannees, m=1, sd=0.5)
```

Nous répliquons cet effet année sur tous les individus

```
annees.effet <- rep(annees.effet0, each=nindiv)
```

On définit une variable observable indiv.effet (par exemple, le niveau initial de l'individu) :

```
indiv.effet0 <- rnorm (n=nindiv, m=0, sd=2)
indiv.effet <- rep(indiv.effet0, times=nannees)
```

On crée le fichier de données.

```
donnees <- data.frame(annees.id = rep(1:nannees, each = nindiv),
annees.effet = annees.effet, indiv.id = rep(1:nindiv, times = nannees),
indiv.effet = indiv.effet,
epsilon = rnorm(nindiv * nannees, m = 0, sd = 0.4)
)
```

```
donnees$indiv.id <- as.factor(donnees$indiv.id)
donnees$annees.id <- as.factor(donnees$annees.id)
```

Nous ajoutons une variable explicative x . Pour cela nous générons une variable aléatoire x selon une loi normale. Nous ajoutons aussi une variable expliquée y , qui dépend de x selon un coefficient β fixé à 4, d'un effet année et d'un effet individu. Un terme d'erreur est aussi ajouté (ϵ). Aucune corrélation entre l'effet individu et x n'est présent.

```
donnees$x <- rnorm (n=nindiv*nannees, m=2, sd=0.6)
beta <- 4
donnees$y <-
  beta * donnees$x + donnees$annees.effet + donnees$indiv.effet + donnees$epsilon
```

Illustrons la structure des données avec les 5 premiers individus

```
donnees$indiv.id <- as.numeric(donnees$indiv.id)
donnees$annees.id <- as.numeric(donnees$annees.id)
```

```

library(dplyr)

donnees5 <- filter(donnees, indiv.id == rep(1:5))

donnees5$indiv.id <- as.factor(donnees5$indiv.id)
donnees5$annees.id <- as.factor(donnees5$annees.id)

donnees$indiv.id <- as.factor(donnees$indiv.id)
donnees$annees.id <- as.factor(donnees$annees.id)

library(ggplot2)
theme_set(
  theme(legend.position = "top")
)

```

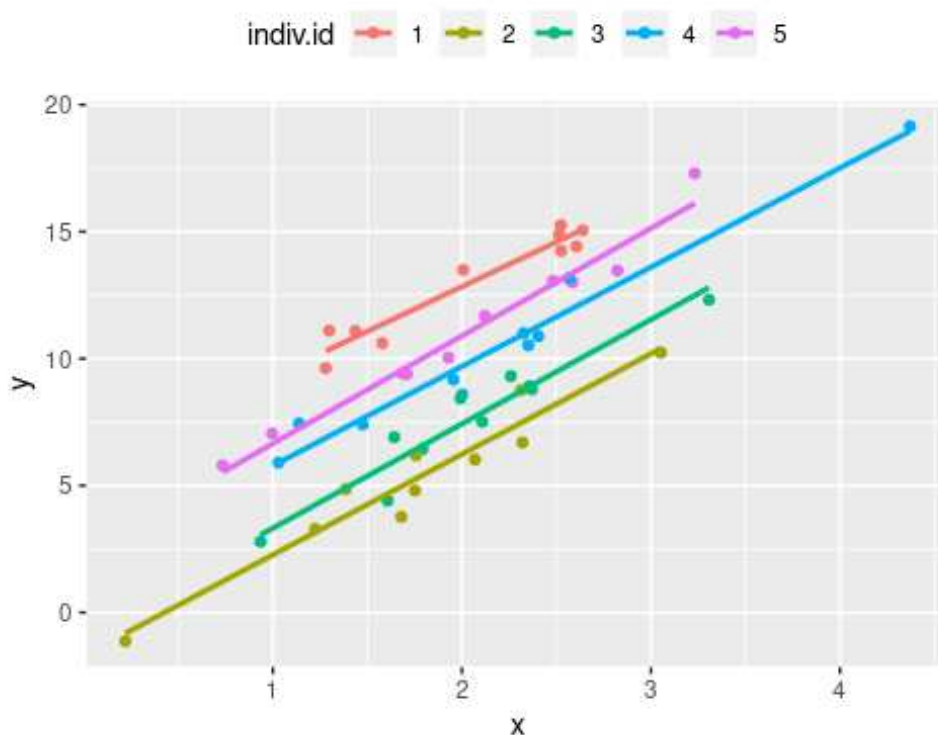
Nous créons le graphique :

```

graphique <- ggplot(donnees5, aes(x = x, y = y, colour = indiv.id))
graphique + geom_point() + geom_smooth(method = lm, se=FALSE)

## `geom_smooth()` using formula = 'y ~ x'

```



Estimation du coefficient beta en within, effets aléatoires, between.

```

library(plm)

##
## Attachement du package : 'plm'

```

```
## Les objets suivants sont masqués depuis 'package:dplyr':
##
##   between, lag, lead

# déclaration des données comme données de panel
donnees.plm <- pdata.frame(donnees, index = c( "indiv.id", "annees.id"),
                          drop.index = TRUE)
```

Régressions Pooling

```
# régression pooling (sans effet années ni individus)
# avec plm
reg_pooling <- plm(y~x, data=donnees.plm, index=c( "indiv.id", "annees.id")
,
                  model="pooling")
summary(reg_pooling)
#Avec lm
reg_lm_pooling <- lm(y~x, data=donnees)
summary(reg_lm_pooling)
```

Régressions effets fixes

```
# Avec des effets fixes individus
# avec plm
reg_fe <- plm(y~x , data=donnees.plm,
              model="within", effect="individual")
summary(reg_fe)
#Avec lm
reg_lm_fe <- lm(y~x + factor(indiv.id) , data=donnees)
summary(reg_lm_fe)

# Avec des effets fixes individus et années
# avec plm
reg_fe2 <- plm(y~x , data=donnees, index=c( "indiv.id", "annees.id"),
              model="within", effect="twoways")
summary(reg_fe2)
#Avec lm
reg_lm_fe2 <- lm(y~x + factor(annees.id) + factor(indiv.id) , data=donnees)
summary(reg_lm_fe2)
```

Régressions effets aléatoires sur les individus et fixe sur les années

```
# Avec des effets aléatoires sur les individus et fixes sur les années
# avec plm
reg_aleatoire <- plm(y~x + factor(annees.id) , data=donnees,
                    index=c( "indiv.id", "annees.id"), model="random")
summary(reg_aleatoire)
```

Régression Between

```
# avec plm
reg_between <- plm(y~x, data=donnees,
                  index=c( "indiv.id", "annees.id"), model="between")
summary(reg_between)
```

Graphique avec les trois types de régressions (pooling, within avec effets fixes individus et années, et between) avec les 5 premiers individus

```
# avec plm
reg_between.5 <- plm(y~x, data=donnees5,
                    index=c( "indiv.id", "annees.id"), model="between")
summary(reg_between.5)

# régression pooling sans effet années ni individus
# avec plm
reg_pooling.5 <- plm(y~x, data=donnees5, index=c( "indiv.id", "annees.id"),
                    model="pooling")
summary(reg_pooling.5)

# les droites des régressions between et pooling
auxi <- data.frame(slope = c(reg_between.5$coefficients[[2]],
                             reg_pooling.5$coefficients[[2]]),
                  intercept = c(reg_between.5$coefficients[[1]],
                                reg_pooling.5$coefficients[[1]]),
                  type = c("Between", "Pooling"))

graphique <- ggplot(donnees5, aes(x = x, y = y, colour = indiv.id))
graphique + geom_point() + geom_smooth(method = lm, formula = y ~ x, se=FALSE)+
  geom_abline(aes(slope = slope, intercept = intercept, linetype = type),
             data = auxi) +
  scale_linetype_manual(name="Régressions", values = c("Between" = "solid",
                                                      "Pooling" = "dashed"))
)
```

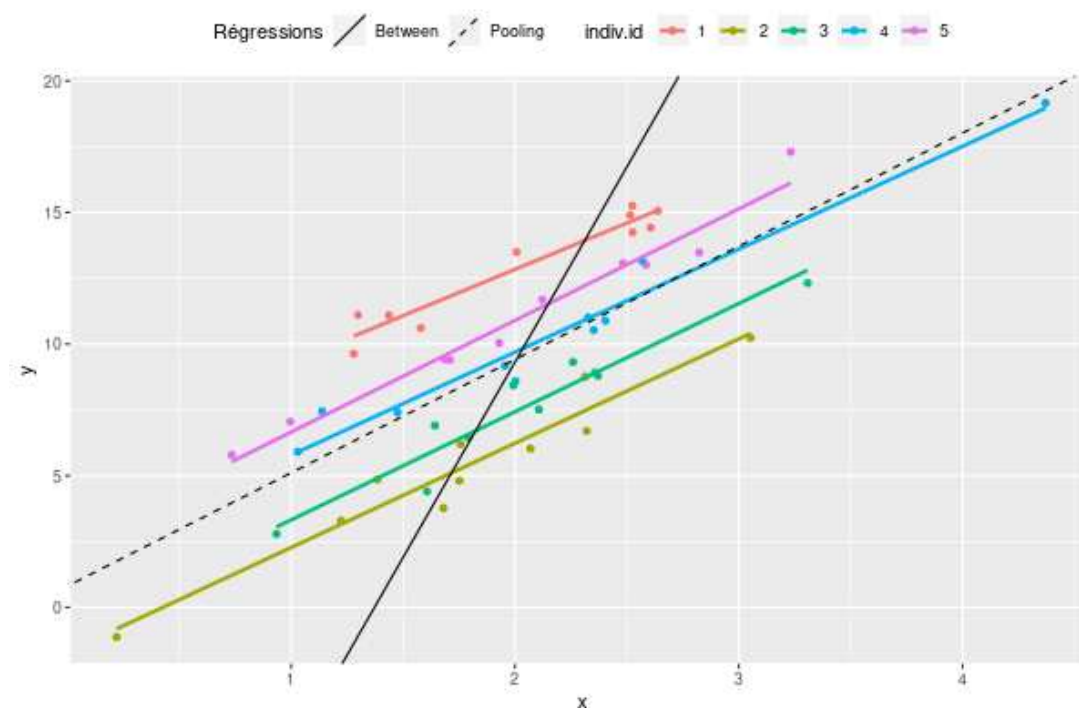


Tableau des régressions

Nous ne faisons pas figurer les coefficients des variables années et individus quand il y en a.

```
texreg::knitreg(l=list(reg_lm_pooling,reg_fe2,reg_aleatoire,reg_between),
               table=FALSE,
               # custom.coef.names = c("constante",),
               custom.model.names = c("pooling","EF","aleatoire","between"),

               omit.coef = "id",
               include.fstatistic = TRUE,
               single.row = F,
               digits = 3, stars= c(0.01, 0.05, 0.1), bold=0.1,
               caption="Comparatif des régressions",
               custom.note = "%stars. Entre parenthèses sont présentées les t-stat
s.")
```

	Pooling	Effets fixes	Aléatoire	Between
(Intercept)	1.014 *** (0.118)		0.532 *** (0.105)	0.868 (1.064)
x	3.986 *** (0.057)	3.989 *** (0.011)	3.989 *** (0.011)	4.059 *** (0.532)
R ²	0.550	0.973	0.971	0.128
Adj. R ²	0.550	0.970	0.971	0.125
Num. obs.	4000	4000	4000	400
F statistic	4883.714			

* p < 0.1, ** p < 0.05, *** p < 0.01. Entre parenthèses sont données les erreurs standard.

Comme l'effet fixe est simulé de sorte à être indépendant de la variable x, les résultats avec le modèle aléatoire ou fixe sont quasi identiques.

Annexe 3 Normalisation des variables et problèmes d'endogénéité

Si nous créons trois variables x , y et z , avec 25 valeurs chacune générées aléatoirement. Chaque variable suit une loi normale mais selon une moyenne et un écart-type différent.

```
set.seed(202001)
x <- rnorm(25, 50, 5)
y <- rnorm(25, 25, 3)
z <- rnorm(25, 10, 2)
```

Nous calculons le coefficient de corrélation de x et y .

```
cor(x, y)
## [1] 0.06105912
```

Le coefficient de corrélation est faible à 0.06. Puis nous calculons le coefficient de corrélation de ces mêmes variables en les divisant par la troisième variable z , comme si nous les avons normalisées par z .

```
cor(x/z, y/z)
## [1] 0.9196166
```

Le coefficient devient très élevé à 0.91. Pourtant les coefficients de corrélation entre x et z ou entre y et z ne sont pas aussi élevés (-0.088 et -0.43), comme nous pouvons le voir ci-dessous.

```
cor(x, z)
## [1] -0.08874665
cor(y, z)
## [1] -0.4372572
```

La comparaison graphique des relations entre x et y , et entre x/z et y/z est aussi très parlante. Le graphique dans le corps de la thèse est obtenu ainsi.

```
par(mfrow = c(1, 2))
plot(x, y)
plot(x/z, y/z)
```


Annexe 4 Panorama des résultats sur la gestion des résultats

Après notre communication au congrès de l'AFC 2021, j'avais commencé à généraliser mes tests en fonction des différentes méthodologies, sur différents intervalles et différents cas de figures. Je présente ci-après un extrait des résultats tant sur un échantillon réduit sur Euronext Paris (Tableau 0-3), puis sur un échantillon européen, avec certains résultats aussi sur le sous-échantillon des entreprises françaises de l'échantillon européen (Tableau 0-4).

Le premier échantillon correspond au suivi de 354 groupes non financiers cotés sur Euronext Paris. Ces 354 groupes correspondent à l'échantillon de notre étude sur la *value relevance* pour lequel nous avons aussi complété les quotes-parts de résultat ME et la valeur des titres ME. Il était déjà nettoyé des groupes qui avaient des valeurs manquantes pour les variables que nous utilisons. Le second échantillon correspond aux 5431 groupes cotés en Europe, auquel il faut enlever les groupes pour lesquels des observations sont manquantes certaines années sur des variables clés. Pour l'Europe entière, il reste 48646 observations sur 2005-2019 quand on enlève les groupes pour lesquels les valeurs sont manquantes pour la valeur boursière, le résultat net, les TME, les capitaux propres, et l'actif. Cela représente 3243 groupes par an environ. De cet échantillon on peut sélectionner les groupes français. Cela représente 6264 observations sur 15 ans, soit 417 par an environ. Sur les 6 dernières années, le nombre de groupes moyen par an s'élève à 496 en moyenne par an. Les deux échantillons sur la France sont donc un peu différents. L'un prend les groupes cotés sur Euronext Paris alors qu'ils ne sont pas tous français et exclu davantage de groupes (du fait de variables manquantes sur toutes les variables de l'étude sur la *value relevance*).

Sur ces différents échantillons, j'ai réalisé les histogrammes en fonction de largeurs d'intervalles pour les barres de l'histogramme plus ou moins grandes, sur une plage d'étude toujours identique (-0.12 à 0.12 pour la variable résultat net normée par la valeur boursière de l'année N-1). Puis j'ai réalisé les calculs de la distance de Burgstahler et Dichev (1997) à gauche et à droite du 0, la mesure de l'écart entre les mesures d'asymétries centrées de Glaum et al. (2004), et enfin les tests du χ^2 (ou Fisher exact quand les effectifs sont faibles) selon l'approche de Jeanjean et Stolowy (2008). J'ai réalisé ces calculs sur échantillon non appariés (non *matchés*) et appariés. Les résultats de quelques cas sont présentés dans les deux tableaux suivants. Le premier tableau reprend l'échantillon de notre étude sur la *value relevance*. En vert, nous

présentons les années où les résultats montrent une différence significative entre les deux populations (avec et sans ME) : différence de Burgstahler et Dichev (1997) plus importante en valeur absolue et négative à gauche de 0, l'inverse à droite, une différence des différences centrées de Glaum et al. (2004) négatives et significatives, des tests du χ^2 significatifs. Le tableau permet de constater que les résultats dépendent de la largeur d'intervalle que l'on retient. En jaune foncé sont présentés les résultats significatifs, en jaune clair les résultats qui présentent des résultats non significatifs mais allant dans le sens d'une manipulation plus grande des groupes avec ME. Sur des intervalles trop faibles, les résultats sont non significatifs, mais nous sommes confrontés à des effectifs très faibles sur ces plages. Le fait que les résultats ne soient pas probants sur des sous-périodes vient peut-être du même problème. Il faut des données suffisantes sur un nombre d'années conséquent pour obtenir des résultats. Nous avons aussi essayé de cibler les cas plus favorables à de la manipulation selon les enseignements de Burgstahler et Dichev (1997). Pour cela, nous avons ciblé les groupes qui avaient un résultat positif les deux années précédentes. Dans la même idée, nous avons ciblé les groupes pour lesquels la quote-part de résultat net divisé par le résultat net du groupe était positif. Sur de longues périodes, les résultats sont conformes à une manipulation plus grande des groupes avec ME.

Avec l'échantillon plus large issu du fichier européen, les résultats sont concordants.

J'ai aussi réalisé des variantes de la mesure de la distance de Burgstahler et Dichev (1997) en comparant les données réelles non seulement à l'effectif théorique de cette sous-population, mais aussi à la population réelle de l'autre population ou à celle de la population globale. Cela peut donc donner ici aussi une appréciation de la différence entre deux sous-populations. J'avais aussi tenté de le réaliser de manière glissante, pour analyser presque en continu la différence avec l'autre sous-population. Les représentations ROGME et les représentations des tests de Kolmogorov-Smirnov glissants ont aussi été réalisés mais ne sont pas présentés¹⁶⁰. De même, j'ai réalisé des essais sur données françaises et européennes, en faisant varier les périodes, le poids relatif de ME, et les types de pays avec la classification de La Porta (1998) complétée par celle de Djankov (2007), dont les résultats ont besoin d'être affinés.

¹⁶⁰ Tout le code pour R (Rmarkdown) nécessaire pour ces différents tests statistiques est disponible auprès de l'auteur.

La variété des résultats encourage à représenter graphiquement, de manière synthétique, les différents résultats des tests. L'aide que Jérôme Saracco m'a apportée pour optimiser mon code et faire des graphiques de ces résultats en fonction des intervalles et des méthodes peut le permettre.

Résultats sur la France après *matching*.

Tableau 0-3 Résultats sur la France avec données matchées

	Critères matching	Burgstahler TME 0 vs 1 gauche - 0.02	Burgstahler TME 0 vs 1 droite - 0.02	Burgstahler TME 0 vs 1 gauche - 0.015	Burgstahler TME 0 vs 1 droite - 0.015	Burgstahler TME0 vs 1 gauche - 0.01	Burgstahler TME vs 1 droite - 0.01	Différence Adiff Glaum : listes intervalles significatifs	Xhi2 à 0.02	Xhi2 à 0.015
Cote française (pas que des fr) 2007-2017	Année	-1.6 vs -4.24	-1.8 vs 0.08	-4 vs -3	1.7 vs 1.2	-7.4 vs -3.3	4 vs 1.6	[0 ; 0.022 [/ [-0.022 ; 0 [: Neg NS	TME0<TME1 NS	TME0>TME1 NS
Cote française (pas que des fr) 2007-2019	Année	-0.99 vs -4.7	-5 vs 0	-3.90 vs -3.94	-0.1 vs 1.52	-6 vs -2	4.2 vs 1.6	[0 ; 0.021 [/ [-0.021 ; 0 [Neg *	TME0<TME1 * p-value 0.078 (et Fexact 0.088)	TME0=TME1
Cote française (pas que des fr) 2007-2020	Année	-2 vs -5	-4.9 vs 0.4	-4.1 vs -4.47	-0.18 vs 1.62	-6.7 vs 63.3	3.11 vs 1.74	[0 ; 0.021 [/ [-0.021 ; 0 [Neg *	TME0<TME1 * p-value 0.099 (et Fexact 0.102)	TME1 >TME0 NS
Cote française (pas que des fr) 2014-2020	Année	-5 vs -3	-2,12 vs -0.05	-5.97 vs -2.58	1.85 vs 0.63	-4.1 vs -0.98	2.58 vs 0.07	aucun	TME0 >TME1 * p=0.072	TME0 >TME1 ** p=0.018
Cote française (pas que des fr) avec NI_MV_1 >0 depuis 2 ans 2014-2020	Année (matching ap la contrainte)	-3.1 vs -4.2	-6.8 vs -0,5			-3,3 vs -2,1	2.16 vs 1.3	aucun	TME1 >TME0 mais très proche et NS	TME0>TME1 NS
Cote française (pas que des fr) avec NI_MV_1 >0 depuis 2 ans 2007-2020	Année (matching ap la contrainte)	-1.99 vs -5,4	-6,88 vs -0.53	-3 vs -4,34	-2.3 vs 1.44	-5,5 vs -2,9	3.2 vs 2.26	[0 ; 0.021 [/ [-0.021 ; 0 [Neg *	TME1>TME0 p-value 0.11 (Fexact 0.13)	TME1 >TME0 NS p-value 0.5
Cote française (pas que des fr) avec RME_RN>0 pour le code 1 2007-2020	Année (matching ap la déf du code 1)	-0.4 vs -5.1	-6.2 vs -0.15	-3.1 vs -3.6	-0.8 vs 0.12	-5,7 vs -4,3	2.5 vs 0.5	[0 ; 0.022 [/ [-0.022 ; 0 [Neg ** [0 ; 0.027 [/ [-0.027 ; 0 [Neg ** [0 ; 0.032 [/ [-0.032 ; 0 [Neg ** [0 ; 0.034 [/ [-0.034 ; 0 [Neg *	TME1>TME0** p-value 0.02 (Fexact 0.04)	TME1 >TME0 NS p-value 0.3



Les années où les résultats montrent une différence significative entre les deux populations (avec et sans ME)



Les résultats significatifs allant dans le sens d'une manipulation plus grande des groupes avec ME



Les résultats non significatifs mais allant dans le sens d'une manipulation plus grande des groupes avec ME

Résultat sur l'Europe après *matching* :

Tableau 0-4 Résultats sur l'Europe avec données matchées

	critères matching	Burgstahler TME 0 vs 1 gauche – 0.02	Burgstahler TME 0 vs 1 droite – 0.02	Burgstahler TME 0 vs 1 gauche - 0.015	Burgstahler TME 0 vs 1 droite – 0.015	Burgstahler TME0 vs 1 gauche – 0.01	Burgstahler TME vs 1 droite – 0.01	Différence Adiff Glaum : listes intervalles significatifs	Xhi2 à 0.02	Xhi2 à 0.015
Europe 2005-2019 matchée	pays, année, actif	-7.06 vs -10.43	-5.30 vs 0.50	-6.21 vs -8.45	1.61 vs 5.44	-4.09 vs -6.97	4.98 vs 6.56	[0 ; 0.004 [/ [-0.004 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.008 [/ [-0.008 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.01 [/ [-0.01 ; 0 [Neg * [0 ; 0.015 [/ [-0.015 ; 0 [Neg * [0 ; 0.02 [/ [-0.02 ; 0 [Neg * [0 ; 0.026 [/ [-0.026 ; 0 [Neg *	TME1>TME0 ** (Pr>chi2 = 0.024)	TME1>TME0 * (Pr>chi2 = 0.070)
Europe 2009-2019	pays, année, actif	-8.97 vs -9.63	-2.01 vs 0.38	-7.00 vs -7.58	2.37 vs 5.02	-4.96 vs -5.36	5.28 vs 5.69	Rien n'est significatif et c'est négatif seulement sur : [0 ; 0.01 [/ [-0.01 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.015 [/ [-0.015 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.02 [/ [-0.02 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.026 [/ [-0.026 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.031 [/ [-0.031 ; 0 [Neg NS	TME1>TME0 NS	TME1>TME0 NS
Europe 2014-2019	pays, année, actif	-4.56 vs -7.24	-5.80 vs -1.56	-3.97 vs -5.55	-1.22 vs 2.08	-1.79 vs -3.16	1.53 vs 3.13	Rien n'est significatif et c'est négatif seulement sur : [0 ; 0.01 [/ [-0.01 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.015 [/ [-0.015 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.02 [/ [-0.02 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.026 [/ [-0.026 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.031 [/ [-0.031 ; 0 [Neg NS	TME1 >TME0 NS (Pr>chi2 = 0.117)	TME1 >TME0 NS (Pr>chi2 = 0.172)
France 2014-2019	année, actif	-0.72 vs -2.01	-5.08 vs -1.31	-1.63 vs -1.87	-0.81 vs 0.12	-0.84 vs -0.17	1.83 vs 0	Rien n'est significatif et c'est négatif seulement sur : [0 ; 0.005 [/ [-0.005 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.016 [/ [-0.016 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.021 [/ [-0.021 ; 0 [Neg NS	TME1>TME0 NS	TME1 >TME0 NS
France 2005-2019	année, actif	1.15 vs -4.50	-9,10 vs -1.14	-1.48 vs -3.64	-2.61 vs 0.93	-1.95 vs -2.41	2.07 vs 1.28	[0 ; 0.005 [/ [-0.005 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.01 [/ [-0.01 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.016 [/ [-0.016 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.021 [/ [-0.021 ; 0 [Neg ** [0 ; 0.026 [/ [-0.026 ; 0 [Neg ** [0 ; 0.031 [/ [-0.031 ; 0 [Neg NS [0 ; 0.042 [/ [-0.042 ; 0 [Neg NS	TME1>TME0 *** (Pr>chi2 = <0.001)	TME1>TME0 * (Pr>chi2 = 0.066)



Les années où les résultats montrent une différence significative entre les deux populations (avec et sans ME)



Les résultats significatifs allant dans le sens d'une manipulation plus grande des groupes avec ME



Les résultats non significatifs mais allant dans le sens d'une manipulation plus grande des groupes avec ME

Annexe 5 Communication à l' « International Workshop on Statistical Modelling »

Sont présentés dans les pages qui suivent la communication au workshop, présente dans les actes du workshop, ainsi que le poster qui y a été présenté.

A new statistical methodology to detect earnings management

M. Chavent¹, V. Darmendrail², D. Feral¹, H. Lorenzo¹, F. Pourtier², J. Saracco¹

¹ Univ. Bordeaux, CNRS, INRIA, Bordeaux INP, IMB, UMR 5251, F-33400 Talence, France

² Univ. Bordeaux, IRGO, UR 4190, F-33000 Bordeaux, France

E-mail for correspondence: jerome.saracco@inria.fr

Abstract: This communication presents a new statistical methodology to detect earnings management associated with the zero earnings threshold. An EM algorithm is proposed to estimate the underlying parameters. The good numerical behavior of the methodology is illustrated on simulated data close to real data.

Keywords: EM algorithm; density estimation; Mixture model; Truncated Gaussian distribution; Earnings management.

1 Motivation and underlying mixture model

The practice of earnings management by firms have been long recognized by researchers. Accounting literature have shown that they are inclined to manage their accounting profits and losses to exceed specific thresholds such as zero earnings, earnings of prior year or analysts' forecasts (Burgstahler & Chuk, 2017). Since the pervasiveness of earnings management significantly compromises the integrity of financial reporting, regulators or investors are interested in detecting earnings management and identifying its frequency and its magnitude.

In this communication, a new statistical methodology to detect earnings management associated with the zero earnings threshold is presented and is illustrated on simulated data very similar to real data.

In the following, a statistical model will first be detailed in order to model this earnings management phenomenon. Then a simplified model will then be considered. The procedure for estimating the parameters of the simplified model will then be described.

This paper was published as a part of the proceedings of the 37th International Workshop on Statistical Modelling (IWSM), Dortmund, Germany, 16–21 July 2023. The copyright remains with the author(s). Permission to reproduce or extract any parts of this abstract should be requested from the author(s).

2 Statistical detection of earnings management

2 Statistical model for earnings management

To recover the frequency and the magnitude of earnings management across all the firms, the true earnings must be modelled. Let us denote by X_i the true earnings of the firm i , $i = 1, \dots, n$. Note that these true earnings are unobservable. The true earnings X_i are assumed to be independent and identically distributed: X_i follows a mixture of two Gaussian distribution of density

$$\pi\varphi_A(x) + (1 - \pi)\varphi_B(x),$$

where $\pi \in]0, 1[$ and φ_A (resp. φ_B) is the density of the Gaussian distribution with mean μ_A (resp. μ_B) and variance σ_A^2 (resp. σ_B^2). The choice of a Gaussian mixture allows modelling a distribution with tails of different weights, as it is often observed on the underlying data.

When a firm has an actual true earning value below the zero threshold value, this firm may engage in earnings management and the corresponding reported earning will be greater than the zero threshold value. Only the reported earnings Y_i , $i = 1, \dots, n$, are observable.

When earnings management is effective for a firm i , the reported earning Y_i is assumed to follow the Exponential distribution with parameter λ , otherwise Y_i follows the same distribution as X_i . In order to model the transition to earnings manipulation for a firm i , the random variable T_i is introduced: when X_i is less than the zero threshold value, T_i given $X_i = x$ follows a Bernoulli distribution of parameter $\tau(x)$. Note that the true frequency of earning management p can be obtained from $\tau(\cdot)$.

3 A simplified statistical model and its parameter estimation procedure

The underlying idea is to focus only on the subpopulation of firms associated with the Y_i 's greater than the zero threshold value. From a mathematical point of view, the work is implicitly developed conditionally to $Y \geq 0$. The corresponding reported earnings of these firms can be viewed as a mixture between "true" earnings and "managed" earnings, which can be modelled as follows:

$$\forall y \geq 0, f(y) = qf_1(y) + (1 - q)f_2(y), \quad (1)$$

where $q \in]0, 1[$, f_1 is the density of the Exponential distribution with rate parameter λ , and f_2 is the density of a mixture of two truncated Gaussian distributions:

$$\forall y \geq 0, f_2(y) = \tilde{\pi}\varphi_A^{(+)}(y) + (1 - \tilde{\pi})\varphi_B^{(+)}(y),$$

where $\varphi_A^{(+)}$ (resp. $\varphi_B^{(+)}$) is the density of the truncated Gaussian distribution with mean μ_A (resp. μ_B) and variance σ_A^2 (resp. σ_B^2) defined as follows:

$\forall t \geq 0$, $\varphi_A^{(+)}(t) = \frac{\varphi_A(t)}{C_A}$, with $C_A = \int_0^{+\infty} \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma_A^2}} \exp\left(-\frac{(s-\mu_A)^2}{2\sigma_A^2}\right) ds = \bar{\Phi}\left(-\frac{\mu_A}{\sigma_A}\right)$ with $\bar{\Phi}(t) = 1 - \Phi(t)$ and Φ the cumulative distribution function of the standardized Gaussian distribution. The underlying parameter of the simplified model is thus:

$$\theta = (q, \lambda, \bar{\pi}, \mu_A, \sigma_A^2, \mu_B, \sigma_B^2).$$

Given the observed sample of the reported earnings $\mathcal{D}_n = \{y_1, \dots, y_n\}$, the objective is to estimate θ as the maximum of the likelihood

$$\hat{\theta} = \left(\hat{q}, \hat{\lambda}, \hat{\bar{\pi}}, \hat{\mu}_A, \hat{\sigma}_A^2, \hat{\mu}_B, \hat{\sigma}_B^2\right) := \arg \max_{\theta} \ell(\theta; \mathcal{D}_n)$$

where $\ell(\theta; \mathcal{D}_n) = \prod_{i=1}^n f(y_i)$. For that purpose, an expectation–maximization (EM) algorithm (see Dempster et al., 1977) has been developed. This algorithm relies on the complete-data likelihood based on two dichotomous latent variables: \tilde{T}_i (resp. \tilde{Z}_i) which follows a Bernoulli distribution with parameter q (resp. $\bar{\pi}$). The latent variable \tilde{T}_i indicates whether the firm i has managed earnings or not, while the variable \tilde{Z}_i is used to manage the mixture of the two truncated Gaussian distributions. The “completed” density is:

$$f(y, t, z; \theta) = (qf_1(y))^t (1-q)^{1-t} \left(\bar{\pi}\varphi_A^{(+)}(y)\right)^{(1-t)z} \left((1-\bar{\pi})\varphi_B^{(+)}(y)\right)^{(1-t)(1-z)}.$$

Assuming that the $(Y_i, \tilde{T}_i, \tilde{Z}_i)$'s are independent, the “completed” log-likelihood is written this way:

$$\begin{aligned} \ell\ell(\theta; \mathcal{D}_n, \mathcal{L}_n) &= \sum_{i=1}^n [t_i \log(q) + (1-t_i) \log(1-q) + t_i \log(f_1(y_i)) \\ &+ (1-t_i)z_i \log(\bar{\pi}) + (1-t_i)z_i \log(\varphi_A(y_i)) \\ &+ (1-t_i)(1-z_i) \log(1-\bar{\pi}) + (1-t_i)(1-z_i) \log(\varphi_B(y_i)) \\ &- (1-t_i)z_i \log(C_A) - (1-t_i)(1-z_i) \log(C_B)], \end{aligned}$$

where $\mathcal{L}_n = \{t_1, \dots, t_n, z_1, \dots, z_n\} \in \{0, 1\}^{2n}$.

The EM algorithm is an iterative method which starts from $\hat{\theta}_{(0)}$, an initial value of the parameter θ , and provides at each iteration j

$$\hat{\theta}_{(j+1)} := \arg \max_{\theta} \mathbb{E} \left[\ell\ell(\theta; \mathcal{D}_n, T_1, \dots, T_n, Z_1, \dots, Z_n) \mid \mathcal{D}_n; \hat{\theta}_{(j)} \right] \quad (2)$$

where $\hat{\theta}_{(j)} = \left(\hat{q}_{(j)}, \hat{\lambda}_{(j)}, \hat{\bar{\pi}}_{(j)}, \hat{\mu}_{A(j)}, \hat{\sigma}_{A(j)}^2, \hat{\mu}_{B(j)}, \hat{\sigma}_{B(j)}^2\right)$ is a current estimation of θ . Note that, since the EM algorithms are known to be sensitive to initialization, an “expert” data-driven initialization (not detailed here) has been proposed and provides relevant numerical results in the considered simulation study. The two steps (E and M) can be described as follows.

4 Statistical detection of earnings management

- The E step provides estimates of the conditional expectations of the latency variables such as, $\forall i = 1, \dots, n$,

$$\begin{aligned} \langle t_i \rangle_{j+1} &= \hat{\mathbb{E}} \left(\tilde{T}_i | \hat{\theta}_{(j)}, \mathcal{D}_n \right) = \hat{\mathbb{P}} \left(\tilde{T}_i = 1 | \hat{\theta}_{(j)}, y_i \right) \\ &= \frac{\hat{q}_{(j)} f_{1, \hat{\lambda}_{(j)}}(y_i)}{\hat{q}_{(j)} f_{1, \hat{\lambda}_{(j)}}(y_i) + (1 - \hat{q}_{(j)}) \left(\hat{\pi}_{(j)} \hat{\varphi}_{A(j)}(y_i) + (1 - \hat{\pi}_{(j)}) \hat{\varphi}_{B(j)}(y_i) \right)}, \end{aligned}$$

and

$$\begin{aligned} \langle z_i \rangle_{j+1} &= \hat{\mathbb{E}} \left(\tilde{Z}_i | \hat{\theta}_{(j)}, \mathcal{D}_n \right) = \hat{\mathbb{P}} \left(\tilde{Z}_i = 1 | \hat{\theta}_{(j)}, y_i \right) \\ &= \frac{\hat{\pi}_{(j)} \hat{\varphi}_{A(j)}(y_i)}{\hat{\pi}_{(j)} \hat{\varphi}_{A(j)}(y_i) + (1 - \hat{\pi}_{(j)}) \hat{\varphi}_{B(j)}(y_i)}, \end{aligned}$$

where $f_{1, \hat{\lambda}_{(j)}}$ stands for the Exponential distribution with rate parameter $\hat{\lambda}_{(j)}$ and $\hat{\varphi}_{A(j)}$ (resp. $\hat{\varphi}_{B(j)}$) for the Gaussian distribution with mean $\hat{\mu}_{A(j)}$ (resp. $\hat{\mu}_{B(j)}$) and variance $\hat{\sigma}_{A(j)}^2$ (resp. $\hat{\sigma}_{B(j)}^2$).

- The M step solves the optimization problem (2) which provides:

$$\begin{aligned} \hat{q}_{(j+1)} &= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \langle t_i \rangle_{j+1}, \quad \hat{\lambda}_{(j+1)} = \frac{\sum_{i=1}^n \langle t_i \rangle_{j+1}}{\sum_{i=1}^n \langle t_i \rangle_{j+1} x_i}, \\ \hat{\pi}_{(j+1)} &= \frac{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1}) \langle z_i \rangle_{j+1}}{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1})}, \\ \hat{\mu}_{A(j+1)} &= \frac{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1}) \langle z_i \rangle_{j+1} x_i}{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1}) \langle z_i \rangle_{j+1}} \\ &\quad - \hat{\sigma}_{A(j+1)} \frac{\varphi(-\hat{\mu}_{A(j+1)}/\hat{\sigma}_{A(j+1)})}{\Phi(-\hat{\mu}_{A(j+1)}/\hat{\sigma}_{A(j+1)})}, \\ \hat{\sigma}_{A(j+1)}^2 &= \frac{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1}) \langle z_i \rangle_{j+1} (x_i - \hat{\mu}_{A(j+1)})^2}{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1}) \langle z_i \rangle_{j+1}} \\ &\quad + \hat{\sigma}_{A(j+1)} \hat{\mu}_{A(j+1)} \frac{\varphi(-\hat{\mu}_{A(j+1)}/\hat{\sigma}_{A(j+1)})}{\Phi(-\hat{\mu}_{A(j+1)}/\hat{\sigma}_{A(j+1)})}, \\ \hat{\mu}_{B(j+1)} &= \frac{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1}) (1 - \langle z_i \rangle_{j+1}) x_i}{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1}) (1 - \langle z_i \rangle_{j+1})} \\ &\quad - \hat{\sigma}_{B(j+1)} \frac{\varphi(-\hat{\mu}_{B(j+1)}/\hat{\sigma}_{B(j+1)})}{\Phi(-\hat{\mu}_{B(j+1)}/\hat{\sigma}_{B(j+1)})}, \\ \hat{\sigma}_{B(j+1)}^2 &= \frac{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1}) (1 - \langle z_i \rangle_{j+1}) (x_i - \hat{\mu}_{B(j+1)})^2}{\sum_{i=1}^n (1 - \langle t_i \rangle_{j+1}) (1 - \langle z_i \rangle_{j+1})} \\ &\quad + \hat{\sigma}_{B(j+1)} \hat{\mu}_{B(j+1)} \frac{\varphi(-\hat{\mu}_{B(j+1)}/\hat{\sigma}_{B(j+1)})}{\Phi(-\hat{\mu}_{B(j+1)}/\hat{\sigma}_{B(j+1)})} \end{aligned}$$

where φ is the density of the standardized Gaussian distribution.

One might notice that $\hat{p}_{(j+1)}$, $\hat{\lambda}_{(j+1)}$ and $\hat{\pi}_{(j+1)}$ have explicit forms, while $(\hat{\mu}_{A(j+1)}, \hat{\sigma}_{A(j+1)}^2)$ (resp. $(\hat{\mu}_{B(j+1)}, \hat{\sigma}_{B(j+1)}^2)$) are solutions of a nonlinear system with two equations (which can be numerically solved using a specific iterative algorithm, not detailed here).

4 Illustration on simulated datasets

In this numerical study, two scenarios have been considered. The corresponding simulated datasets of size $n = 2000$ have been generated from Model (1) with the value of θ described in Table 1. In the first case, it is relatively easy to identify and estimate all the components of θ . The second one is more complex, but corresponds to more realistic situations in the context of earnings management. It is strongly inspired by the first dataset used by Chen et al. (2010).

TABLE 1. Parameters used in the numerical study.

	q	λ	$\bar{\pi}$	μ_A	σ_A	μ_B	σ_B
Simu. 1	0.1	12	0.3	1	1	4	0.5
Simu. 2	0.05	185.3	0.632	0.007	0.123	0.06	0.034

The obtained numerical results are respectively provided in Figures 1 and 2. The true density and parameter values are plotted in blue, and the corresponding estimated ones are plotted in green. In order to have visibility on the variability of the estimators, $B = 100$ bootstrap samples were generated, and the associated parameters were then estimated. The variability of the estimated density is provided via the Bootstrap 90% confidence interval (in red), as well as those of the estimate of the components of θ via the corresponding boxplots. It can be clearly observed that the estimation procedure makes it possible to properly recover the θ parameters and thus the true density of the Y_i 's.

5 Concluding remarks

From the estimated parameter $\hat{\theta}$ of the simplified statistical model, it is possible to obtain an estimation of the initial statistical model and to retrieve the frequency and the magnitude of earnings management on the whole population of firms. Based on the Bootstrap variability, it will also be possible to compare models based on two populations, as different countries, different sub-periods, or different categories of firms. Furthermore, as listed by Byzalov and Basu (2019), there are other fields of application for such methods, where a decision-maker has both an opportunity and an incentive to move from just below to just above a benchmark or vice versa, through manipulation and/or extra effort.

References

- Burgstahler, D. and Chuk, E. (2017). What have we learned about earnings management? Integrating discontinuity evidence. *Contemp. Account. Res.*, 34(2), 726749.

6 Statistical detection of earnings management

Byzalov, D. and Basu, S. (2019). Modeling the determinants of meet-or-just-beat behavior in distribution discontinuity tests. *Journal of Accounting and Economics*, 68(23), 101266.

Chen, S.K., Lin, B-X., Wang, Y. and Wu, L. (2010). The frequency and magnitude of earnings managements: Time-series and multi-threshold comparisons. *International Review of Economics and Finance*, 19, 671–685.

Dempster, A.P., Laird, N.M. and Rubin, D. B. (1977). Maximum Likelihood from Incomplete Data via the EM Algorithm. *J. R. Stat. Soc., Ser. B*, 39, 1–38.

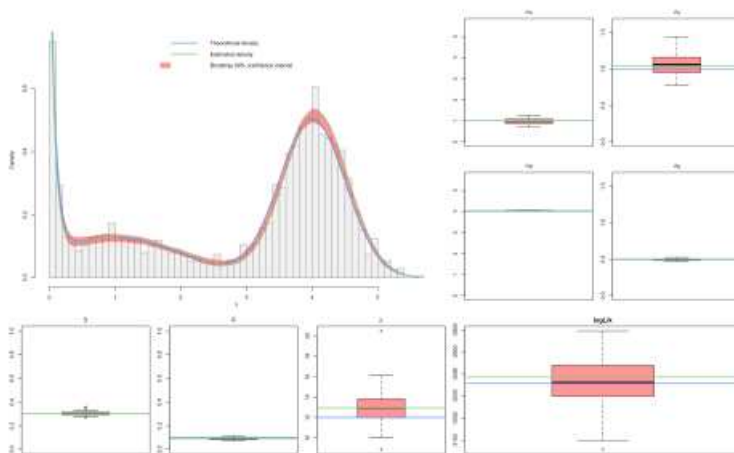


FIGURE 1. Simulation 1: true density (in blue) and estimated density (in green), as well as true and estimated values of θ , with bootstrap variability (in red).

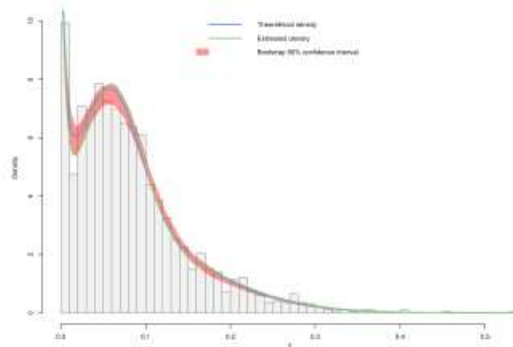


FIGURE 2. Simulation 2: true density (in blue) and estimated density (in green) with bootstrap variability (in red).

A new statistical methodology to detect earnings management

M. Chavent, V. Darmendrail, D. Feral, H. Lorenzo, F. Poutier, J. Saracco
Inria, Bordeaux INP, Université de Bordeaux

Motivation

The practice of earnings management by firms have been long recognized by researchers. Accounting literature have shown that they are inclined to manage their accounting profits and losses to exceed specific thresholds such as zero earnings, earnings of prior year or analysts' forecasts (Burgstahler & Chuk, 2017). Since the pervasiveness of earnings management significantly compromise the integrity of financial reporting, regulators or investors are interested in detecting earnings management and identifying its frequency and its magnitude. In this poster, a new statistical methodology to detect earnings management associated with the zero earnings threshold is presented and is illustrated on simulated data very similar to real data.

Statistical model for earnings management

To recover the frequency and the magnitude of earnings management across all the firms, the earnings must be modelled. Let us denote by X_i (resp. Y_i) the true (resp. observed) earning of the firm i , $i = 1, \dots, n$. Note that the true earnings are assumed to be independent and identically distributed and follow a **mixture of two Gaussian distributions** of density

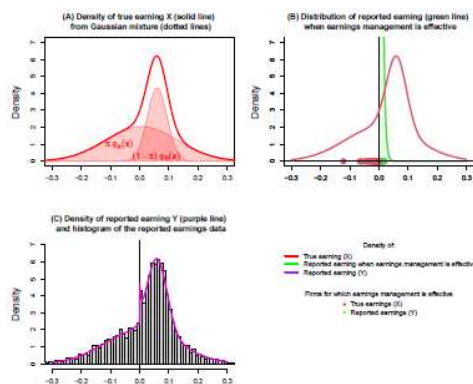
$$\pi \varphi_A(x) + (1 - \pi) \varphi_B(x), \quad (1)$$

where $\pi \in]0, 1[$ and φ_A (resp. φ_B) is the density of the Gaussian distribution with mean μ_A (resp. μ_B) and variance σ_A^2 (resp. σ_B^2). The choice of a Gaussian mixture allows modelling a distribution with tails of different weights, as it is often observed on the underlying data.

When a firm has an actual true earning value below the zero threshold value, this firm may engage in earnings management and the corresponding reported earning will be greater than the zero threshold value. When earnings management is effective for a firm i , the reported earning Y_i is assumed to follow the **Exponential distribution** $\mathcal{E}(\lambda)$ with parameter λ , otherwise $Y_i = X_i$ the true earning.

In order to model the transition to earnings manipulation for a firm i , the random variable T_i is introduced: when X_i is less than the zero threshold value, T_i given $X_i = x$ follows a Bernoulli distribution of parameter $\tau(x)$.

Figure 1: Underlying densities.



The underlying idea is to focus only on the subpopulation of firms associated with the Y_i 's greater than the zero threshold value. The work is implicitly developed conditionally to $Y \geq 0$. The corresponding reported earnings of these firms can then be viewed as a mixture between "true" earnings and "managed" earnings, which can be modelled as follows:

$$\forall y \geq 0, f(y) = qf_1(y) + (1 - q)f_2(y), \quad (2)$$

where $q \in]0, 1[$, f_1 is the density of $\mathcal{E}(\lambda)$, and f_2 is the density of a mixture:

$$\forall y \geq 0, f_2(y) = \pi \varphi_A^{(+)}(y) + (1 - \pi) \varphi_B^{(+)}(y), \quad (3)$$

where $\varphi_A^{(+)}$ (resp. $\varphi_B^{(+)}$) is the density of the truncated Gaussian distribution with mean μ_A (resp. μ_B) and variance σ_A^2 (resp. σ_B^2). The underlying parameter of the simplified model is thus:

$$\theta = (q, \lambda, \pi, \mu_A, \sigma_A^2, \mu_B, \sigma_B^2). \quad (4)$$

Parameter estimation procedure

Given the observed sample of the reported earnings $\mathcal{D}_n = \{y_1, \dots, y_n\}$, the objective is to estimate θ as the maximum of the likelihood

$$\hat{\theta} = \left(\hat{q}, \hat{\lambda}, \hat{\pi}, \hat{\mu}_A, \hat{\sigma}_A^2, \hat{\mu}_B, \hat{\sigma}_B^2 \right) := \arg \max_{\theta} \ell(\theta; \mathcal{D}_n) \quad (5)$$

where $\ell(\theta, \mathcal{D}_n) = \prod_{i=1}^n f(y_i)$. For that purpose, an expectation-maximization (EM) algorithm (see Dempster et al., 1977) has been developed. This algorithm relies on the complete-data likelihood based on two dichotomous latent variables: T_i (resp. Z_i) which follows a Bernoulli distribution with parameter q (resp. π). The latent variable T_i indicates whether the firm i has managed earnings or not, while the variable Z_i is used to manage the mixture of the two truncated Gaussian distributions. The "completed" density:

$$(qf_1(y))^t (1 - q)^{1-t} \left(\pi \varphi_A^{(+)}(y) \right)^{(1-t)z} \left((1 - \pi) \varphi_B^{(+)}(y) \right)^{(1-t)(1-z)} \quad (6)$$

is used to perform our EM algorithm.

Simulation setting

Two scenarios have been considered. The corresponding simulated datasets of size $n = 2000$ have been generated from Model (2) with the value of θ described in Table 1. In the first case, it is relatively easy to identify and estimate all the components of θ . The second one is more complex, but corresponds to more realistic situations in the context of earnings management. It is strongly inspired by the first dataset used by Chen et al. (2010).

Table 1: Parameters used in the numerical study.

	q	λ	π	μ_A	σ_A	μ_B	σ_B
Simu. 1	0.1	12	0.3	1	1	4	0.5
Simu. 2	0.05	185.3	0.632	0.007	0.123	0.06	0.034

The obtained numerical results are respectively provided in Figures 2 and 3. In order to have visibility on the variability of the estimators, $B = 100$ bootstrap samples were generated, and the associated parameters were then estimated. The variability of the estimated density is provided via the Bootstrap 90% confidence interval (in red), as well as those of the estimate of the components of θ via the corresponding boxplots.

Simulation results

It can be clearly observed that the estimation procedure makes it possible to properly recover the θ parameters and thus the true density of the Y_i 's.

Figure 2: Simulation 1: true density f (in blue) and estimated density (in brown), as well as true and estimated values of θ , with bootstrap variability (in pale orange).

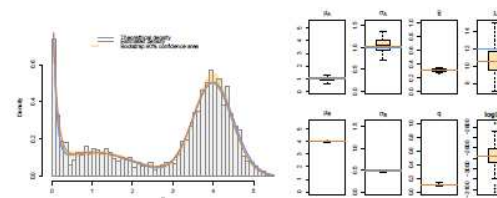
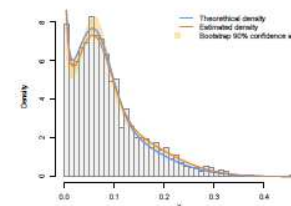


Figure 3: Simulation 2: true density f (in blue) and estimated density (in brown) with bootstrap variability (in pale orange).



Conclusion

- From the estimated parameter $\hat{\theta}$ of the simplified statistical model, it is possible to obtain an estimation of the initial statistical model and to retrieve the frequency and the magnitude of earnings management on the whole population of firms.
- Based on the Bootstrap variability, it will also be possible to compare models based on two populations, as different countries, different sub-periods, or different categories of firms.
- Furthermore, there are other fields of application for such methods, where a decision-maker has both an opportunity and an incentive to move from just below to just above a benchmark or vice versa, through manipulation and/or extra effort.

References

- Burgstahler, D. and Chuk, E. (2017). What have we learned about earnings management? Integrating discontinuity evidence. *Contemporary Accounting Research*, 34(2), 736-749.
- Chen, S.K., Lin, B.X., Wong, Y. and Wu, L. (2010). The frequency and magnitude of earnings management: Time-series and multi-threshold comparisons. *International Review of Economics and Finance*, 19, 671 - 685.
- Dempster, A.P., Laird, N.M. and Rubin, D. B. (1977). Maximum Likelihood from Incomplete Data via the EM Algorithm. *J. R. Stat. Soc. Ser. B*, 39, 1 - 38.

Bibliographie générale

- Abdullah, H., & Tursoy, T. (2021). Capital structure and firm performance: evidence of Germany under IFRS adoption. *Review of Managerial Science*, 15(2), 379-398. <https://doi.org/10.1007/s11846-019-00344-5>
- Ajina, A., Lakhali, F., & Ayed, S. (2019). Does corporate social responsibility reduce earnings management? The moderating role of corporate governance and ownership. *Management international*, 23(2), 45-55. <https://doi.org/10.7202/1060030ar>
- Akerlof, G. A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *The quarterly journal of economics*, 84(3), 488-500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Albertini, E. (2018). Integrated reporting in France: a failure of reducing the information asymmetries about sustainability. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*.
- Albertini, E. (2019). Integrated reporting: an exploratory study of French companies. *Journal of Management and Governance*, 23(2), 513-535. <https://doi.org/10.1007/s10997-018-9428-6>
- Aleksanyan, M., & Danbolt, J. (2015). Segment reporting: Is IFRS 8 really better? *Accounting in Europe*, 12(1), 37-60. <https://doi.org/10.1080/17449480.2015.1027239>
- Alexander, D., Delvaille, P., Demerens, F., Le Manh-Béna, A., & Saccon, C. (2012). La consolidation des co-entreprises en IFRS : étude de l'impact du changement de méthodes pour les sociétés européennes. *33ème Congrès de l'AFC, Grenoble, France*, 27.
- Almaqtari, F. A., Farhan, N. H., Salmony, M. Y., Al-Ahdal, W. M., & Mishra, N. (2021). Earning management estimation and prediction using machine learning: A systematic review of processing methods and synthesis for future research. *2021 International Conference on Technological Advancements and Innovations (ICTAI)*, 291-298.
- Altarawneh, M., Alhmood, M. A., Mansour, A. Z., & Ahmi, A. (2023). Comprehensive Bibliometric Mapping of Publication Trends in Earnings Management. *Economic Studies*, 32(5).
- Amblard, M. (1999). *Le concept d'entité comptable : une interprétation par la théorie des conventions* [Doctorat en sciences de gestion, Université du Sud Toulon Var]. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00267173/>

- Amblard, M. (2007). La norme IFRS 2 : un éclairage critique par la théorie comptable. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 13(3), 97-112.
<https://doi.org/10.3917/cca.133.0097>
- ANC. (2013). *Recommandation n° 2013-01 du 4 avril 2013 relative à la présentation de la quote-part du résultat net des entreprises mises en équivalence dans le compte de résultat consolidé établi selon les normes comptables internationales*.
- Anthony, R. N. (1965). Planning and control systems: a framework for analysis. *Cambridge (MA), Division of Research, Harvard Business School*.
- Anthony, R. N. (1988). *The management control function*. Harvard Business Review Press.
- Arjaliès, D.-L., Bouchet, V., Crifo, P., & Mottis, N. (2020). La mesure d'impact et l'investissement socialement responsable (ISR) : Un tour d'horizon. In E. Tchotourian, L. Bres, & L. Geelhand de Merxem, *Zone frontières et entreprise socialement responsable – Perspective multiple: droit, administration et éthique* (Edition Yvon Blais (Canada) et Mare et Martin (France)).
- Arnaud, Q., Bouvet, C., & Dumas, G. (2023). Stratégie de communication fiscale et évitement fiscal: étude de cas des entreprises du SBF 120. *Revue Française de Comptabilité*, 561. hal-03948433
- Athanasakou, V., Eugster, F., Schleicher, T., & Walker, M. (2020). Annual Report Narratives and the Cost of Equity Capital: U.K. Evidence of a U-shaped Relation. *European Accounting Review*, 29(1), 27-54.
<https://doi.org/10.1080/09638180.2019.1707102>
- Aubert, F., & Grudnitski, G. (2012). Analysts' estimates: what they could be telling us about the impact of IFRS on earnings manipulation in Europe. *Review of Accounting and Finance*, 11(1), 53-72.
<https://doi.org/10.1108/14757701211201821>
- Ayache, M., & Dumez, H. (2011). Le codage dans la recherche qualitative une nouvelle perspective ? *Le libellio d'Aegis*, 7(2-Eté), 33-46.
- Ballantine, H. W. (1925). Separate Entity of Parent and Subsidiary Corporations. *California Law Review*, 12-21. <https://doi.org/10.2307/3475351>
- Ballantine, H. W. (1943). Corporations: « Disregarding the Corporate Entity » as a Regulatory Process. *California Law Review*, 426-429.
<https://doi.org/10.2307/3477467>
- Bansal, P., & Kistruck, G. (2006). Seeing is (not) believing: Managing the impressions of the firm's commitment to the natural environment. *Journal of Business Ethics*, 67, 165-180. <https://doi.org/10.1007/s10551-006-9021-9>

- Bao, Y., Ke, B., Li, B., Yu, Y. J., & Zhang, J. (2020). Detecting Accounting Fraud in Publicly Traded U.S. Firms Using a Machine Learning Approach. *Journal of Accounting Research*, *58*(1), 199-235. <https://doi.org/10.1111/1475-679x.12292>
- Bardin, L. (2003). *L'analyse de contenu (1re édition 1977)* (Presses Universitaires de France).
- Barefield, R. M., & Comiskey, E. E. (1972). The smoothing hypothesis: An alternative test. *The Accounting Review*, *47*(2), 291-298.
- Barth, M. E. (2013). Global comparability in financial reporting: What, why, how, and when? *China Journal of Accounting Studies*, *1*(1), 2-12. <https://doi.org/10.1080/21697221.2013.781765>
- Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (2001a). The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. *Journal of accounting and economics*, *31*(1-3), 77-104.
- Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (2001b). The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. *Journal of accounting and economics*, *31*(1-3), 77-104. [https://doi.org/10.1016/s0165-4101\(01\)00019-2](https://doi.org/10.1016/s0165-4101(01)00019-2)
- Barth, M. E., & Clinch, G. (2009). Scale Effects in Capital Markets-Based Accounting Research. *Journal of Business Finance & Accounting*, *36*(3/4), 253-288. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2009.02133.x>
- Barth, M. E., & Kallapur, S. (1996). The Effects of Cross-Sectional Scale Differences on Regression Results in Empirical Accounting Research. *Contemporary Accounting Research*, *13*(2), 527-567. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00514.x>
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, *46*(3), 467-498. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679x.2008.00287.x>
- Barth, M. E., Li, K., & McCLURE, C. (2021). Evolution in value relevance of accounting information. *Stanford University Graduate School of Business, Research Paper*.
- Barth, M. E., Li, K., & McClure, C. (2022). Evolution in Value Relevance of Accounting Information. *The Accounting Review*.
- Barth, M. E., Li, K., & McClure, C. G. (2023). Evolution in Value Relevance of Accounting Information. *Accounting Review*, *98*(1), 1-28. <https://doi.org/10.2308/TAR-2019-0521>
- Basu, S., & Park, H.-U. (2014). Publication bias in recent empirical accounting research. *Canadian Academic Accounting Association (CAAA) Annual Conference, Fox School of Business Research Paper No. 14-027, Available at*

- SSRN*: <https://ssrn.com/abstract=2379889> or
<https://doi.org/10.2139/ssrn.2379889>
- Bauman, M. P. (2003). The impact and valuation of off-balance-sheet activities concealed by equity method accounting. *Accounting Horizons*, 17(4), 303.
<https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.4.303>
- Bauman, M. P. (2007). Proportionate consolidation versus the equity method: additional evidence on the association with bond ratings. *International Review of Financial Analysis*, 16(5), 496-507.
<https://doi.org/10.1016/j.irfa.2007.06.005>
- Beasley, M. S., Carcello, J. V., & Hermanson, D. R. (2001). Top 10 Audit Deficiencies. *Journal of Accountancy*, 191(4), 63-66.
- Bedard, J., Disle, C., Gonthier-Besacier, N., & Janin, R. (2020). Une étude sur les « Justifications des Appréciations » des auditeurs relatives aux estimations liées au goodwill. *ACCRA*, 1, 35-62. <https://doi.org/10.3917/accra.007.0035>
- Beisland, L. A. (2009). A review of the value relevance literature. *The Open Business Journal*, 2(1), 7-27. <https://doi.org/10.2174/1874915100902010007>
- Ben Amar, A., & Chakroun, S. (2018). Do dimensions of corporate social responsibility affect earnings management? Evidence from France. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 16(2), 348-370.
<https://doi.org/10.1108/JFRA-05-2017-0033>
- Bensadon, D. (2007). *La consolidation des comptes en France (1929-1985): analyse du processus d'introduction et de diffusion d'une technique comptable* [Doctorat de sciences de gestion]. Université de Nantes.
- Bensadon, D. (2010). *Les comptes de groupe en France (1929-1985): Origines, enjeux et pratiques de la consolidation*.
- Benston, G. J., & Hartgraves, A. L. (2002). Enron: what happened and what we can learn from it. *Journal of Accounting and Public Policy*, 21(2), 105-127.
[https://doi.org/10.1016/s0278-4254\(02\)00042-x](https://doi.org/10.1016/s0278-4254(02)00042-x)
- Bergmann, A., Grossi, G., Rauskala, I., & Fuchs, S. (2016). La consolidation dans le secteur public : méthodes et approches dans les pays de l'OCDE. *Revue Internationale des Sciences Administratives*, 82(4), 801-820. Cairn.info.
<https://doi.org/10.3917/risa.824.0801>
- Bessieux-Ollier, C., Nègre, E., & Verdier, M.-A. (2022). Moving from Accounting for People to Accounting with People: A Critical Analysis of the Literature and Avenues for Research. *European Accounting Review*, 1-25.
<https://doi.org/10.1080/09638180.2022.2052922>
- Biais, B., Glosten, L., & Spatt, C. (2005). Market microstructure: A survey of microfoundations, empirical results, and policy implications. *Journal of Financial Markets*, 8(2), 217-264. <https://doi.org/10.1016/j.finmar.2004.11.001>

- Bilgic, F. A., Ho, S., Hodgson, A., & Xiong, Z. (2018). Do Macro-economic Crises Determine Accounting Value Relevance? *Accounting in Europe*, 15(3), 402-422. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1514123>
- Bohren, O., & Haug, J. (2006). Managing Earnings with Intercorporate Investments. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(5-6), 671-695. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00592.x>
- Brandouy, O., Barneto, P., & Leger, L. A. (2003). Asymmetric information, imitative behaviour and communication: price formation in an experimental asset market. *The European Journal of Finance*, 9(5), 393-419. <https://doi.org/10.1080/1351847032000087786>
- Brennan, N. M., Guillamon-Saorin, E., & Pierce, A. (2009). Methodological Insights: Impression management: developing and illustrating a scheme of analysis for narrative disclosures—a methodological note. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 22(5), 789-832. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1284904>
- Burgstahler, D. C. (2019). Discussion of “Modeling the determinants of meet-or-just-beat behavior in distribution discontinuity tests”. *Journal of Accounting and Economics*, 68(2-3), 101263. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2019.101263>
- Burgstahler, D. C., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of accounting and economics*, 24(1), 99-126. [https://doi.org/10.1016/s0165-4101\(97\)00017-7](https://doi.org/10.1016/s0165-4101(97)00017-7)
- Burgstahler, D. C., & Eames, M. (2006). Management of Earnings and Analysts' Forecasts to Achieve Zero and Small Positive Earnings Surprises. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(5/6), 633-652. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00630.x>
- Burgstahler, D. C., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. *The accounting review*, 81(5), 983-1016. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.983>
- Byzalov, D., & Basu, S. (2019). Modeling the determinants of meet-or-just-beat behavior in distribution discontinuity tests. *Journal of Accounting and Economics*, 68(2-3), 101266. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2019.101266>
- Capelle-Blancard, G., Desroziers, A., Garel, A., & Petit-Romec, A. (2021). L'investissement socialement responsable-Changement structurel et faux semblant. *Revue française de gestion*, 47(300), 61-99. <https://doi.org/10.3166/rfg.2021.00576>
- Capkun, V., Collins, D., & Jeanjean, T. (2016). The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): A closer look at competing explanations. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(4), 352-394. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.04.002>

- Casta, J.-F. (2009). Théorie positive de la comptabilité. In B. Colasse, *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*. Economica, Paris.
- Casta, J.-F., & Bry, X. (1995). Fuzzifier le modèle comptable. *Actes du 16ème congrès de l'AFC, Modèles comptables et modèles d'organisation*.
- Casta, J.-F., & Ghozzi, M. K. (2003). Evaluation et structure du patrimoine : étude empirique de l'effet de synergie à partir de mesures floues. *Approches Connexionnsites en Sciences Economiques et de Gestion (ACSEG), 11ème rencontre annuelle.*, 11. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00170660>
- Casta, J.-F., & Lesage, C. (2001). Accounting and Controlling in Uncertainty: concepts, techniques and methodology. In *Handbook of management under uncertainty* (p. 391-456). Springer.
- Catuogno, S., Allini, A., & D'Ambrosio, A. (2015). Information perspective and determinants of proportionate consolidation in Italy. An ante IFRS 11 analysis. *Rivista dei dottori commercialisti*, 4, 555-577.
- Caylor, M. L. (2010). Strategic revenue recognition to achieve earnings benchmarks. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(1), 82-95. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.10.008>
- Chalayer-Rouchon, S., Degeorge, F., & Le Nadant, A.-L. (2001). *Faire de la recherche en comptabilité financière*. Vuibert.
- Chambers, D., Linsmeier, T. J., Shakespeare, C., & Sougiannis, T. (2007). An evaluation of SFAS No. 130 comprehensive income disclosures. *Review of accounting studies*, 12(4), 557-593.
- Chassagnon, V. (2011). The network firm as a single real entity: beyond the aggregate of distinct legal entities. *Journal of Economic Issues*, 45(1), 113-136. <https://doi.org/10.2753/jei0021-3624450107>
- Chauvey, J.-N., Giordano-Spring, S., Cho, C. H., & Patten, D. M. (2015). The normativity and legitimacy of CSR disclosure: Evidence from France. *Journal of Business Ethics*, 130, 789-803. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2114-y>
- Chavent, M., Darmendrail, V., Feral, D., Lorenzo, H., Pourtier, F., & Saracco, J. (2023). *A new statistical methodology to detect earnings management*. 37th International Workshop on Statistical Modelling (IWSM), Dortmund, Deutschland.
- Chen, S. K., Lin, B.-X., Wang, Y., & Wu, L. (2010). The frequency and magnitude of earnings management: Time-series and multi-threshold comparisons. *International Review of Economics & Finance*, 19(4), 671-685.
- Chikh, S., & Grandin, P. (2016). *Finance comportementale*. Économica.
- Chow, Y. C. (1942). The doctrine of proprietorship. *The Accounting Review*, 17(2), 157-163.

- Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M., & Zeng, C. (2015). Incentives or standards: What determines accounting quality changes around IFRS adoption? *European Accounting Review*, 24(1), 31-61.
<https://doi.org/10.1080/09638180.2015.1009144>
- Clarkson, P., Hanna, J. D., Richardson, G. D., & Thompson, R. (2011). The impact of IFRS adoption on the value relevance of book value and earnings. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 7(1), 1-17.
<https://doi.org/10.1016/j.jcae.2011.03.001>
- Colasse, B. (1995). A quoi sert la recherche comptable? Des fonctions de chercheur en comptabilité. *Revue Française de Comptabilité*, 264, 67-74.
- Collins, H. (1990). Ascription of legal responsibility to groups in complex patterns of economic integration. *The Modern Law Review*, 53(6), 731-744.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-2230.1990.tb01838.x>
- Comiskey, E. E., & Mulford, C. W. (1986). Investment decisions and the equity accounting standard. *Accounting Review*, 519-525.
- Cooke, T. E. (1992). The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations. *Accounting and business research*, 22(87), 229-237.
- Copeland, R. M., & Licastrò, R. D. (1968). A note on income smoothing. *The Accounting Review*, 43(3), 540-545.
- Copeland, R. M., & McKinnon, S. (1987). 'Financial Distortion' and Consolidation of Captive Finance Subsidiaries In the General Merchandising Industry. *Journal of Business Finance & Accounting*, 14(1), 77-97.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1987.tb00530.x>
- Cormier, D., & Martínez, I. (2006). The association between management earnings forecasts, earnings management, and stock market valuation: Evidence from French IPOs. *The International Journal of Accounting*, 41(3), 209-236.
<https://doi.org/10.1016/j.intacc.2006.07.004>
- Cornsweet T. C. (1974). *Visual Perception*. Academic Press.
- Criado-Jiménez, I., Fernández-Chulián, M., Larrinaga-González, C., & Husillos-Carqués, F. J. (2008). Compliance with Mandatory Environmental Reporting in Financial Statements: The Case of Spain (2001–2003). *Journal of Business Ethics*, 79(3), 245-262. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9375-7>
- Croissant, Y., & Millo, G. (2008). Panel data econometrics in R: The plm package. *Journal of statistical software*, 27(2), 1-43.
<https://doi.org/10.18637/jss.v027.i02>
- Croissant, Y., & Millo, G. (2019). *Panel data econometrics with R*. Wiley Online Library.

- Darmendrail, V. (2018a). *Complexité organisationnelle : l'entité face aux transformations des responsabilités*. 39^e congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, Nantes, France.
- Darmendrail, V. (2018b). *Sous-traitance et sous-information : la domination économique et la sous- information financière*. 3^eme workshop France Master CCA, Nice, France.
- Darmendrail, V., & Pourtier, F. (2021). *La mise en équivalence dans les comptes consolidés permet-elle la manipulation du chiffre d'affaires et du résultat consolidés ? : le cas des groupes cotés en Europe*. 42^e congrès de l'Association Francophone de Comptabilité de Comptabilité, Lyon, France.
- David, B., & Giordano-Spring, S. (2022). Connectivité entre le reporting financier et extra-financier: une exploration à travers la comptabilité «climat». *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 28(4), 21-50.
<https://doi.org/10.3917/cca.284.0021>
- Dbouk, B., & Zaarour, I. (2017). Towards a machine learning approach for earnings manipulation detection. *Asian Journal of Business and Accounting*, 10(2), 215-251.
- De George, E. T., Li, X., & Shivakumar, L. (2016a). A review of the IFRS adoption literature. *Review of Accounting Studies*, 21(3), 898-1004.
<https://doi.org/10.1007/s11142-016-9363-1>
- De George, E. T., Li, X., & Shivakumar, L. (2016b). A review of the IFRS adoption literature. *Review of Accounting Studies*, 21(3), 898-1004.
<https://doi.org/10.1007/s11142-016-9363-1>
- Dechow, P. M., Ge, W., Larson, C. R., & Sloan, R. G. (2011). Predicting material accounting misstatements. *Contemporary accounting research*, 28(1), 17-82.
<https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01041.x>
- Dechow, P. M., Hutton, A. P., Kim, J. H., & Sloan, R. G. (2012). Detecting Earnings Management: A New Approach. *Journal of Accounting Research*, 50(2), 275-334. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679x.2012.00449.x>
- DeFond, M., Erkens, D. H., & Zhang, J. (2017). Do client characteristics really drive the Big N audit quality effect? New evidence from propensity score matching. *Management Science*, 63(11), 3628-3649.
<https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2528>
- Degeorge, F. (2005). Vers une analyse financière indépendante? *Revue d'économie financière*, 221-227. <https://doi.org/10.3406/ecofi.2005.3983>
- Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings Management to Exceed Thresholds. *The Journal of Business*, 72(1), 1-33.
<https://doi.org/10.1086/209601>

- Demerens, F., Le Manh, A., Delvaille, P., & Paré, J.-L. (2014). An ex ante analysis of change in reporting methods: The example of joint ventures. *Gestion 2000*, 31(4), 65-89. <https://doi.org/10.3917/g2000.314.0065>
- Depoers, F. (1999). *Contribution à l'analyse des déterminants de l'offre volontaire d'information des sociétés cotées* [Doctorat de sciences de gestion, Université Paris IX-Dauphine]. <https://www.theses.fr/1999PA090011>
- Depoers, F. (2000). L'offre volontaire d'information des sociétés cotées : concept et mesure. *Comptabilité Contrôle Audit*, 6(2), 115-131. <https://doi.org/10.3917/cca.062.0115>
- Depoers, F., & Jérôme, T. (2017). Stratégies de publication des dépenses environnementales dans un cadre réglementaire. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 23(1), 41-74. <https://doi.org/10.3917/cca.231.0041>
- Depoers, F., & Jérôme, T. (2021). Corporate tax disclosure and impression management: The case of French listed firms. *Gestion 2000, Volume 38(3)*, 143-164. <https://doi.org/10.3917/g2000.383.0143>
- Deville, A., & Chatelain-Ponroy, S. (2018). Faire sens de l'évaluation : le cas du contrôle de gestion. *Le Libellio d'AEGIS*, 14(1), 23-30.
- Dieter, R., Wyatt, A. R., & Reklau, D. L. (1978). The expanded equity method-an alternative in accounting for investments in joint ventures. *Journal of Accountancy (pre-1986)*, 145(000006), 89.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American sociological review*, 147-160. <https://doi.org/10.2307/2095101>
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1997). Le néo-institutionnalisme dans l'analyse des organisations. *Politix*, 10(40), 113-154. <https://doi.org/10.3406/polix.1997.1703>
- Disle, C., & Janin, R. (2017). Enjeux et pratiques de l'IFRS 3 et IAS 36-Etude de la communication financière du goodwill des sociétés françaises: impact des politiques de dépréciation. *Revue management et avenir*, 2, 153-171. <https://doi.org/10.3917/mav.092.0153>
- Djankov, S., McLiesh, C., & Shleifer, A. (2007). Private credit in 129 countries. *Journal of financial Economics*, 84(2), 299-329. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.03.004>
- Dumez, H. (2008a). Bréviaire wittgensteinien à l'usage des doctorants (et chercheurs). *Le Libellio d'AEGIS*, 4(2), 28-35.
- Dumez, H. (2008b). De l'obligation de rendre des comptes ou accountability. *Annales des Mines-Gérer et comprendre*, 4-8.

- Dumez, H. (2010). Éléments pour une épistémologie de la recherche qualitative en gestion ou que répondre à la question : « quelle est votre posture épistémologique ? ». *Le Libellio d'Aegis*, 6(4, Hiver), 3-16.
- Dumez, H. (2011). Éléments pour une épistémologie de la recherche qualitative en gestion (2). *Le Libellio d'Aegis*, 7(1, Printemps), 39-52.
- Dumez, H. (2012). Les trois risques épistémologiques de la recherche qualitative. *Le libelio d'AEIGIS*, 8(4), 29-33.
- Dumez, H., Gigout, É., & Journé, B. (2013). La visée externe et interne des dispositifs d'accountability. Une étude de cas. *Revue française de gestion*, 237(8), 171-180. Cairn.info. <https://doi.org/10.3166/rfg.237.171-180>
- Dumontier, P., & Maghraoui, R. (2006). Adoption volontaire des IFRS, asymétrie d'information et fourchettes de prix : l'impact du contexte informationnel. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 12(2), 27-47. <https://doi.org/10.3917/cca.122.0027>
- Dumontier, P., & Raffournier, B. (1999). Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière. *Comptabilité - Contrôle - Audit*, 5(3), 179. <https://doi.org/10.3917/cca.053.0179>
- Dumontier, P., & Raffournier, B. (2002). Accounting and capital markets: a survey of the European evidence. *European accounting review*, 11(1), 119-151. <https://doi.org/10.1080/09638180220124761>
- Dupuis, J.-C., & Eyquem-Renault, M. (2010). À la recherche de nouvelles frontières pour la RSE et l'entreprise. *Revue internationale de psychosociologie*, XVII(38), 43-62. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/rips.038.0043>
- Durand, R., & Vaara, E. (2009). Causation, counterfactuals, and competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 30(12), 1245-1264. <https://doi.org/10.1002/smj.793>
- Easton, P. D., & Sommers, G. A. (2003). Scale and the scale effect in market-based accounting research. *Journal of Business Finance & Accounting*, 30(1-2), 25-56. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00482>
- Edey, P., Knapp, J., & Arthur, N. (2001). *Accounting for Corporate Combinations and Associations* (5th ed.). Prentice-Hall.
- Edwards, J. R., & Webb, K. M. (1984). The development of group accounting in the United Kingdom to 1933. *Accounting Historians Journal*, 11(1), 31-61. <https://doi.org/10.2308/0148-4184.11.1.31>
- EFRAG. (2021). *Interconnection between financial and non-financial information*.
- Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Fasan, M., Fiori, G., & Tiscini, R. (2014). What drives value relevance? The visibility effect in the adoption of a new accounting standard. *International*

- Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 10(4), 430-446.
<https://doi.org/10.1504/ijaape.2014.066394>
- Filip, A., Hammami, A., Huang, Z., Jeny, A., Magnan, M., & Moldovan, R. (2021). The Value Relevance of Fair Value Levels: Time Trends under IFRS and US GAAP. *Accounting in Europe*, 1-22.
- Finney, H. A. (1922). *Consolidated statements for holding company and subsidiaries*. Prentice-Hall.
- Finney, H. A. (1946). *Principles of accounting: advanced* (Prentice-Hall).
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics, traduction française 1995* (LITEC).
- Frydlander, J.-C. (2002). *Outils de contrôle de gestion, information imparfaite et ergonomie cognitive: une mise en oeuvre de la logique floue pour la représentation des projets*. 529.
- Gaillard, H., Cloarec, J., Senn, J., & Grandazzi, A. (2023). *L'expérience de la thèse en management : Regards croisés de jeunes docteurs*. Éditions EMS.
- García Osma, B., & Guillamón-Saorín, E. (2011). Corporate governance and impression management in annual results press releases. *Accounting, Organizations and Society*, 36(4-5), 187-208.
<https://doi.org/10.1016/j.aos.2011.03.005>
- Garnsey, G. F. (1923). *Holding companies and their published accounts*. Gee & Company, Limited.
- Gavana, G., Gottardo, P., & Moisello, A. M. (2017). Earnings management and CSR disclosure. Family vs. non-family firms. *Sustainability*, 9(12), 2327.
<https://doi.org/10.3390/su9122327>
- Gavana, G., Gottardo, P., & Moisello, A. M. (2020). Did the switch to IFRS 11 for joint ventures affect the value relevance of corporate consolidated financial statements? Evidence from France and Italy. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 38, 100300.
<https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2020.100300>
- Gavana, G., Gottardo, P., & Moisello, A. M. (2022). Related Party Transactions and Earnings Management: The Moderating Effect of ESG Performance. Empirical Evidence from Italy. *Sustainability*, 14(10), 5823.
- Geissert, F. (2019). *La méthode de la mise en équivalence dans les comptes consolidés établis en normes IFRS : illustration des problématiques comptables au travers des comptes des groupes du secteur automobile*. [Mémoire DEC].
- Gélar, G. (2012). Le rapport de la SEC sur l'application des normes comptables internationales par les émetteurs américains. *Revue française de comptabilité*, 457(3).

- George, A. L., & Bennett, A. (2005). *Case studies and theory development in the social sciences*. mit Press.
- Giedt, J. Z. (2018). Modelling Receivables and Deferred Revenues to Detect Revenue Management. *Abacus*, 54(2), 181-209. <https://doi.org/10.1111/abac.12119>
- Giner, B., Allini, A., & Zampella, A. (2020). The Value Relevance of Risk Disclosure: An Analysis of the Banking Sector. *Accounting in Europe*, 17(2), 129-157. <https://doi.org/10.1080/17449480.2020.1730921>
- Glass, A. L., & Holyoak, K. J. (1986). *Cognition*. Random House.
- Glaum, M., Lichtblau, K., & Lindemann, J. (2004). The Extent of Earnings Management in the U.S. and Germany. *Journal of International Accounting Research*, 3(2), 45-77. <https://doi.org/10.2308/jiar.2004.3.2.45>
- Godfrey, J., Mather, P., & Ramsay, A. (2003). Earnings and impression management in financial reports: The case of CEO changes. *Abacus*, 39(1), 95-123. <https://doi.org/10.1111/1467-6281.00122>
- Godowski, C., Nègre, E., & Verdier, M.-A. (2023). Les apports de la recherche critique en comptabilité pour la profession comptable. *Revue Française de Comptabilité*, 573.
- Gordon, E. A., Henry, E., Louwers, T. J., & Reed, B. J. (2007). Auditing Related Party Transactions: A Literature Overview and Research Synthesis. *Accounting Horizons*, 21(1), 81-102. <https://doi.org/10.2308/acch.2007.21.1.81>
- Gordon, I., & Morris, R. D. (1996). The equity accounting saga in Australia: Cyclical standard setting. *Abacus*, 32(2), 153-177. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1996.tb00457.x>
- Goujon-Belghit, A., & Husser, J. (2022). Le jugement dans le processus de prise décision éthique : une analyse qualitative sémiologique et structurale dans le domaine des achats. *Management international*, 26(special). <https://doi.org/10.7202/1098586ar>
- Goulet, C., & Meyssonier, F. (2011). Le contrôle des réseaux de franchise. *Comptabilité - Contrôle - Audit*, 17(1), 99-121. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/cca.171.0099>
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1-3), 3-73. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>
- Graham, R. C., King, R. D., & Morrill, C. K. J. (2003). Decision Usefulness of Alternative Joint Venture Reporting Methods. *Accounting Horizons*, 17(2), 123-137. <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.2.123>
- Greene, W. H., Schlachter, D., Azomahou, T., Nguyen Van, P., & Raymond, W. (2011). *Économétrie* (7e éd). Pearson education France.

- Hadro, D., Klimczak, K. M., & Pauka, M. (2017). Impression Management in Letters to Shareholders: Evidence from Poland. *Accounting in Europe, 14*(3), 305-330. <https://doi.org/10.1080/17449480.2017.1378428>
- Hamza, S., Mezgani, N., & Jarboui, A. (2023). CSR as an impression-management strategy: the joint effect of disclosure tone management and earnings management. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*. <https://doi.org/10.1108/SAMPJ-08-2022-0423>
- Harrell, F. E., & Davis, C. E. (1982). A new distribution-free quantile estimator. *Biometrika, 69*(3), 635-640. <https://doi.org/10.1093/biomet/69.3.635>
- Hartgraves, A. L., & Benston, G. J. (2002). The Evolving Accounting Standards for Special Purpose Entities and Consolidations. *Accounting Horizons, 16*(3), 245-258. <https://doi.org/10.2308/acch.2002.16.3.245>
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics, 7*(1-3), 85-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of accounting and economics, 31*(1-3), 405-440. [https://doi.org/10.1016/s0165-4101\(01\)00018-0](https://doi.org/10.1016/s0165-4101(01)00018-0)
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons, 13*(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Heian, J. B., & Thies, J. B. (1989). Consolidation of Finance Subsidiaries: \$230 Billion in Off-Balance-Sheet Financing Comes Home to Roost. *Accounting Horizons, 3*(1), 1-20.
- Hellman, N., Carenys, J., & Moya Gutierrez, S. (2018). Introducing More IFRS Principles of Disclosure – Will the Poor Disclosers Improve? *Accounting in Europe, 15*(2), 242-321. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1476772>
- Henry, B. (1999). What constitutes control? *Journal of Accountancy, 187*(6), 39.
- Hill, C. W., & Jones, T. M. (1992). Stakeholder-agency theory. *Journal of management studies, 29*(2), 131-154. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1992.tb00657.x>
- Hirst, D. E., & Hopkins, P. E. (1998). Comprehensive income reporting and analysts' valuation judgments. *Journal of Accounting research, 36*, 47-75.
- Hoarau, C. (2003). Place et rôle de la normalisation comptable en France. *Revue Française de Gestion, 6*, 33-47. <https://doi.org/10.3166/rfg.147.33-47>
- Holstrum, G. L., & Messier, W. F. J. (1982). A review and integration of empirical research on materiality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory, 2*(1), 45-63.

-
- Holthausen, R. W. (1990). Accounting method choice: Opportunistic behavior, efficient contracting, and information perspectives. *Journal of accounting and economics*, 12(1-3), 207-218. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(90\)90047-8](https://doi.org/10.1016/0165-4101(90)90047-8)
- Holthausen, R. W., & Watts, R. L. (2001). The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 3-75. [https://doi.org/10.1016/s0165-4101\(01\)00029-5](https://doi.org/10.1016/s0165-4101(01)00029-5)
- Hooghiemstra, R. (2000). Corporate communication and impression management—new perspectives why companies engage in corporate social reporting. *Journal of business ethics*, 27, 55-68. <https://doi.org/10.1023/a:1006400707757>
- Huber, P. (1981). *Robust statistics*. John Wiley, New York.
- Hung, M. (2000). Accounting standards and value relevance of financial statements: An international analysis. *Journal of accounting and economics*, 30(3), 401-420. [https://doi.org/10.1016/s0165-4101\(01\)00011-8](https://doi.org/10.1016/s0165-4101(01)00011-8)
- IASB. (2011a). *Basis for Conclusion on IFRS 11 Joint Arrangements*. IASB – International Accounting Standard Board.
- IASB. (2011b). Effect analysis: IFRS 11 Joint Arrangements and disclosures for joint arrangements included in IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. *IFRS Foundation*.
- IASB. (2011c). IFRS® Standards Effect analysis: IFRS 10 Consolidated Financial Statements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. *IFRS Foundation*.
- IASB. (2014). *IFRS® Standards Staff paper, REG IASB Meeting: Project Principles of disclosure: The role of the primary financial statements and the notes*.
- IASB. (2017a). *IFRS® Standards Discussion Paper DP/2017/1: Disclosure initiative: principles of disclosure*.
- IASB. (2017b). *IFRS Practice Statement 2 Making Materiality Judgements*.
- IASB. (2018a). *Cadre conceptuel de l'information financière en IFRS*.
- IASB. (2018b). Conceptual Framework for Financial Reporting. *IFRS foundation*.
- IASB. (2019). *IFRS® Standards Exposure Draft: General Presentation and Disclosures*.
- IASB. (2020a). *IFRS® Standards Staff paper IASB® meeting. project: Post-implementation Review of IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. Paper topic: Work undertaken in the first phase*.
- IASB. (2020b). Request for Information : Post-implementation Review : IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements, IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. *IFRS Foundation*.

- IASB. (2021a). *Exposé sondage - Base des conclusions ES/2021/3 Obligations d'information dans les normes IFRS — Une approche pilote Projet de modification d'IFRS 13 et d'IAS 19.*
- IASB. (2021b). *IFRS® Standards Staff paper IASB® meeting. project: Post-implementation Review of IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. Paper topic: Academic literature review update.*
- IASB. (2022a). Primary Financial Statements, Cover note and summary of feedback and redeliberations. *IFRS Foundation.*
- IASB. (2022b). *Project Report and Feedback Statement: Post-implementation Review of IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities.*
- IASB. (2023a). *IFRS® Standards Staff Paper. Agenda reference: 13. Project: Equity Method. Topic: Towards an Exposure Draft—Cover paper.*
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2020/october/iasb/ap13-equity-method-of-accounting.pdf>
- IASB. (2023b). *IFRS® Standards Staff Paper. Agenda reference: 13A. Project: Equity Method. Topic: Towards an Exposure Draft—Implications of applying the IASB's tentative decisions to investments in subsidiaries in separate financial statements.*
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2023/september/iasb/ap13a-implications-of-applying-the-iasb-s-tentative-decisions-to-investments-in-subsidiaries-in-separate-financial-statements.pdf>
- IFRIC. (2013). *IFRIC Update.*
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/news/updates/ifrs-ic/2013/ifric-update-may-2013.pdf>
- IIRC. (2013). *Cadre de référence internationale portant sur le reporting intégré.*
<http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORKFrench.pdf>
- Isaboke, C., & Chen, Y. (2019). IFRS adoption, value relevance and conditional conservatism: evidence from China. *International Journal of Accounting & Information Management*, 27(4), 529-546. <https://doi.org/10.1108/ijaim-09-2018-0101>
- Jeanjean, T. (1999). La théorie positive de la comptabilité : une revue des critiques. *Cahier de recherche du CEREG*, 99-12, 1-44.
- Jeanjean, T. (2001). Contribution à l'analyse de la gestion du résultat des entreprises cotées en France. *Actes du 22ème Congrès de l'association Françaises de Comptabilité*, 17-20.

-
- Jeanjean, T., & Ramirez, C. (2008). Aux sources des théories positives : contribution à une analyse des changements de paradigme dans la recherche en comptabilité. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 14(2), 5-25.
- Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(6), 480-494.
<https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2008.09.008>
- Jensen, M. C. (1983). Organization theory and methodology. *Accounting review*, 319-339.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405x\(76\)90026-x](https://doi.org/10.1016/0304-405x(76)90026-x)
- Jérôme, T. (2013). *Stratégie (s) de diffusion volontaire d'informations sur les gaz à effet de serre: Le cas du Carbon Disclosure Project* [Doctorat de sciences de gestion]. HEC Paris.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. *Econometrica*, vol. 47.
- Kanamori, E. (2007). Some Evidences of the British Accountancy Profession's Preference for the Equity Method between 1900 and 1929. *The Ritsumeikan business Review*, 46(4).
- Kanamori, E. (2009). *The Development of Group Accounting in the United Kingdom to 1950* [Doctoral thesis]. Cardiff University.
- Khanchel, I., & Lassoued, N. (2022). Is it hard to be different during the COVID-19 crisis? Investigating the relationship between corporate social responsibility and earnings management. *International Journal of Ethics and Systems*, ahead-of-print.
- Khanna, T., & Palepu, K. (2000). Is group affiliation profitable in emerging markets? An analysis of diversified Indian business groups. *The journal of finance*, 55(2), 867-891.
- Kohler, E. L. (1938). Some tentative propositions underlying consolidated reports. *The accounting review*, 13(1), 63-77.
- Kothavala, K. (2003). Proportional consolidation versus the equity method: A risk measurement perspective on reporting interests in joint ventures. *Journal of Accounting and Public Policy*, 22(6), 517-538.
<https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2003.10.001>
- Kumar, S., Sharma, A., Mishra, P., & Kaushik, N. (2022). Corporate social responsibility disclosures and earnings management: a bibliometric analysis.

- International Journal of Disclosure and Governance*, 1-25.
<https://doi.org/10.1057/s41310-022-00156-2>
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). Law and finance. *Journal of political economy*, 106(6), 1113-1155.
<https://doi.org/10.1086/250042>
- Lahr, H. (2014). An Improved Test for Earnings Management Using Kernel Density Estimation. *European Accounting Review*, 23(4), 559-591.
<https://doi.org/10.1080/09638180.2013.860044>
- Landis, J. R., & Koch, G. G. (1977). The measurement of observer agreement for categorical data. *biometrics*, 159-174. <https://doi.org/10.2307/2529310>
- Lantin, F., Tort, É., & Lenormand, G. (2018). *Projet de recherche ANC - Etude sur l'application du pack consolidation IFRS*.
- Lee, S., Pandit, S., & Willis, R. H. (2013). Equity method investments and sell-side analysts' information environment. *The Accounting Review*, 88(6), 2089-2115.
<https://doi.org/10.2308/accr-50539>
- Lefrancq, S., Albertini, E., & Kohler, H. (2018). *Consolidation en normes IFRS* (Vuibert). HAL.
- Lenormand, G., & Touchais, L. (2009). Les IFRS améliorent-elles la qualité de l'information financière ? Approche par la valeur relevance. *Comptabilité-contrôle-audit*, 15(2), 145-163. <https://doi.org/10.3917/cca.152.0145>
- Lenormand, G., & Touchais, L. (2018). IFRS 8: bilan de l'approche managériale de l'information sectorielle. *ACCRA*, 3, 5-22.
<https://doi.org/10.3917/accra.003.0005>
- Leone, A. J., Minutti-Meza, M., & Wasley, C. E. (2019). Influential Observations and Inference in Accounting Research. *Accounting Review*, 94(6), 337-364.
<https://doi.org/10.2308/accr-52396>
- Lesage, C. (1999). *Traitement de l'information imparfaite et analyse de coûts. Application au modèle coût-volume-profit*. [Doctorat de sciences de gestion]. Rennes 1.
- Lesage, C. (2001). Discounted cash-flows analysis: An interactive fuzzy arithmetic approach. *European Journal of Economic and Social Systems*, 15(2), 49-68.
<https://doi.org/10.1051/ejess:2001115>
- Lev, B. (1992). Information disclosure strategy. *California Management Review*, 34(4), 9-32. <https://doi.org/10.2307/41166701>
- Leys, C., Ley, C., Klein, O., Bernard, P., & Licata, L. (2013). Detecting outliers: Do not use standard deviation around the mean, use absolute deviation around the median. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(4), 764-766.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2013.03.013>

- Libby, R., Nelson, M. W., & Hunton, J. E. (2006). Retracted: Recognition v. Disclosure, Auditor Tolerance for Misstatement, and the Reliability of Stock-Compensation and Lease Information : RETRACTED. *Journal of Accounting Research*, 44(3), 533-560. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2006.00210.x>
- Lim, C. Y., Yeo, G. H., & Liu, C.-S. (2003). Information asymmetry and accounting disclosures for joint ventures. *The International Journal of Accounting*, 38(1), 23-39. [https://doi.org/10.1016/s0020-7063\(03\)00003-7](https://doi.org/10.1016/s0020-7063(03)00003-7)
- Lopes, A. I., & Lopes, M. (2019). Effects of adopting IFRS 10 and IFRS 11 on consolidated financial statements: an exploratory research. *Meditari Accountancy Research*, 27(1), 91-124. <https://doi.org/10.1108/medar-12-2017-0253>
- Lorenzo, H., & Saracco, J. (2021). Computational outlier detection methods in sliced inverse regression. In *Advances in Contemporary Statistics and Econometrics* (p. 101-122). Springer.
- Lourenço, I. C., Branco, M. C., Curto, J. D., & Eugénio, T. (2012). How Does the Market Value Corporate Sustainability Performance? *Journal of Business Ethics*, 108(4), 417-428. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-1102-8>
- Lourenço, I. C., & Curto, J. D. (2010). Determinants of the Accounting Choice between Alternative Reporting Methods for Interests in Jointly Controlled Entities. *European Accounting Review*, 19(4), 739-773. <https://doi.org/10.1080/09638181003687844>
- Madhavan, A. (2000). Market microstructure: A survey. *Journal of financial markets*, 3(3), 205-258. [https://doi.org/10.1016/S1386-4181\(00\)00007-0](https://doi.org/10.1016/S1386-4181(00)00007-0)
- Maines, L. A., & McDaniel, L. S. (2000). Effects of comprehensive-income characteristics on nonprofessional investors' judgments: The role of financial-statement presentation format. *The accounting review*, 75(2), 179-207. <https://doi.org/10.2308/accr.2000.75.2.179>
- Majois, C. (2007). *Transparence et qualité des marchés boursiers : essais sur l'anonymat et l'asymétrie d'information* [Doctorat de sciences de gestion]. Université Toulouse 1.
- Mard, Y., & Marsat, S. (2012). Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat : le cas français. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 18(3), 11-42. <https://doi.org/10.3917/cca.183.0011>
- Marston, C. L., & Shrikes, P. J. (1991). The use of disclosure indices in accounting research: a review article. *The British Accounting Review*, 23(3), 195-210. [https://doi.org/10.1016/0890-8389\(91\)90080-1](https://doi.org/10.1016/0890-8389(91)90080-1)
- Matsumura, E. M., Prakash, R., & Vera-Munoz, S. C. (2014). Firm-value effects of carbon emissions and carbon disclosures. *The accounting review*, 89(2), 695-724. <https://doi.org/10.2308/accr-50629>

- Maurice, J. (2019). Quand les choix comptables liés à l'environnement ne sont pas qu'opportunistes : cas des provisions comptables environnementales. *Finance Contrôle Stratégie*, 22-1. <https://doi.org/10.4000/fcs.3197>
- Mechelli, A., & Cimini, R. (2014). Is Comprehensive Income Value Relevant and Does Location Matter? A European Study. *Accounting in Europe*, 11(1), 59-87. <https://doi.org/10.1080/17449480.2014.890777>
- Merkel-Davies, D. M., & Brennan, N. M. (2007). Discretionary disclosure strategies in corporate narratives: incremental information or impression management? *Journal of accounting literature*, 27, 116-196.
- Messier, W. F., Martinov-Bennie, N., & Eilifsen, A. (2005). A Review and Integration of Empirical Research on Materiality: Two Decades Later. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24(2), 153-187. <https://doi.org/10.2308/aud.2005.24.2.153>
- Meyssonier, F., & Pourtier, F. (2013). Contrôle du périmètre et périmètre de contrôle – Réflexion sur le système d'information comptable des groupes. *Comptabilité - Contrôle - Audit, Tome 19(3)*, 117-146. <https://doi.org/10.3917/cca.193.0117>
- Mian, S. L., & Smith Jr, C. W. (1990). Incentives associated with changes in consolidated reporting requirements. *Journal of Accounting and Economics*, 13(3), 249-266. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(90\)90033-z](https://doi.org/10.1016/0165-4101(90)90033-z)
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2003). *Analyse des données qualitatives*. De Boeck Supérieur.
- Miller, M. C., & Leo, K. (1997). The downside of harmonisation haste: the equity accounting experience. *Australian Accounting Review*, 7(14), 2-15. <https://doi.org/10.1111/j.1835-2561.1997.tb00030.x>
- Mohr, R. M. (1988). Unconsolidated Finance Subsidiaries: Characteristics and Debt/Equity Effects. *Accounting Horizons*, 2(1), 27-36.
- Moonitz, M. (1942). The Entity Approach to Consolidated Statements. *The Accounting Review*, 17(3), 236-242.
- Moonitz, M. (1951). *The Entity Theory of Consolidated Statements* (Brooklyn). The Foundation Press.
- Moonitz, Maurice. (1944). *The entity theory of consolidated statements*. American Accounting Association; /z-wcorg/.
- Morales-Díaz, J., & Zamora-Ramírez, C. (2018). The impact of IFRS 16 on key financial ratios: a new methodological approach. *Accounting in Europe*, 15(1), 105-133. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1433307>
- Morin, M.-L. (2005). Le droit du travail face aux nouvelles formes d'organisation des entreprises. *Revue Internationale du Travail*, 144(1), 5-30. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913x.2005.tb00519.x>

- Morris, R. D., & Gordon, I. (2006). Equity accounting adoption in regulated and unregulated settings: an empirical study. *Abacus*, 42(1), 22-42.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2006.00187.x>
- Mouck, T. (1990). Positive accounting theory as a Lakatosian research programme. *Accounting and business research*, 20(79), 231-239.
<https://doi.org/10.1080/00014788.1990.9728881>
- Nekhili, M., & Cherif, M. (2011). Related parties transactions and firm's market value: the French case. *Review of Accounting and Finance*.
- Nobes, C. (2002). An analysis of the international development of the equity method. *Abacus*, 38(1), 16-45. <https://doi.org/10.1111/1467-6281.00096>
- Nobes, C. (2006). The survival of international differences under IFRS: towards a research agenda. *Accounting and business research*, 36(3), 233-245.
<https://doi.org/10.1080/00014788.2006.9730023>
- O'Hanlon, J., & Taylor, P. (2007). The value relevance of disclosures of liabilities of equity-accounted investees: UK evidence. *Accounting and business Research*, 37(4), 267-284. <https://doi.org/10.1080/00014788.2007.9663312>
- Ohlson, J. A. (1995). Earnings, book values, and dividends in equity valuation. *Contemporary accounting research*, 11(2), 661-687.
<https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.x>
- Oliver, C. (1991). Strategic responses to institutional processes. *Academy of Management Review*, 16(1), 145-179. <https://doi.org/10.2307/258610>
- Oxibar, B. (2003). *La diffusion d'information sociétale dans les rapports annuels et les sites internet des entreprises françaises* [Doctorat de sciences de gestion]. Université Paris Dauphine-Paris IX.
- Pardo, F., & Giner, B. (2022). Is goodwill impairment disclosure used as an impression management strategy? *Baltic Journal of Management*, 17(4).
<https://doi.org/10.1108/bjm-01-2022-0010>
- Paret, E., Piquin, I., & Souchon, A. (2015). Mise en équivalence en IFRS - Les difficultés d'application - KPMG. *Revue fiduciaire comptable*, 431.
<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/fr-tribune-eparet-ipiquin-asouchon-mise-en-equivalence-en-ifrs-102015.pdf>
- Pasko, O., Chen, F., Proskurina, N., Mao, R., Gryn, V., & Pushkar, I. (2021). Are corporate social responsibility active firms less involved in earnings management? Empirical evidence from China. *Business: Theory and Practice*, 22(2), 504-516. <https://doi.org/10.3846/btp.2021.14940>
- Paton, W. A. (1951). « Editorial Note » in *Moonitz (1951)*. (Brooklyn). The Foundation Press.
- Peillex, J., & Comyns, B. (2020). Pourquoi les sociétés financières décident-elles d'adopter les Principes des Nations unies pour l'investissement responsable ?

- Comptabilité-Contrôle-Audit*, 26(1), 79-117.
<https://doi.org/10.3917/cca.261.0079>
- Pesaran, M. H. (1990). Non-nested hypotheses. In *Econometrics* (p. 167-173). Springer.
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource-dependency perspective* Harper & Row New York USA.
- Posner, R. A. (1974). Theories of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 335-358.
<https://doi.org/10.2307/3003113>
- Pourtier, F. (2004). La publication d'informations financières volontaires : synthèse et discussions. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 10(1), 79-102.
- Pourtier, F. (2016). *La relation Entité/modèle dans la consolidation des comptes de groupes* [Mémoire d'Habilitation à Diriger des Recherches]. Université de Bordeaux.
- Pourtier, F. (2017a). La consécration du modèle de l'entité par les IFRS : perspectives critiques après un siècle d'évolution des modèles de consolidation des groupes. *Management & Avenir*, 92(2), 113-132. Cairn.info.
<https://doi.org/10.3917/mav.092.0113>
- Pourtier, F. (2017b). La Mise en Équivalence et le modèle comptable: ses variantes, son histoire et une synthèse des recherches sur un sujet controversé. *Accountability, Responsabilités et Comptabilités*, cd-rom.
- Pourtier, F., Bardinnet-Evraert, F., & Darmendrail, V. (2023). The Value Relevance of Accounting Numbers in Presence of the Equity Method Before and After IFRS 11: Evidence from France. *Accounting in Europe*, 20(2), 194-224.
<https://doi.org/10.1080/17449480.2023.2192235>
- Pourtier, F., Barneto, P., Bardinnet, F., Darmendrail, V., Legain, M., & Texandier, S. (2018). *Projet de recherche ANC - La Mise en équivalence (EM) : réflexions normatives à partir d'une revue de la littérature sur son histoire, ses règles, pratiques et motivations. Policy Paper*.
- Pourtier, F., Barneto, P., Bardinnet, F., Darmendrail, V., Legain, M., & Texandier, S. (2020). *Projet de recherche ANC - La mise en équivalence en France : étude empirique et propositions normatives*.
https://www.anc.gouv.fr/files/live/sites/anc/files/contributed/ANC/3_Recherche/B_Appels%20%C3%A0%20projets/2017/Mise-en-Equivalence-Pourtier-Frederic.pdf
- Pourtier, F., & Darmendrail, V. (2018). *La Mise En Équivalence (MEE) dans les comptes sociaux : analyse empirique du cas français et propositions normatives*. 39^e congrès de l'Association Francophone de Comptabilité de Comptabilité, Nantes, France.

- Pourtier, F., & Darmendrail, V. (2020). *La Mise en équivalence et la manipulation du chiffre d'affaires et du résultat net des groupes français*. 41^e congrès de l'Association Francophone de Comptabilité de Comptabilité, Angers, France.
- Pourtier, F., Darmendrail, V., Bardinnet, F., & Barneto, P. (2019). *La manipulation et la value relevance des comptes de groupes : premiers résultats sur l'utilisation de la mise en équivalence (ME) dans les groupes français*. 40^e congrès de l'Association Francophone de Comptabilité de Comptabilité, Paris, France.
- Pourtier, F., Darmendrail, V., Bardinnet, F., & Barneto, P. (2020). *La Mise en équivalence et l'endettement des groupes*. 41^e congrès de l'Association Francophone de Comptabilité de Comptabilité, Angers, France.
- Pozzoli, M., & Venuti, M. (2014). Related party transactions and financial performance: Is there a correlation? Empirical evidence from Italian listed companies. *Open Journal of Accounting*, 2014.
- Prior, D., Surroca, J., & Tribó, J. A. (2008). Are socially responsible managers really ethical? Exploring the relationship between earnings management and corporate social responsibility. *Corporate governance: An international review*, 16(3), 160-177. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2008.00678.x>
- Quantin, S. (2018). Estimation avec le score de propension sous R. *INSEE*. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/3546202/M2018-01.pdf>
- Qureshi, Q. G. M., Mard, Y., & Aubert, F. (2023). Do analysts predict managed or unmanaged earnings? *Eurasian Business Review*, 1-19.
- Rambaud, A., & Richard, J. (2015). The “Triple Depreciation Line” instead of the “Triple Bottom Line”: Towards a genuine integrated reporting. *Critical Perspectives on Accounting*, 33, 92-116. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2015.01.012>
- Reeves, H. (2013). *Patience dans l'azur. L'évolution cosmique*. Média Diffusion.
- Reklau, D. L. (1977). Accounting for investments in joint ventures-A reexamination. *Journal of Accountancy (pre-1986)*, 144(000003), 96-103.
- Reynaud, J.-D. (1997). *Les règles du jeu : l'action collective et la régulation sociale* (3^e édition). A. Colin.
- Richardson, A. W., Roubi, R. R., & Soonawalla, K. (2012). Decline in financial reporting for joint ventures? Canadian evidence on removal of financial reporting choice. *European Accounting Review*, 21(2), 373-393. <https://doi.org/10.1080/09638180.2011.558298>
- Rousselet, G. A., Pernet, C. R., & Wilcox, R. R. (2017). Beyond differences in means: robust graphical methods to compare two groups in neuroscience. *European Journal of Neuroscience*, 46(2), 1738-1748. <https://doi.org/10.1111/ejn.13610>

- Rousselet, G. A., & Wilcox, R. R. (2019). *rogme: Robust Graphical Methods For Group Comparisons. R package version 0.2.1*
<https://github.com/GRousselet/rogme>.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335-370.
<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Rubin, D. B., & Thomas, N. (1996). Matching using estimated propensity scores: relating theory to practice. *Biometrics*, 249-264.
<https://doi.org/10.2307/2533160>
- Ryngaert, M., & Thomas, S. (2012). Not all related party transactions (RPTs) are the same: Ex ante versus ex post RPTs. *Journal of Accounting Research*, 50(3), 845-882. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679x.2012.00437.x>
- Sallot, L. M. (2002). What the public thinks about public relations: An impression management experiment. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, 79(1), 150-171. <https://doi.org/10.1177/107769900207900111>
- Sarquis, R. W., Dos Santos, A., Lourenço, I., & Braunbeck, G. (2020). Elimination of Accounting Choices and the Comparability of Financial Statements: the Adoption of IFRS 11–Joint Arrangements. *XX USP International Conference in Accounting: Accounting as a Governance mechanism*, Sao Paulo.
- Sarquis, R. W., dos Santos, A., Lourenço, I., & Braunbeck, G. O. (2022). The impact of the adoption of IFRS 11 on the comparability of accounting information. *Accounting and Business Research*, 52(6), 1-37.
<https://doi.org/10.1080/00014788.2022.2050171>
- Sarquis, R. W., dos Santos, A., Lourenço, I., & Oscar Braunbeck, G. (2021). Joint venture investments: An analysis of the level of compliance with the disclosure requirements of IFRS 12. *Journal of International Financial Management & Accounting*. <https://doi.org/10.1111/jifm.12130>
- Sarquis, R. W., & Santos, A. dos. (2019). Eliminação da consolidação proporcional: análise da adequação da decisão do IASB. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 16(38), 207-228. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2019v16n38p207>
- Schipper, K. (2003). Principles-based accounting standards. *Accounting horizons*, 17(1), 61. <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.1.61>
- Schipper, K. (2022). Discussion of ‘The impact of the adoption of IFRS 11 on the comparability of accounting information’. *Accounting and Business Research*, 52(6), 727-733. <https://doi.org/10.1080/00014788.2022.2082679>
- Schlenker, B. R. (1980). *Impression management* (Vol. 526). Monterey, CA: Brooks/Cole.

- SFM. (2015). Avis de la Société Française de Management : Dix propositions à propos des thèses sur papiers (ou « thèses sur articles »). *Société Française de Management*.
- Shefrin, H. (2000). *Beyond Greed and Fear* Harvard Business School Press. USA: Boston.
- Shipman, J. E., Swanquist, Q. T., & Whited, R. L. (2017). Propensity score matching in accounting research. *The Accounting Review*, 92(1), 213-244.
<https://doi.org/10.2308/accr-51449>
- Siciliano, G. (2019). Has IFRS Enhanced Accounting Uniformity? *Accounting in Europe*, 16(3), 313-339. <https://doi.org/10.1080/17449480.2019.1632468>
- Silverman, B. W. (1986). *Density estimation for statistics and data analysis* (Vol. 26). CRC press.
- Skinner, R. M. (1973). *Les principes comptables*. Institut canadien des comptables agréés.
- So, S., Wong, K. S., Zhang, F. (Frank), & Zhang, X. (2018). Value relevance of proportionate consolidation versus the equity method: Evidence from Hong Kong. *China Journal of Accounting Research*, 11(4), 255-278.
<https://doi.org/10.1016/j.cjar.2018.06.002>
- Soonawalla, K. (2006). Accounting for Joint Ventures and Associates in Canada, UK, and US: Do US Rules Hide Information? *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(3-4), 395-417. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00609.x>
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355. <https://doi.org/10.2307/1882010>
- Sterling, R. R. (1990). Positive accounting: An assessment. *Abacus*, 26(2), 97-135.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1990.tb00249.x>
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1983). Alternative approaches to analyzing markets with asymmetric information: reply. *The American Economic Review*, 73(1), 246-249.
- Stolowy, H. (2000). Comptabilité créative. In *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit* (Economica, p. 157-178). Economica Paris.
- Stolowy, H., & Breton, G. (2003). La gestion des données comptables : une revue de la littérature. *Comptabilité - Contrôle - Audit*, 9(1), 125.
<https://doi.org/10.3917/cca.091.0125>
- Stolowy, H., & Breton, G. (2004). Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of accounting and finance*, 3(1), 5-92.
<https://doi.org/10.1108/eb043395>

- Stoltzfus, R. L., & Epps, R. W. (2005). An empirical study of the value-relevance of using proportionate consolidation accounting for investments in joint ventures. *Accounting Forum*, 29(2), 169-190.
- Stubben, S. R. (2010). Discretionary revenues as a measure of earnings management. *The accounting review*, 85(2), 695-717.
<https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.2.695>
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of management review*, 20(3), 571-610.
<https://doi.org/10.2307/258788>
- Tan, H., Wang, S., & Welker, M. (2011). Analyst following and forecast accuracy after mandated IFRS adoptions. *Journal of accounting research*, 49(5), 1307-1357. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679x.2011.00422.x>
- Teubner, G. (1996). L'hydre à plusieurs têtes : les réseaux comme acteurs collectifs de degré supérieur. *Droit et réflexivité*, 267-290.
- Thibierge, C. (1997). *Contribution à l'étude des déterminants de la comptabilisation des investissements immatériels* [Doctorat en sciences de gestion]. Université Paris IX-Dauphine.
- Toti, J.-F., & Moulins, J.-L. (2015). Comment mesurer les comportements de consommation éthique ? *Revue Interdisciplinaire Management, Homme et Entreprise*, 4, 21-42. <https://doi.org/10.3917/rimhe.018.0021>
- Trébucq, S. (2015). De l'« IR » à l'« Integrated Risk Scorecard » ? Une analyse exploratoire à partir de deux études de cas. *Management & Avenir*, 81(7), 165-183. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/mav.081.0165>
- Tsalavoutas, I., Tsoligkas, F., & Evans, L. (2020). Compliance with IFRS mandatory disclosure requirements: a structured literature review. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 40, 100338.
<https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2020.100338>
- Turner, L., Dietrich, J. R., Anderson, K., & Bailey, A. J. (2001). Accounting restatements. *Unpublished working paper, SEC*.
- Tyler, J. (1979). An empirical examination of companies adopting equity accounting in Australia. *B. Com (Hons) Thesis, University of New South Wales*.
- Velte, P. (2020). Corporate social responsibility and earnings management: A literature review. *Corporate Ownership & Control*, 17(2), 8-19.
- Verdier, M.-A. (2015). *Les choix comptables des dirigeants lors des réductions d'effectifs : contribution à l'hypothèse des coûts politiques* [Doctorat de sciences de gestion]. Université Toulouse 1 Capitole.
- Verdier, M.-A., & Boutant, J. (2016). Les dirigeants gèrent-ils les résultats comptables avant d'annoncer une réduction d'effectifs ? Le cas des entreprises françaises cotées. *Do managers reduce reported earnings before a workforce*

- reduction announcement? Evidence from French listed firms.*, 22(3), 9-45.
<https://doi.org/10.3917/cca.223.0009>
- Vidal, O. (2008). *Gestion du résultat et seuils comptables : Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités* [Doctorat de sciences de gestion]. HEC Paris.
- Vidal, O. (2010). Gestion du résultat pour éviter de publier une perte : les montants manipulés sont-ils marginaux ? *Comptabilité, Contrôle, Audit*, 16(3), 11-39.
<https://doi.org/10.3917/cca.163.0011>
- Von Bertalanffy, L. (1950). The theory of open systems in physics and biology. *Science*, 111(2872), 23-29. <https://doi.org/10.1126/science.111.2872.23>
- Von Bertalanffy, L. (1973). *Théorie générale des systèmes*. Dunod, Paris.
- Wagenhofer, A. (2014). The role of revenue recognition in performance reporting. *Accounting and Business Research*, 44(4), 349-379.
<https://doi.org/10.1080/00014788.2014.897867>
- Walker, R. G. (1978). *Consolidated Statements*. Arno Press.
- Walsh, P., Craig, R., & Clarke, F. (1991). 'Big bath accounting' using extraordinary items adjustments: Australian empirical evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 18(2), 173-189. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1991.tb00587.x>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting review*, 112-134.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. Prentice-Hall Inc.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *Accounting review*, 131-156.
- Whittred, G. (1986). The evolution of consolidated financial reporting in Australia. *Abacus*, 22(2), 103-120. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1986.tb00129.x>
- Wilcox, R. R. (2012). *Introduction to robust estimation and hypothesis testing* (Academic Press).
- Yin, R. K. (2008). *Case Study Research Design and Methods 4th Revised Edition*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Zeileis, A. (2004). Econometric Computing with HC and HAC Covariance Matrix Estimators. *Journal of Statistical Software*, 11(10), 1-17.
<https://doi.org/10.18637/jss.v011.i10>
- Zimmer, I. (1994). Determinants of equity accounting disclosures. *Accounting and Business Review*, 1(2), 233-255. <https://doi.org/10.1142/s0218556394000152>

Table des figures

Figure 0-1 Leviers de gestion des données comptables.....	30
Figure 0-2 Plan de la thèse	42
Figure 0-3 Plan du chapitre liminaire	48
Figure 0-4 Les créations de coentreprises (IASB, 2011, p. 10)	62
Figure 0-5 Les effets d'IFRS 11 selon l'IASB (2011, p. 21).....	63
Figure 0-6 Les motivations à la gestion du résultat pour éviter les seuils : un cadre d'analyse (Vidal, 2008, p. 80, Figure 16)	79
Figure 0-7 Articulation des travaux.....	91
Figure 0-8 Compte de résultat consolidé de Saint Gobain 2020.....	96
Figure 0-9 Détails de l'EBITDA pour Saint Gobain chez Infront	97
Figure 0-10 Détails de la quote-part présente dans l'EBITDA pour Saint Gobain chez Infront.....	97
Figure 0-11 Type de régressions.....	112
Figure 0-12 Comparatif de la corrélation entre les données x et y ou x/z et y/z	122
Figure 0-13 Répartition des quartiles d'actifs circulants en fonction de la médiane du RN normé (Burgstahler & Dichev, 1997, fig. 5).....	129
Figure 0-14 Plan de la thèse	150
Figure 1-1 Position de l'article 1 dans la thèse	154
Figure 2-1 Positionnement de l'article 2 dans la thèse	210
Figure 2-2 Analyse des irrégularités de distribution de résultat (Vidal, 2010)	221
Figure 2-3 Mesure non paramétrique des irrégularités (Vidal, 2010)	222
Figure 2-4 Distributions comparées stylisées de la variable VarCA des codes 0	227
Figure 2-5 Exemples d'analyse graphique ROGME (source : documentation R)	231
Figure 2-6 Distributions comparées des codes 0 et 1 pour la variable RN_MV_1 ..	238
Figure 2-7 Courbes de densité comparées code 1 et code 0 – variable RN_MV_1..	239
Figure 2-8 Distributions comparées des codes 0 et 1 pour la variable VarCA_MV_1	240
Figure 2-9 Courbes de densité comparée de VarCA_MV_1 pour le code 1 et le code 0	240
Figure 2-10 Évolution de la p value du test KS en fonction des classes comparées pour la variable RN_MV_1	243

Figure 2-11 Évolution de la p value du test KS en fonction des classes comparées pour la variable VarCA_MV_1.....	244
Figure 2-12 Résultats graphiques de l'analyse ROGME pour RN_MV_1.....	245
Figure 2-13 Résultats graphiques de l'analyse ROGME pour VarCA_MN_1.....	246
Figure 3-1 Positionnement de l'article 3 dans la thèse.....	256
Figure 3-2 Les facteurs de qualité de la communication	270
Figure 3-3 Les types de communication face à une norme	274
Figure 3-4 Schéma général des sources de GI pour l'information sur les entités ME280	
Figure 0-15 Synthèse de la thèse et de ses principaux résultats.....	315
Figure 0-16 Articulation des résultats de la thèse	317
Figure 0-17 Modèle comptable pour le groupe	319
Figure 0-18 Dynamique d'évolution des frontières et périmètres de l'entité.....	322
Figure 0-19 Vers un nouveau niveau de reporting comptable ?	324

Table des tableaux

Tableau 0-1 Usages de la ME (Nobes, 2002, p.23)	54
Tableau 0-2 Statut des études	94
Tableau 2-1 Synthèse des cas étudiés et des cas non étudiés	224
Tableau 2-2 Étapes de filtration de la base de données et justification de l'échantillon	228
Tableau 2-3 Définition des variables financières retenues	228
Tableau 2-4 Cas de figure de distributions comparées sous ROGME	235
Tableau 2-5 Statistiques descriptives des variables	236
Tableau 2-6 Comparaison des moyennes des variables financières entre codes 0 et 1	237
Tableau 2-7 Comparaison des classes adjacentes avant et après 0 pour RN_MV_1241	
Tableau 2-8 Comparaison des classes adjacentes avant et après 0 pour VarCA_MV_1	242
Tableau 3-1 Sélection de l'échantillon.....	276
Tableau 3-2 Répartition des groupes avec entités ME	276
Tableau 3-3 Statistiques descriptives pour les données avec entités ME.....	277
Tableau 3-4 Résultats sur la communication concernant le périmètre de consolidation	281
Tableau 3-5 Résultats sur la gestion du périmètre de l'information sur les entités ME	282
Tableau 3-6 Résultats sur la gestion des informations données.....	285
Tableau 3-7 Résultats sur le niveau de détail des informations fournies	287
Tableau 0-3 Résultats sur la France avec données matchées	347
Tableau 0-4 Résultats sur l'Europe avec données matchées.....	348
Table 1-1 Definition of variables.....	172
Table 1-2 Sample selection.....	176
Table 1-3 Descriptive statistics 2007-2020 (€ per share).....	177
Table 1-4 Descriptive statistics 2014-2020 (€ per share).....	178
Table 1-5 Pearson correlation matrix (2007-2020)	178
Table 1-6 Pearson correlation matrix (2014-2020)	179

Table 1-7 VRAN before and after IFRS 11 and the change of method.....	180
Table 1-8 Effects of the integral/non-integral classification of NIEM, 2014-2020	183
Table 1-9 Examples of integral/non-integral classification and the proportion of NIEM in 2020	199
Table 1-10 Results of unit root tests.....	200
Table 1-11 Descriptive statistics 2007-2012 (€ per share).....	201
Table 1-12 Pearson correlation matrix between price, IEM (2007-2012).....	201
Table 1-13 Comparison of 2007-2012 and 2014-2020.....	202
Table 1-14 Durability of the effects on NIEM and IEM	204
Table 1-15 Operating income and effects on value relevance of the integral/non-integral classification.....	205

Table des matières

Remerciements.....	9
Sommaire.....	13
Liste des acronymes et abréviations.....	14
Introduction générale.....	15
1. Émergence de l'objet de recherche.....	19
2. Présentation de la démarche.....	36
Chapitre liminaire.....	43
Section 1 Choix de l'objet de recherche : la qualité de l'information comptable sur les entités mises en équivalence (ME).....	48
1. Le modèle comptable en difficulté et le recours à la ME.....	48
2. La généralisation de l'usage de la ME avec l'IFRS 11, la quasi-disparition de l'IP et la question de ses effets.....	60
Section 2 Cadre théorique.....	70
1. La Théorie Positive Comptable (TPC).....	70
2. Critiques, ambivalences de la TPC, et conséquences du recours à ce cadre théorique.....	75
Section 3 Construction de la démarche méthodologique et questionnements épistémologiques.....	83
1. Articulation des travaux autour de trois axes de recherche.....	83
2. Terrains d'étude autour de la ME.....	95
3. Indépendance du chercheur et participation à un projet de recherche de l'ANC.....	99
4. Choix des types d'études et choix des méthodologies employées.....	100
Section 4 Cohérence globale et plan de la thèse.....	147
Chapitre 1 La <i>value relevance</i> des nombres comptables en présence de mise en équivalence avant et après l'IFRS 11 : étude du cas français.....	151

Résumé long en français.....	156
1. Introduction.....	159
2. Institutional background of the EM	163
3. Literature review and hypothesis development.....	164
4. Research design	169
5. Results.....	179
6. Discussion	186
Conclusion.....	191
Acknowledgements	191
Funding.....	192
References	193
Appendices	199
 Chapitre 2 La mise en équivalence dans les comptes consolidés permet-elle la manipulation du chiffre d'affaires et du résultat consolidés ? : le cas des groupes cotés en Europe	 207
1. Cadre théorique et méthodologique	216
2. Hypothèses de recherche et méthodologie.....	225
3. Résultats.....	236
4. Synthèse et discussion	246
Bibliographie	248
 Chapitre 3 Les notions de significativité et d'obscurescence en IFRS comme leviers de gestion des impressions : le cas de l'information sur les entités mises en équivalence	 253
1. Revue de littérature.....	263
2. Méthodologie	276
3. Résultats.....	279
Discussion et conclusion	291
Bibliographie	295

Annexes.....	300
Annexe 1 Table des abréviations	300
Annexe 2 Grille de notation des groupes du CAC 40 concernant les informations requises par l'IFRS 12 et l'IAS 24	300
Annexe 3 Extraits des rapports annuels de groupes cités	304
Conclusion générale	309
Annexes	335
Annexe 1 Comptabilisation d'un écart d'acquisition lors d'une ME.....	336
Annexe 2 Types de régressions	338
Annexe 3 Normalisation des variables et problèmes d'endogénéité	343
Annexe 4 Panorama des résultats sur la gestion des résultats.....	344
Annexe 5 Communication à l' « International Workshop on Statistical Modelling »	349
Bibliographie générale.....	356
Table des figures.....	382
Table des tableaux.....	384
Table des matières	386

Résumé :

Avec la complexité grandissante des groupes et donc une définition de leur périmètre plus délicate, le modèle comptable, fondé sur le modèle de l'entité, se trouve en difficulté pour les représenter. Historiquement, le modèle comptable a eu recours à la mise en équivalence (ME), pour traiter les cas délicats à la frontière du périmètre de consolidation. L'opportunisme qui a entouré son usage a encouragé le normalisateur à en réduire le champ d'application. Mais pour des raisons politiques et normatives, l'IASB a rendu obligatoire la ME pour les coentreprises, avec l'IFRS 11, alors qu'auparavant les groupes avaient le choix entre l'intégration proportionnelle (IP) ou la ME. Conscient des limites de leur représentation par la ME dans les états primaires, la nouvelle IFRS 12 associée à l'IAS 24 exige cependant des informations en annexe, pour pallier les conséquences informatives de la perte de l'IP. Ces évolutions, depuis 2014 en Europe, ont motivé l'étude des effets de la ME et des changements réglementaires sur la qualité de la représentation comptable des groupes, et plus particulièrement en France, pays anciennement très utilisateur de l'IP.

Mots clés : Mise en équivalence, qualité de l'information comptable, image comptable, value relevance, gestion des seuils, gestion des impressions, IFRS 11, IFRS 12, IAS 24

Abstract:

With the increasing complexity of groups and the consequent difficulty of defining their scope, the accounting model, based on the entity model, is finding it difficult to represent them. Historically, the accounting model has used the equity method (EM) in order to deal with tricky cases at the boundary of the consolidation perimeter. The opportunism surrounding its use encouraged standard setters to reduce its scope. However, for political and standard-setting reasons, the IASB made the EM mandatory for all joint ventures under IFRS 11, whereas previously groups had the choice between proportionate consolidation (PC) or EM. Aware of the limitations of using the EM method to represent these entities in the primary financial statements, the new IFRS 12, in conjunction with IAS 24, requires disclosures in the notes to the financial statements that are intended to offset the consequences of losing the PC. The application of these modifications in Europe, from 2014, has prompted a study of the effects of the EM and regulatory changes on the quality of the accounting representation of groups, and more particularly in France, a country that used the PC extensively.

Keywords: Equity method, accounting information quality, accounting picture, value relevance, threshold management, impression management, IFRS 11, IFRS 12, IAS 24