

THEORIE INSTITUTIONNELLE ET ADOPTION DE NORMES COMPTABLES INTERNATIONALEMENT RECONNUES : ETUDE DE TROIS CAS FRANÇAIS SUR LA PERIODE 1989 - 1993

Philippe, Touron

*Professeur, Département comptabilité-contrôle Edhec, 58 rue du Port, 03 20 15 48 46,
philippe.touron@edhec.edu*

Résumé

Plusieurs chercheurs utilisent la théorie néo-institutionnalisme en théorie des organisations (Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983, Mézias, 1995). Le papier a deux objectifs : expliquer les décisions de mise en conformité des politiques comptables avec les GAAP reconnus sur le plan international et identifier les rôles respectifs des trois types d'isomorphisme (coercitif, normatif et mimétique). La méthode mise en œuvre s'inspire de Miles et Huberman (1994) et est appliquée à trois études trois cas : Aérospatiale (1989), Usinor (1991) et Coflexip (1993).

Mots clés : Décision comptable, normes comptables reconnues sur le plan international, théorie de l'agence, théories néo-institutionnelles, études de cas

Abstract

Several researchers have been used New-institutional theory in organizational theory (Meyer and Rowan, on 1977; DiMaggio and Powell, on 1983, Mezias, on 1995). The paper has two objectives: to explain the decisions of adoption of international accounting standards and to identify relative roles of the three types of isomorphism (coercive, normative and mimetic). Implemented method is inspired of Miles and Huberman (1994) and is applied to three cases studies three: Aérospatiale (1989), Usinor (1991) and Coflexip (1993).

Keywords : Accounting decision, international and US GAAP, agency theory, new-institutionalism theories, cases studies

Cet article s'appuie sur la théorie néo-institutionnelle des organisations pour mieux comprendre l'adoption de normes internationalement reconnues. Les normes internationalement reconnues sont les normes comptables américaines édictées par le *Financial Accounting Standard Board* (FASB) et normes internationales édictées par l'*International Accounting Standard Committee* (IASC). En effet, la théorie institutionnelle s'est révélée fructueuse pour expliquer l'émergence des formes comptables diverses. (Carpenter et Feroz, 1992 ; Covalesky et Dirsmith, 1988 ; Fogarty, 1992 ; Mézias, 1995). Ces études couvrent l'ensemble du domaine comptable : les organisations comptables, les professionnels, la normalisation comptable et le contrôle de gestion.

Après une première partie théorique dans laquelle sont formalisées des propositions explicatives de l'adoption (couplage lâche, coercition, transmission de norme et imitation), la seconde partie empirique consiste en trois études de cas. Elles permettent de préciser la part relative des trois types d'isomorphismes.

1 La théorie néo-institutionnelle des organisations et la comptabilité

Dans la première partie de ce papier, nous utilisons la théorie néo-institutionnelle des organisations (TNIO) et les résultats issus de la littérature comptable afin d'élaborer des propositions à même d'enrichir les explications de l'adoption des normes comptables internationalement reconnues.

1.1 La théorie néo-institutionnelle des organisations et l'adoption symbolique des normes comptables

Selon la TNIO, les entreprises utilisent des structures formelles comme la comptabilité dans un souci de légitimation au sein d'un environnement institutionnel¹ indépendamment des retombées en terme d'efficacité. Sont successivement abordés, dans les deux sections suivantes, les environnements institutionnels puis la déconnexion des structures institutionnelles des contingences techniques.

1.1.1 Rôle des environnements institutionnels

Le premier apport de la théorie réside dans la prise en compte comme facteur explicatif de configurations organisationnelles d'une facette négligée des environnements : les croyances, règles et rôles institutionnalisés. (Meyer et Rowan, 1977)

En effet, les professionnels, l'État et l'opinion publique, dans la mesure où ils les produisent et les induisent, sont à la base de règles complexes et de cadres de comportements institutionnalisés, ayant la forme de mythes rationalisés. Ces cadres sont des mythes parce qu'ils sont d'abord des croyances largement partagées dont les effets sont réels «*ici, pas dans le fait que les individus les croient mais dans le fait qu'ils savent que les autres le font, et que 'pratiquement', les mythes sont vrais*²». (Meyer, 1977, p. 75.) Ils sont rationalisés parce qu'ils prennent la forme de règles qui spécifient les procédures nécessaires pour atteindre une fin donnée.

Par ailleurs, la littérature comptable démontre que la comptabilité est souvent utilisée comme un symbole de légitimité. Les formes rationnelles d'organisations, comme les principes comptables reconnus, sont la résultante de formes exogènes de rationalité qui s'imposent comme un moyen de légitimation. Les organisations sont reconnues au travers d'un engagement dans une rationalité, comme l'utilisation d'une forme de langage légitime : la comptabilité, ostensiblement certifiée, objective et pertinente (Meyer, 1986). La comptabilité agit comme une institution de légitimation³ vis-à-vis de l'environnement. La comptabilité est un « *ensemble de croyances et de techniques (qui lient) des actions et des valeurs, c'est-à-dire qui rend les actions légitimes* ». (Richardson, 1987, p. 341)

¹ L'utilisation du terme « au sein » est faite à dessein. En effet, il n'y a pas de distinction entre l'organisation et ses environnements institutionnels.

² Notre traduction de : « *inhere, not in the fact that individuals believe them, but in the fact that they know everyone does, and thus that for 'all practical purposes' the myths are true* ».

³ Le rôle de la comptabilité comme institution légitimante, dotée de la capacité à convertir de la légitimité en actions, présume et suppose que la connaissance comptable et les organisations qui « enactent » cette connaissance sont elles-mêmes légitimes.

1.1.2 Déconnexion des structures institutionnelles des contingences techniques

Les structures formelles peuvent être plus ou moins déconnectées des aspects techniques des organisations. Les mythes rationalisés ont un rôle structurant pour les organisations, qui en conséquence, adoptent des pratiques de gestion, comme des normes comptables, d'abord parce qu'elles sont socialement légitimées indépendamment des considérations d'efficacité. En suivant ces mythes rationalisés, les organisations reçoivent support et légitimité dans la mesure où elles se conforment à des normes concernant la façon appropriée de s'organiser et de faire. En agissant ainsi, les organisations vont convaincre leurs audiences – le public au sens large au-delà des *stakeholders* – qu'elles sont des entités légitimes qu'il convient de supporter. (Meyer et Rowan, 1977) Westphal et Zajac (1994, 1998) suggèrent que les managers puissent satisfaire les demandes externes pour accroître leur responsabilité vis-à-vis des actionnaires en adoptant apparemment des structures de contrôle externe dans l'intérêt des actionnaires sans toutefois les mettre en œuvre et en renforçant parallèlement ces actions par l'usage d'un langage légitimant. En opérant une distinction entre l'adoption d'une pratique et sa mise en œuvre, ils montrent à travers le cas des rémunérations variables des managers aux États-Unis que des outils de gestion peuvent être adoptés sans être appliqués effectivement.

Cette déconnexion semble pouvoir être étendue aux normes comptables. Un grand nombre d'entreprises revendiquent l'application de certaines normes comptables sans toutefois les mettre complètement en œuvre. Déjà en 1983, une étude montrait que les normes n'étaient pas appliquées de façon conformes. (Evans et Taylor, 1982) Deux études mettent en évidence des pratiques de conformité formelle dans les choix de politique comptable des entreprises. (Sha, 1998 ; Rutherford, 1999) Une étude sur l'application des normes comptables internationales dans le monde fait ressortir l'éventuel découplage entre le référentiel affiché et la politique comptable effective des entreprises. Onze modalités de conformité ont été identifiées allant de la conformité totale avec les normes IAS à une description non quantifiée des écarts par rapport aux normes IAS. (Cairns, 2000) En outre, une étude effectuée à partir d'un échantillon de 49 rapports annuels de l'année 1996 de sociétés appliquant soit disant les normes IAS, révèle des points significatifs de non-conformité ; notamment la définition du résultat extraordinaire, la capitalisation des frais de recherche et développement, la comptabilisation de provisions des engagements vis-à-vis des salariés. (Street, Gray et Bryant, 1999)

1.2 Isomorphisme et comptabilité

Le second apport est du à DiMaggio et Powel (1983). Constatant que les organisations sont de plus en plus similaires, ils posent la question suivante : Pourquoi les organisations sont-elles similaires ? Dans la réponse qu'ils donnent, les structures organisationnelles résultent de l'appartenance à des environnements. Leur contribution réside dans l'identification des modalités qui conduisent les organisations à adopter des structures ou des outils de gestion similaires. En quête de légitimité, les organisations s'ajustent à la société

selon une rationalité collective induisant l'institutionnalisation de la structure au sein d'un champ. Les organisations adoptent des structures similaires comme les normes comptables en raison de l'appartenance à des environnements institutionnels qui interagissent sur les organisations suivant trois mécanismes : coercition, transformation normative et mimétisme. Ces mécanismes aboutissent à ce qu'ils appellent l'isomorphisme institutionnel.

1.2.1 La coercition comme mécanisme explicatif de l'adoption

La coercition apparaît avec « *des pressions formelles et informelles exercées sur l'organisation par d'autres organisations desquelles elles dépendent et des attentes de la société dans laquelle l'entreprise fonctionne* » (DiMaggio et Powel, 1983). Autrement dit, le pouvoir est donc une variable centrale dans la coercition, il sert de base à l'influence institutionnelle qui encourage la conformité des comportements au moyen de « *mise en place de règles, de mécanisme de surveillance et des activités de sanction* ». (Scott 1995). Cela suggère une logique « instrumentale » (Scott 1995) ou « *en fonction des conséquences* » (March et Olsen, 1989) Trois *stakeholders* essentiels sont à même d'exercer des influences coercitives : les bailleurs de fonds qui disposent des ressources financières dont l'entreprise peut avoir besoin, les clients sans lesquelles elle ne peut pas survivre et l'État qui édicte des règles sous forme de lois qui peuvent être contraignantes pour les organisations.

1.2.1.1 La loi : mécanisme de coercition légale

Le rôle déterminant des réglementations⁴ ressort de la littérature organisationnelle et comptable. En ne respectant pas la loi, l'entreprise encourt des sanctions. Elle peut être astreinte à payer des pénalités ou encore remettre en cause sa probité. L'influence de l'État par le biais des réglementations sur les entreprises n'est plus à démontrer (Fliegstein 1990). L'État édicte les lois et les réglementations, qui étant très structurantes, favorisent l'institutionnalisation de certaines pratiques ou bien au contraire freinent la diffusion de ces pratiques. Tolbert et Zuker (1983) démontrent qu'une nouvelle pratique budgétaire a été adoptée plus vite dans les États fédéraux, ayant édictés des réglementations. La loi a depuis longtemps joué un rôle important puisque déjà au Moyen Âge, des arrêtés royaux obligeaient les agents à rendre des comptes⁵. (Mills, 1990) Dans le domaine comptable, les réglementations sont anticipées et prises en compte par les acteurs (Ginner Inchausti, 1997). Une étude menée sur un échantillon de 49 entreprises espagnoles fait ressortir le rôle important de la législation européenne dans l'accroissement du niveau de publication au cours des années étudiées 1989, 1990 et 1991.

1.2.1.2 Les pressions des investisseurs

⁴ De nombreuses études portent sur les réglementations en comptabilité. Les défenseurs de l'option réglementaire soutiennent que les réglementations ont des effets sur les pratiques de publication des entreprises et même en l'absence d'effets directs elles instaurent une confiance entre les acteurs (Seligman, 1983).

⁵ Les preuves avancées par Mills (1989) remettent en cause les interprétations de Watts et Zimmerman (1983) sur le rôle des contrats comme incitation à recourir à un auditeur.

La littérature comptable met en évidence le rôle déterminant des apporteurs de capitaux. Les entreprises ayant besoin de ressources financières seront dans l'obligation de respecter les demandes des investisseurs les plus importants (Shleiffer et Vishny, 1986). Avec la présence des investisseurs institutionnels et d'actionnaires de référence, il devrait y avoir moins de problèmes d'agence. (Hill et Snell, 1989) La théorie institutionnelle peut être une alternative à la théorie de l'agence dans l'hypothèse de champ fort (Toms, 1998). Dans cette optique, la dispersion de la propriété⁶ ne serait donc pas un facteur déterminant des pratiques comptables des entreprises ; les actionnaires individuels ayant un pouvoir de négociation moindre pour accéder à des informations sur la société que dans les cas de concentration du capital (Zeckhauser et Pound, 1990).

Parallèlement, à l'influence directe des investisseurs les plus importants, les pressions sont renforcées par les demandes d'informations des analystes financiers. Les décisions d'investissement sont prises sur la base des prévisions des analystes financiers (Williams, 1996). Le nombre d'analystes qui suivent une entreprise est corrélé avec la part relative de capital détenu par des investisseurs institutionnels. Ce résultat est consistant avec l'idée d'un alignement des analystes sur les intérêts des investisseurs institutionnels (Potter, 1992). La décision des analystes de suivre certaines entreprises induirait même une décision des investisseurs d'ajuster à la hausse leur participation au capital (O'Brien et Bushan, 1990). Ainsi, les analystes exerceraient donc des influences coercitives sur les entreprises qu'ils suivent, d'autant plus fortes que le nombre d'analystes seraient élevé.

1.2.1.3 Les pressions des clients

Le comportement des entreprises internationales apparaît donc guidé par la dépendance par rapport aux ressources. Les pressions coercitives sur les entreprises résultent non seulement des apporteurs de capitaux mais aussi des clients (Zarzesky, 1996) Ces derniers sont la source des profits des entreprises et peuvent donc menacer la survie de l'entreprise en n'achetant pas les produits. La localisation du chiffre d'affaires dans le choix de se soumettre à un corps de règles comptables est avérée empiriquement. L'internationalisation des entreprises détermine l'homogénéité croissante des pratiques de comptabilité financière. Il y a donc bien un lien de dépendance. Les études sur les facteurs d'adoption des normes internationales identifient comme facteur essentiel la part des ventes à l'étrangers (Murphy, 1999 ; Dumontier et Raffournier, 1998 et El-Gazzar, Fin et Jacob, 1999)

1.2.2 La transmission de normes comme mécanisme explicatif de l'adoption

Au sein du monde des affaires, les professionnels ont un rôle de prescripteurs de pratiques, ces dernières étant adoptées d'abord parce qu'elles sont prescrites. Dans un second temps, elles sont transmises par le processus d'autorisation défini par Scott (1995). La professionnalisation des activités de gestion des entreprises est à la base de l'adoption de certaines structures et pratiques. En effet, la professionnalisation induit un isomorphisme normatif, c'est-à-dire fondé sur la transmission des normes. L'isomorphisme normatif pour exister suppose la réunion de deux éléments : une transmission de normes par des

⁶ Contrairement à certains résultats et aux prédictions de la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976).

professionnels et un mécanisme de prescription. Les phénomènes d'accréditation relèvent donc de l'influence normative. Deux types d'accréditation existent dans le champ comptable : les auditeurs et les organismes de régulation boursière.

1.2.2.1 Les auditeurs et la certification des comptes

Les auditeurs certifient les comptes des entreprises et peuvent refuser s'ils jugent que les comptes ne sont pas satisfaisants, soit qu'ils ne donnent pas une «image fidèle» de la situation financière et du patrimoine de l'entreprise en Europe, soit que les pratiques comptables ne sont pas conformes aux normes aux Etats-Unis. Les résultats sont mitigés ; sur trois études étudiant l'association entre l'adoption de normes comptables internationales et le statut de l'auditeur (Al-Basteky, 1995 Dumontier et Raffournier, 1995 et Murphy, 1999), seule les résultats de Al-Basteky sont significatifs au regard du rôle des auditeurs. Une étude de cas fait ressortir également le rôle des auditeurs. (Narayanaswamy, 1996)

Parallèlement, les normes internationales étant plus contraignantes que les normes françaises au regard du volume des informations à publier et les publications d'informations volontaires corrélées au statut des auditeurs, les entreprises dont les comptes sont certifiés par un auditeur de qualité adopteront plus facilement des normes comptables internationalement reconnues.

1.2.2.2 Les organismes boursiers et la délivrance de visas

Les bourses de valeurs imposent certaines normes à leurs membres. Par ailleurs, le volume des informations à publier est variable selon le lieu de cotation. C'est pourquoi de nombreuses études montrent l'effet des réglementations comptables sur la politique financière des entreprises. Le choix d'un lieu de cotation est influencé de façon négative par le niveau des contraintes de publication⁷ (Saudaragan et Biddle, 1992 ; Saudaragan et Biddle, 1995).

L'autorisation, contrairement à la coercition suppose que les entités subordonnées ne sont pas obligées mais cherchent volontairement l'approbation de l'agent autorisant. Les réglementations boursières s'appliquent uniquement aux entreprises qui ont décidé d'être enregistrées auprès d'une bourse. Des entreprises peuvent délocaliser une émission de titres représentatifs d'emprunts en raison des différences dans les obligations comptables (Flanigan, Tondkar et Andrews, 1999). Ce n'est donc pas un lien de dépendance mais une relation de reconnaissance centrée sur une légitimité normative.

1.2.3 Le mimétisme comme mécanisme explicatif de l'adoption

L'imitation consiste à accorder une place centrale aux organisations similaires dans ses choix. (DiMaggio et Powell, 1983). Face à des situations d'incertitude, lorsque le lien entre l'apparence et la substance n'est pas établi, les organisations se modèlent les unes aux autres. Autrement dit, les gestionnaires des entreprises faisant face à une situation d'incertitude,

⁷ Les contraintes de publication varient d'une place boursière à l'autre.

adoptent plus volontiers des comportements similaires de ceux des organisations auxquelles ils se comparent, soit les entreprises exerçant la même activité, soit les entreprises ayant les mêmes bailleurs de fonds ou bien encore les entreprises les plus talentueuses (*leaders*). L'adoption mimétique suppose la réunion de trois éléments : une incertitude au regard des effets de l'outil, un modèle copié et adopté et un mécanisme qui fait le lien entre les deux premiers éléments (la légitimité cognitive).

Généralement, la littérature comptable fait ressortir que l'industrie est une variable déterminante pour les choix comptables mais l'étude de Neu (1992) est la première qui interprète l'influence sectorielle comme une influence d'ordre mimétique. Il a démontré statistiquement que la variable « *appartenance sectorielle* » est significative. Les entreprises du secteur minier et les établissements financiers publient plus fréquemment des prévisions de bénéfices au moment d'appels publics à l'épargne.

Ajoutons que le mimétisme est rendu possible par la réceptivité des managers. Les perceptions des individus jouent donc le rôle de catalyseur dans les choix comptables. Le rôle déterminant des perceptions des managers dans les décisions de communication financière (De Bos 2000 ; Adams, 1996). Ainsi, des auteurs américains font ressortir que les entreprises ayant adopté par anticipation la norme FAS numéro 106 ont des équipes de directions composées avec relativement deux fois plus d'individus ayant une formation en finance et en comptabilité que les entreprises qui n'ont pas adopté cette norme par anticipation (Ciccotello, Conrad, Fekula et Grant, 2000, p.102).

2 La méthodologie de recherche

2.1 Le choix de l'étude de cas

2.1.1 Justification de la méthodologie

La question de recherche est la suivante : pourquoi les entreprises françaises adoptent des normes comptables internationalement reconnues et quels sont les rôles respectifs de la coercition, de la transmission normative et du mimétisme pour expliquer phénomène ?

Notre objectif étant de comprendre puis d'expliquer une décision, l'étude de cas est la méthodologie de recherche adaptée (Yin, 1994 Eisenhardt, 1989).

2.1.2 La sélection des cas

L'objectif de l'analyse est d'obtenir des cas représentatifs et non pas significatifs⁸. En effet, le choix des cas ne se fait pas de façon aléatoire. Bien évidemment, l'accessibilité au terrain s'impose comme une contrainte. Les modalités d'utilisation des normes comptables internationalement reconnues ont été le critère retenu. La période considérée est marquée par l'institutionnalisation du référentiel de l'IASC. Les cas sont donc représentatifs de comportements «types». L'Aérospatiale en 1989 marque un choix clair pour l'IASC alors que Usinor en 1991 choisit les normes IAS tout en publiant un tableau de rapprochement avec les normes US. Enfin, Coflexip opte pour les normes américaines en 1993 à un moment où le référentiel IAS est fortement institutionnalisé.

2.2 La collecte et le traitement des données

2.2.1 Les données collectées

Dans les organisations, les traces écrites sont particulièrement importantes (Atkinson et Coffey, 1995) Les sources sont : le rapport annuel (au moins 5 années par cas), la documentation (les 20-K de la SEC, la presse), et les entretiens (auditeurs ou comptables des entreprises).

2.2.2 Le traitement des données

Nous utilisons le modèle interactif préconisé par Huberman et Miles (1994). Il fait appel à trois composantes ou activités concourantes : une phase de condensation des données, une phase d'organisation et de présentation des données et une phase d'interprétation et de vérification.

En premier lieu, une étape de codage permet ainsi de transformer une multitude de documents, des transcriptions d'entretiens et des observations directes en une analyse cohérente apte à répondre à la question de recherche. Le codage ne permet que de générer un index de fragments narratifs qui, pris isolément, n'ont *a priori* aucun sens.

En deuxième lieu, dès lors pour chaque cas, un travail d'articulation et de structuration des données est mené pour «tester» nos propositions. Ce travail d'articulation est réalisé grâce à des matrices de présentation, bâties selon les cas et selon les données recueillies, dans le but de mettre en relation les variables entre elles et de jeter les bases d'une explication et d'une possible interprétation.

Enfin, en dernier lieu, les cas sont présentés et analysés individuellement et une synthèse des résultats fondée sur la comparaison des cas.

3 Exposition des trois cas

Le papier utilise trois études de cas pour tester les propositions empiriques ci-dessus.

⁸ La distinction entre significativité et représentativité est fondamentale car elle est liée aux modalités de généralisation de la recherche.

3.1 L'Aérospatiale

La mise en conformité de la politique comptable de l'entreprise avec les normes édictées par le Comité International des Normes Comptables («international Accounting Standard Committee») a eu lieu en 1989 : « *Les comptes consolidés de l'Aérospatiale sont établis pour la première fois en 1989 suivant les principes comptables généralement admis au plan international, préconisés par l'IASC.* » (RA, 1989) Les changements dans les pratiques comptables sans être révolutionnaires sont réels puisque « *les retraitements (ont été) peu importants sauf en ce qui concerne le retraitement des opérations de crédit-bail, la prise en compte des engagements de retraite et la prise en compte de l'aspect GIE (dans un premier temps IAS a impliqué la mise en équivalence)* ». (Entretien avec MC) A partir de 1991, le groupe applique la norme IAS 31 qui permet d'intégrer proportionnellement les participations dans les co-entreprises.

3.1.1 Isomorphisme coercitif

D'abord, il existe en France une loi, applicable à compter des exercices ouverts après le 31 décembre au plus tard pour les entreprises non cotées et pour celles qui n'ont pas émis de billets de trésorerie, qui oblige les entreprises à produire des comptes consolidés suivant certaines méthodes. Ensuite, en dépit de ses besoins de financement, l'entreprise n'est pas soumise aux *desiderata* des bailleurs de fonds au moment de l'adoption. Enfin, l'entreprise est soumise aux pressions de clients étrangers.

3.1.1.1 La loi : facteur favorisant l'adoption

En tant que groupe français, l'Aérospatiale doit respecter les obligations légales de la loi du 3 janvier 1985 et de son décret d'application et le décret du 17 février 1986. L'article 357-7 de la loi du 24 juillet 1966 (modifié par la loi de 1985), stipule que « *les comptes consolidés sont établis selon les principes comptables et les règles d'évaluation du Code de Commerce compte tenu des aménagements indispensables résultants des caractéristiques propres aux comptes consolidés par rapport aux comptes annuels* ». Autrement dit, les retraitements optionnels permettent de retenir des méthodes comptables en contradiction avec celles, usuelles dans les comptes sociaux en France, prescrites par le Code de Commerce. L'article 357-8 précise que « *sous réserve d'en justifier dans l'annexe, la société consolidante peut faire usage dans des conditions prévues à l'article 11 du Code de Commerce, de règles d'évaluations destinées [...] permettre la prise en compte de règles non conformes à celles fixées par les articles 12 à 15 du Code de Commerce* ». (Article 348 - 8 de la loi de 1966 modifié par la loi de 1985)

Force est de constater que cette loi n'est pas réellement une contrainte car en permettant une déconnexion entre les comptes sociaux et les comptes consolidés. (Hoaroux, 1995) Elle ouvre la voie à l'adoption de pratiques en phase avec celles habituellement utilisées par les entreprises internationales, comme la capitalisation du crédit-bail ou la présentation du compte de résultat par destination.

3.1.1.2 Absence de pressions des bailleurs de fonds.

Il n'y a pas de pressions effectives des bailleurs de fonds en 1989. Si des emprunts obligataires en Francs et en Eurofrancs ont été émis auparavant, il n'y a pas de nouvelle émission de 1988 à 1990 inclus. Le tableau ci-dessus qui reprend les emprunts obligataires émis par Aérospatiale montre bien que le groupe n'a émis aucun emprunt obligataires « internationaux » et en nombre croissant après l'adoption.

Date émission	MONTANT	Intérêt	Type
1973	Emprunt Gifos/Ufinemer		
1984		TMO	Dom
1984		TAM	Dom
1987	75 millions Ecus	75/8%	Inter
1987	600 millions francs Luxembourg	7,5%	Inter
Février 1991	1000 MF	9,6 %	Dom
Septembre 1991	1000 MF	9,4 %	Dom
Septembre 1991	100 millions Ecus (698 MF)	9 ¼ %	Inter
Février 1992	140 MF	Zero coupon	Dom
Mars 1992	1 000 MF	9,375 %	Inter
Mars et Juin 1992	1 800 MF	9,125 %	Inter
Novembre 1992	1 000 MF	8,7 %	Dom
Février 1993	1 000 MF	8,375 %	Inter
mai 1993	100 Millions francs suisses (377 MF)	4,75 %	Inter
Juillet 1993	1 500 MF	7 % -	Inter

Tableau 1 : Les emprunts publics de l'Aérospatiale de 1987 à 1993

Cet élément a pu jouer un rôle dans l'adoption, plus en tant que facteur anticipé que comme facteur effectif dans la décision. Selon le directeur comptable, « *le choix du référentiel relève de la stratégie financière, le but à terme est une présentation de comptes selon les principes internationalement reconnus pour une intervention sur les marchés américains. L'industrie est lourde consommatrice de capitaux et les marchés européens sont trop étroits* ». (Entretien MC) Elles sont adoptées pour démontrer un engagement envers la communauté financière internationale. C'est par anticipation sur une base volontaire et pas en réponse à une contrainte que les normes internationales sont adoptées.

3.1.1.3 Forte dépendance par rapport aux clients étrangers

Le groupe dépend très fortement des clients étrangers qui représentent les deux tiers du chiffre d'affaires. L'entreprise doit donc satisfaire les clients en terme de notoriété. Pour se faire l'utilisation de pratiques de gestion internationales est un atout.

	France		Export		Total
1993	16388	0,32	34462	0,68	50850
1992	19829	0,36	35427	0,64	55256
1991	17090	0,35	31496	0,65	48586
1990	15846	0,45	19391	0,55	35237
1989	13699	0,40	20204	0,60	33903
1988	13088	0,34	25129	0,66	38217

Tableau 2 : répartition du chiffre d'affaires France - étranger

3.1.2 *Isomorphisme normatif*

3.1.2.1 Les auditeurs

La certification des comptes est antérieure de l'adoption. Les commissaires aux comptes sont français : Cabinet Robert Mazard et Castel Jacquet et Associés. Ce dernier est membre d'un réseau international. Hormis la référence aux nouvelles normes dans leur rapport de 1989 : « *Nous vous confirmons les changements de méthode résultant de l'adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international ...* » (Rapport des commissaires aux comptes 10 avril 1990), il n'y a pas de changement significatif puisque les comptes sont toujours signés à Paris.

3.1.2.2 Les organismes boursiers

La cotation d'obligations sur une bourse étrangère a lieu depuis 1987, « *pour l'instant, emprunts obligataires en Francs et en Eurofrancs émis sur la bourse de Luxembourg.* » (MC) Apparemment, les obligations de publications étaient déjà respectées antérieurement à l'adoption des normes IASC. Par ailleurs, les actions de l'entreprise n'étant pas cotées en bourse, il n'y a pas non plus de prescriptions quant aux respects d'obligations de publication.

3.1.3 *Isomorphisme mimétique.*

L'entreprise fait face à une situation d'incertitude. Des besoins de capitaux vont apparaître et les marchés européens risquent d'être trop étroits. Les managers savent qu'ils vont devoir faire face à une demande des bailleurs de fonds mais ils ne connaissent pas la nature précise de celle-ci. En conséquence, ils ne savent pas quelle solution adopter pour les informer.

3.1.3.1 Emergence d'un cadre structuré et légitime

L'institutionnalisation des normes IAS est forte en 1989 tant au niveau international que dans le contexte français. On assiste à l'émergence d'un cadre de normes structurées, véritable référentiel comptable à même de concurrencer le référentiel américain. Parallèlement, une stratégie d'alliance de l'IASC avec des organismes à même de soutenir et de faire appliquer les normes se met en place.

3.1.3.1.1 Structuration du cadre

En 1988, l'IASC publie un cadre de préparation et de présentation des états financiers (*Framework for the preparation and presentation of Financial Statement*). L'objectif est de donner des fondations conceptuelles pour édicter les normes.

En 1989, l'IASC a constitué un véritable référentiel de consolidation. Le tableau ci-dessous indique que des normes comptables importantes en matière de consolidation (IAS 27, IAS 28 et IAS 31) ont été édictées en 1989.

E28 : La comptabilisation des participations dans les entreprises associées et les co-entreprises (juillet 1986)
« Cadre de présentation des états financiers » (Juillet 1988)
E32 : Comparabilité des Etats Financiers (janvier 1989)
IAS 27 : Etats financiers consolidés et comptabilisation des participations dans des filiales. (avril 1989)
IAS 28 : Comptabilisation des participations dans les entreprises associées (avril 1989)
IAS 29 : Information financière dans les pays hyperinflationnistes (Juillet 1989)
E35 : Information financière relative aux participations dans les co-entreprises (décembre 1989)
IAS 31 : Information financière relative aux participations dans les co-entreprises (décembre 1989)

Tableau 3 : les normes les plus récentes de l'IASC

L'année 1989 est une année charnière pour l'IASC qui approuve un projet de comparabilité : « Exposé-sondage 32 ». Ainsi, l'IASC, critiqué du fait de l'existence de traitements alternatifs qui constituaient un frein important pour la crédibilité de ses normes, s'engage vers la réduction du nombre d'options permises par les différentes normes.

3.1.3.1.2 Légitimation du cadre

Parallèlement à ces changements techniques, l'IASC reçoit l'approbation d'organismes importants de façon à accroître sa crédibilité vis-à-vis de la communauté financière internationale.

Au niveau international, le normalisateur américain rejoint le groupe consultatif en 1988 et associe les organismes boursiers à ses travaux. La décision de l'IASC de démarrer un « projet de Comparabilité » a été renforcé par le support de l'OICV et la participation de représentants de l'OICV (les chefs comptables de la COB, de OSC et de la SEC) aux réunions du groupes de travail consacré à l'amélioration des normes internationales. Le projet de comparabilité prend en compte l'avis des régulateurs boursiers. Un des quatre critères utilisé explicitement pour choisir entre les alternatives comptables était la « *vue des régulateurs et de leurs organisations représentatives, comme l'OICV* ». (IASC, 1989, p.12)

Les acteurs français ont un rôle effectif dans la structuration du champ. Ils sont fortement impliqués dans les différentes organisations à même d'influencer les normes édictées en faveur des entreprises françaises. Depuis 1987, le président de l'IASC, Georges Barthes de Ruythers est français. Un des représentants de l'OICV est français.

3.1.3.1.3 Comportement des entreprises similaires

Le référentiel de l'IASC est devenu un référentiel légitime en France comme l'atteste le graphique ci-dessous qui met en évidence le nombre d'entreprises françaises (hors établissements financiers) ayant adopté des normes alternatives (abstraction faite des changements de normes alternatives).

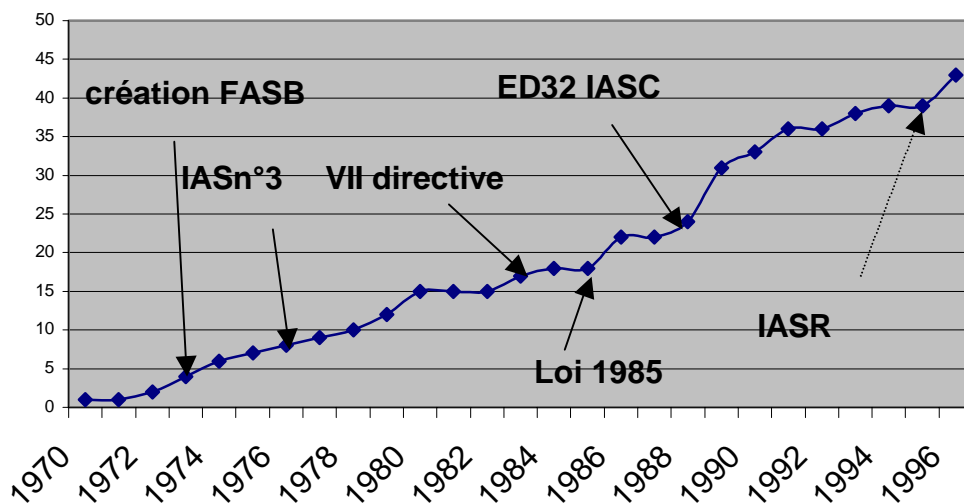


Figure 1 : Nombre cumulé d'adoptions de 1970 à 1996

Le référentiel IASC devient donc un modèle techniquement et institutionnellement acceptable en France.

3.1.3.2 Réceptivité des gestionnaires aux normes de l'IASC

L'entreprise choisit le référentiel parce qu'il est légitime aux yeux du directeur comptable mais aussi parce que le référentiel américain n'apparaît pas comme une solution. Le directeur comptable est soucieux d'appliquer des normes comptables sur lesquelles il peut peser : « *Les normes FAS sont avant tout nationales, les normes IAS sont une synthèse des normes continentales et des normes anglo-saxonnes (plus grand dénominateur commun), on peut donc peser sur ces normes et participer à leur élaboration. Le Lobbying est très important car il serait dangereux d'appliquer des normes sur lesquelles on ne peut pas peser.* » (MC)

Les dirigeants rejettent les normes américaines utilisées par les concurrents. D'ailleurs, la comparabilité avec les concurrents n'est pas recherchée. Les concurrents d'Aérospatiale ne sont pas nombreux et utilisent les normes américaines mais de toute les façons, leur politique comptable n'est pas comparable « *Nos comptes sont prudents par rapport à ceux de Boing qui immobilise le 'triangle de démarrage' ensuite amorti sur une série d'avions.* » (entretien MC)

L'analyse des pratiques des entreprises françaises montre que l'année 1989 est justement l'année au cours de laquelle le nombre de nouvelles adoptions est le plus élevé, c'est-à-dire que le cas Aérospatial n'est pas un cas isolé. Un effet de contagion au sein des entreprises françaises se fait jour. Parmi les entreprises les plus importantes, le nombre d'entreprises

utilisant des normes internationales passe de 24 à 31 (une augmentation de 22 % en l'espace d'une année et les changements se font uniquement en faveur du référentiel IAS).

Dans le cas de l'Aérospatiale, la dépendance du Groupe par rapport aux *stakeholders* étrangers est un catalyseur de la décision d'adoption. En revanche, le choix du référentiel relève plus d'un isomorphisme mimétique. Aucun élément ne permet de faire référence à d'éventuelles sources normatives.

3.2 Usinor-Sacilor

En 1991, Usinor Sacilor ajuste sa politique comptable avec les normes édictées par l'IASC et simultanément fournit un tableau de rapprochement avec les normes américaines. : « *Le groupe a décidé d'adopter les principes comptables généralement admis au plan international préconisés par l'International Accounting Standard Committee (IASC).* » (RA 1991, page 12) En outre, une note entière des annexes est consacrée à un « *résumé des différences entre les principes comptables suivis par Usinor Sacilor et ceux généralement acceptés aux États-Unis (US GAAP).* » (RA, 1989) En outre, la conformité avec la loi française et son décret d'application est toujours indiquée. La plupart des changements concernant les évaluations ont été anticipés : prise en compte des provisions des retraites, pour les sociétés françaises, depuis 1988 et capitalisation du crédit-bail en 1990.. Les deux changements concomitants de l'adoption portent sur les durées d'amortissement du *Goodwill* de 5 à 20 ans et l'adoption de la SFAS 87 (compatible avec l'IAS 19). Par contre, la présentation des états financiers a évolué : le classement des charges se fait par destination dans le compte de résultat, la présentation du bilan suit le critère de liquidité et un tableau de flux de trésorerie apparaît.

3.2.1 Isomorphisme coercitif

La loi n'empêche pas l'entreprise d'utiliser des principes comptables internationaux qui une réponse aux pressions des *stakeholders*.

3.2.1.1 La loi : facteur favorisant l'adoption

A l'instar de l'Aérospatiale, la seule obligation réglementaire réside dans le respect de la loi française peu contraignante comme nous l'avons indiqués dans le cas précédent. Des méthodes en phase avec les principes internationaux peuvent donc être mises en œuvre. Comme nous l'avons vu plus haut, le groupe utilise certaines possibilités de dérogation dès 1989.

3.2.1.2 Pressions des bailleurs de fonds

Officiellement, l'objectif affiché est que l'adoption est faite pour répondre aux attentes des bailleurs de fonds. Le rapport du Conseil d'administration précise : « *Usinor sacilor a décidé*

d'adopter pour la présentation des comptes consolidés de 1991, les principes comptables préconisés par l'IASB, principes généralement admis par la communauté financière internationale » (RA, 1991, page 3).

La recherche de capitaux a pu éventuellement jouer un rôle de 1989 à 1992, la part des financements étrangers passe de moins du quart à la moitié des financements totaux. C'est-à-dire que l'année de l'adoption les financements en devises étrangères représentent 45 % du montant des emprunts. Le groupe, contrôlé par l'état français, se finance essentiellement par emprunts. Bien que les gestionnaires du groupe ne semblent pas *a priori* intéressés par les capitaux américains « *Les marchés européens ne sont pas négligeables, comparez le volume des marchés américains et européens.* » (MB en 1995).

Même si les gestionnaires n'envisagent pas de lever des fonds aux Etats-Unis, les normes américaines sont utilisées dans le tableau de rapprochement. Soulignons que « *la technique de raccordement suffit à la comparabilité avec les leaders...* » (MG). Le directeur comptable nuance son propos en expliquant que le choix de la réconciliation n'a pu s'exercer que dans des limites techniques : « *pas de problèmes de communication à condition que les écarts entre les chiffres IAS et US soient faibles.* » (MG), l'adjonction d'un tableau de rapprochement assure la comparabilité avec l'ensemble des concurrents quel que soit leur référentiel car « *les leaders sont japonais (Nippon Steel) et coréens ; ils ont adopté le référentiel FASB. Les Européens (RFA) ont un référentiel IAS.* » Le référentiel IAS répond également au souci de comparabilité.

	1991	1992	1993	1994
Résultat net (Franco-IAS)	-3032	-2421	-5741	1006
Résultat net US GAAP	-2556	-1867	-5062	1713
	-476	-554	-679	-707
	-0,19	-0,30	-0,13	-0,41
Capitaux propres Franco-IAS	23669	20973	15080	16012
Capitaux propres US GAAP	24325	22283	17119	19862
	-656	-1310	-2039	-3850
	-0,03	-0,06	-0,12	-0,19

Figure 2 : les écarts entre les indicateurs comptables calculés selon les normes IAS et FAS

Le tableau ci-dessus quantifie l'incidence sur le résultat net et sur les capitaux propres des deux référentiels.

Le résultat calculé suivant les normes américaines est systématiquement plus important que le même résultat calculé suivant les normes internationales. L'année d'adoption, l'écart est de presque 20 % puis il augmente après. Les capitaux propres sont systématiquement plus importants lorsqu'ils résultent de l'application des normes américaines que suivant le référentiel français.

3.2.1.3 Pression des clients internationaux

Le groupe est fortement internationalisé puisqu'il réalise la majeure partie de son chiffre d'affaires à l'étranger.

	1991		1992		1993		1994	
France	33157	34,12%	28 483	32,76%	24237	32,18%	25227	31,75%
Autre CEE	38851	39,98%	37 288	42,88%	27363	36,33%	28623	36,02%
États-Unis	12049	12,40%	10 455	12,02%	11222	14,90%	13337	16,78%
Reste du monde	13120	13,50%	10 724	12,33%	12487	16,58%	12271	15,44%
Total	97177		86950		75309		79458	

3.2.2 *Isomorphisme normatif*

3.2.2.1 Un processus d'autorisation : la certification par des auditeurs internationaux

L'adoption correspond à une internationalisation de la certification qui est dorénavant faite conjointement avec un auditeur américain établi à Chicago. L'année 1991 voit les comptes consolidés recevoir une réelle certification internationale. Les comptes restent certifiés par les auditeurs habituels mais en outre, les comptes consolidés sont signés par le cabinet *Arthur Andersen* établi à Chicago. Cela peut expliquer pour partie l'usage d'un référentiel international. Pour signer les comptes les auditeurs ont exigés l'utilisation de normes comptables crédibles. .

3.2.2.2 Les bourses

Le groupe n'est pas coté auprès d'une bourse. Aucune règle particulière ne s'applique en matière d'information. Néanmoins, une éventuelle privatisation est envisagée. L'adoption de méthode de gestions rationnelles peut servir alors à démontrer que le groupe, même s'il est contrôlé par l'État, fonctionne comme les autres groupes du secteur ou comme les autres multinationales.

3.2.3 *Isomorphisme mimétique*

Les entreprises s'identifiant aux *Global players* peuvent opter soit pour le référentiel américain, soit pour le référentiel IAS. Elles choisiront le plus légitime.

3.2.3.1 Renforcement du référentiel de l'IASC

La stratégie de légitimation de l'IASC se poursuit. L'organisation parachève un programme de modernisation en association, en sus des organismes de régulations boursières, les normalisateurs comptables nationaux et régionaux.

A partir de 1990, une première conférence annuelle, ayant pour but d'aider à atteindre les objectifs de comparabilité des normes, a été organisée avec l'aide de la Fédération des Experts-comptables Européens (FEE) du FASB et 19 autres organismes de normalisation. En

outre, depuis mars 1990, la commission européenne a le statut d'observateur au sein du Conseil de l'IASC. En mars 1990, l'IOSCO était représenté par plusieurs personnes : les chefs comptables de la COB et de l'*Ontario Securities Commission* (OSC) et un chef comptable de la SEC et un représentant de la *UK Securities* (p.61).

Sur le plan technique, le Conseil de l'IASC s'est tenu les 20 et 22 juin à Paris et à voter la déclaration d'intention de juillet 1990 : « Comparabilité des états financiers ». (Gélard, 1990b), Parallèlement, Le projet de comparabilité s'est transformé en un projet d'amélioration (*improvement project*) en vue d'implémenter les changements de la phase de comparabilité. Le tableau ci-dessous montre que le projet dit « Comparabilité » est au cœur des débats du Conseil de l'IASC. De façon générale, l'amélioration des normes existantes avec la réduction du nombre d'options dans les normes est déjà bien avancé à la fin de l'année 1991.

Lieu et date	Décisions importantes
Amsterdam (mars 90)	Tableaux de flux, immobilisations incorporelles, comparabilité des états financiers, normes des PVD, états financiers des banques et des établissements assimilés et instruments financiers
Paris (juin 90)	Projet de norme sur les états financiers des banques, projet de déclaration d'intention « Comparabilité des états financiers », projet sur la comptabilisation des incorporels
Singapour (novembre 90)	Examen de E35 pour approbation, bénéfice par action, réaction au contenu du projet sur les incorporels, projet instruments financiers
Londres (Février 91)	Publication d'un exposé-sondage sur le tableau des flux de trésorerie et d'un exposé-sondage sur les frais R&D
Milan (Juin 91)	Deux textes (IAS 2 sur l'évaluation des stocks et IAS 23 sur la capitalisation des frais financiers) dans le cadre de la déclaration d'intention faisant suite au projet de comparabilité
Séoul (novembre 91)	Approbation de 3 exposés- sondages (IAS 11, 18 et 22)

Tableau 4 : les réunions du Conseil de l'IASC en 1990 et 1991

3.2.3.2 Groupe de référence

Usinor-Sacilor adopte le référentiel dominant puisque la totalité des adoptions de référentiel se font en faveur de l'IASC. On relève néanmoins une déconnexion partielle avec la politique effectives qui est guidée par plusieurs normes américaines. Le fait de conserver une substance américaine tout en apparaissant suivre d'abord les IAS confère au groupe une légitimité cognitive. En revanche, les perceptions du dirigeant ont vraisemblablement influencé les modalités d'adoption des normes IAS accompagné d'un rapprochement avec les normes américaines. Le groupe est un groupe européen alors que le référentiel américain est un référentiel perçu d'abord comme national « *le référentiel du FASB est un référentiel national qui colle à la normalisation US adaptée à l'environnement américain.* » (MG).

	Entreprises	1^{ère} adoption	Changements ultérieurs
20	DMC	Inter, 1986	IASC, 1987
21	Lagardère Groupe	Inter, 1986	Application du FAS 52 depuis 1982
22	Air France	IASC, 1986	
23	Clarins	IASC, 1986	
24	Total	IASC, 1988	Abandon IASC au 31/12/95 SFAS 87, 95, 106, 109, 115 et 119 en 1994 SFAS 13, 19, 52... en 1995
25	Essilor	IASC, 1988	
26	Télémechanique	Inter, 1989	IASC, 1990
27	Aérospatiale	IASC, 1989	
28	Bongrain	IASC, 1989	
29	Canal +	IASC, 1989	SFAS 53 au 31 12 95
30	CBM Packadging	IASC, 1989	Disparition en 1992
31	Schneider	IASC, 1989	IASC et
32	Valeo	IASC, 1989	
33	Merlin Guérin	IASC, 1990	
34	Pinault	IASC, 1990	Abandon de la référence en 1991
35	Moulinex	IASC, 1991	
36	Usinor	IASC, 1991	SFAS 87 et SFAS 106 en 1991 SFAS 106 et SFAS 109 en 1992
37	OCP	IASC, 1/10/1991	
38	Five-Live	Inter, 1993	

Tableau 5 : les nouvelles adoptions de 1985 à 1989

3.3 Coflexip

Le cas de COFLEXIP est intéressant car dans une période de forte institutionnalisation des normes IAS, le groupe adopte des normes américaines.

3.3.1 Caractéristiques de l'adoption

Le groupe Coflexip adopte des normes américaines *in extenso*. Les pratiques restent compatibles avec le cadre légal français. Les conséquences portent essentiellement sur le volume des informations publiées avec la production d'un document 20 – K déposé auprès de la SEC. On note peu de changements dans les méthodes d'évaluation, à l'exception des contrats à long terme qui sont comptabilisés à l'avancement et non plus à l'achèvement. En revanche, le volume des informations à fournir est d'autant plus important que la société était à capital fermé auparavant. De plus, de nouveaux formats de présentation apparaissent comme les charges qui sont présentées par nature.

3.3.2 Isomorphisme coercitif

3.3.2.1 La loi française

La loi française aurait pu empêcher l'adoption mais les options choisies restent compatibles avec la loi française. Même si la compatibilité est moins évidente qu'avec les IAS. Les options choisies permettent de rendre les pratiques compatibles avec les deux référentiels : américain et français.

3.3.2.2 Rôle coercitif des bailleurs des bailleurs de fonds par le biais des analystes.

L'adoption des normes comptables américaines est concomitante au passage du statut de société fermée à celui de société ouverte. Nulle en 1992, la fraction du capital dans le public a augmenté considérablement depuis 1993 (30 % fin 1993 et près de 50 % à la fin de l'année 1996). Sachant que les actions ont été émises uniquement aux Etats-Unis en 1993, les bailleurs de fonds américains considérés dans leur ensemble détiennent un tiers des actions fin 1993, l'entreprise fait face à des pressions explicites de leur part *puisque « les destinataires des états financiers sont avant tout, prioritairement les investisseurs américains »*. (MC) En conséquence, les bailleurs de fonds associés aux analystes financiers jouent un rôle contraignant. La contrainte ne provient pas directement de la cotation, qui peut n'être que symbolique mais du fait que cette cotation se traduit par un réel appel de fonds car *« les entreprises qui se financent sur le marché américain sont dans l'obligation d'adopter le référentiel américain, au moins le tableau de passage. Seules les entreprises qui n'ont pas à se financer sur le marché américain font face à un choix. »* (JMK) Ce n'est donc pas un choix mais au contraire la réponse à une contrainte extérieure : *« Les dirigeants étaient convaincus qu'il fallait des US GAAP Les normes ne sont pas adopter comme le résultat d'un choix mais s'imposent comme une fatalité. « ils avaient le sentiment qu'ils ne pouvaient pas aller sur le marché sans les US GAAP. »* (M.C.)

Il y a des besoins de capitaux fort, on a pu relever un *« effet du secteur, nécessité de comparaisons sectorielles... Pas d'analystes français spécialisés dans ce secteur...aux Etats-Unis, on est face à des analystes qui connaissent le métier. Les analystes américains connaissent bien le secteur parapétrolier, les entreprises de ces secteurs vont donc préférer placer du papier sur ce marché (M.C.) »*. Cet effet qui aurait pu être un indice de mimétisme mais dans la mesure où un intérêt direct, la comparabilité, est espéré il s'agit de coercition : La décision des analystes de suivre certaines entreprises induirait même une décision des investisseurs d'ajuster à la hausse leur participation au capital (O'Brien et Bushan, 1990)

3.3.3 Isomorphisme normatif

Le phénomène de transmission de normes apparaît à deux niveaux :

- au niveau des auditeurs qui ont un rôle de prescripteurs ;
- au niveau du NASDAQ.

3.3.3.1 Intervention des auditeurs

Avant l'adoption, les cabinet d'audit en charge de la certification sont un cabinet franco-français (Exco-Audit) représenté par Jean-Pierre CORDIER et le représentant français de *Ernst et Young*. L'adoption ne s'est pas accompagnée d'un changement d'auditeur en tant que cabinet d'audit. Les comptes étaient déjà certifiés par le représentant d'un cabinet international. Néanmoins, toute chose égale par ailleurs, l'année d'adoption des normes américaines correspond à l'arrivée d'une personnalité pro-US, un auditeur américain JMK rattaché au représentant français du groupe Ernst et Young et les comptes sont explicitement certifiés à New-York.

L'intervention des auditeurs en tant que prescripteurs est certaine: « *Rôle moteur, proactif de JMK, c'est sa spécialité* » (MC) Cela a été facilité par le fait que « *le Président n'était pas passionné par les problèmes comptables.* ». (MC.) Donc l'auditeur a été en mesure d'imposer sa vision des choses. Or, il est évident Monsieur JMK, qui dresse un véritable plaidoyer en faveur des normes américaines .

trouve un terroir réceptif (isomorphisme normatif). Coflexip a du adopter les normes américaines par obligation.

3.3.3.2 Rôle joué par le NASDAQ

La société est introduite sur le NASDAQ par la « *Bank of New-York* » le 18 novembre 1993. Il s'agit d'une cotation de niveau III qui a pour conséquence d'augmenter de façon significative les informations à fournir aux investisseurs. « *L'adoption des normes est liée au NASDAQ. Les normes US sont un référentiel national.* » (JMK) Mais pour ce faire, un tableau de raccordement aurait suffi mais la réconciliation n'a pas été choisie « *pas de discussion lors des AG, je ne dis pas que le problème n'a pas été évoqué (MC)* ». De toutes les façons, la « *cotation est le facteur déclencheur* » même si d'autres facteurs comme les: « *gens qui ont joué un rôle, les banques qui placent le papier...peut-être, ce n'est pas exclus...* »(MC) sont à prendre en compte

3.3.4 Isomorphisme mimétique

Plusieurs indices pourraient être interprétés comme du mimétisme mais il n'en est rien. D'abord, le comportement, des firmes du secteur para-pétrolier cotées en matière d'informations financières aux États-Unis est imiter non pas face à une incertitude mais pour des raisons d'efficacité : rendre les comptes lisibles pour les analystes comme indiqué *supra*. Ensuite, les dirigeants n'ont pas pu intérioriser les normes car, en tant qu'ingénieurs, ils sont étrangers à la comptabilité. Ce cas est donc une remise en cause de l'hypothèse généralement admise de réceptivité des managers aux prescriptions environnementales. Les managers se laissent convaincre parce qu'ils sont étrangers à la comptabilité et non pas parce qu'ils ont été confrontés à l'outils au cours de leur formation ou de leurs expériences passées comme indiqué dans la littérature.

L'isomorphisme coercitif par le biais des pressions des bailleurs de fonds relayés par les analystes financiers a déclenché l'adoption. Un double isomorphisme normatif (pression des auditeurs et accréditation du NASDAQ) a déterminé les modalités d'adoption finalement retenues.

4 Conclusion

La conclusion met en évidence la place relative des différents isomorphismes en comparant les cas. Ensuite, nous insistons sur l'apport de la théorie qui substitue un critère de légitimité à un critère d'efficacité pour expliquer l'adoption de normes comptables. Enfin, nous montrons quelles sont les limites de cette recherche afin d'ouvrir des perspectives de recherches futures.

4.1 Comparaison des cas

La comparaison des cas montre qu'il y a deux référentiels internationalement reconnus qui répondent à des besoins singuliers. Les normes américaines sont adoptées parce qu'elles sont bénéfiques pour les entreprises. Par ce biais, Coflexip réponds aux attentes des investisseurs et des analystes financiers américains et Usinor se compare à l'ensemble de ses concurrents non européens. Les normes IAS sont adoptées parce qu'elles rendent les organisations compréhensibles (légitimité cognitive) dans un environnement international Aérospatiale et Usinor-, même si elles restent contrôlées par l'État français appartiennent aux *Global Players* à l'échelle européenne et, de ce fait, elles utilisent des normes IAS.

L'accréditation par le NASDAQ est le comportement approprié pour une entreprise de haute technologie comme Coflexip. De plus, dans le cas d'une entreprise comme Coflexip, avec des dirigeants enracinés dans une culture technicienne, l'auditeur joué un rôle de prescripteur. En revanche, les auditeurs n'apparaissent pas jouer de rôle particulier lorsque les gestionnaires sont activement réceptifs aux normes internationalement reconnues (Aérospatiale), sauf si l'adoption, comme dans le cas d'Usinor, est vraisemblablement liée à l'internationalisation de la certification.

	Aérospatiale	Usinor-Sacilor	Coflexip
Loi	+	+	=
Bailleurs de fonds	-	+	+++
Clients internationaux	++	++	nt
Auditeurs	=	+	+++
Bourse	-	-	++
Mimétisme	++	++	-

Tableau 6 : Comparaison des cas

4.2 Apport implicite : la légitimité comme rationalité.

Le rôle de la légitimité est non négligeable dans la théorie institutionnelle dans la mesure où une conséquence fondamentale de l'isomorphisme est l'acceptation de l'organisation par ses environnements externes, c'est-à-dire la légitimité organisationnelle. Récemment, la légitimité a été définie par Schusman comme une « *hypothèse ou [une] perception généralisée que les actions d'une entité sont désirables, propres et appropriées à l'intérieur d'un système de normes, de valeurs, de croyances et de définitions socialement construites* » (Schuman, 1995, p. 574). La rationalité de la théorie institutionnelle est fondée sur la légitimité. Cette dernière constitue le mécanisme régulateur en étant une alternative fonctionnelle de l'efficacité, c'est-à-dire que les organisations peuvent ne pas rechercher l'efficacité du résultat mais la légitimité en se conformant aux attentes de l'environnement sur la façon dont les choses se font. Au sein d'un champ une tendance vers la conformité, nommée isomorphisme, se fait jour.

Pressions institutionnelles	Isomorphismes	Rationalité collective)
Coercition	Normes imposées	Légitimité pragmatique
Transmission de normes	Normes recommandées	Légitimité morale
Imitation	Normes utilisées	Légitimité cognitive

Tableau 7 : Les liens entre les pressions institutionnelles et la légitimité

4.3 Limites et perspectives : la dynamique interne du changement

La théorie institutionnelle n'est pas une théorie du changement organisationnel mais une explication de la similarité et de la stabilité des arrangements institutionnels dans un champ ou une population donnée. L'adoption de normes comptables internationales n'est donc pas le résultat d'un changement mais le produit d'une inscription dans un champ institutionnel, dans une arène. Peut-être explique-t-elle «la dynamique contextuelle qui précipite l'organisation vers le changement» (Greenwood et Higgins, 1996, p.1003) mais elle ne permet pas de dire finement pourquoi des organisations adoptent certaines pratiques alors que d'autres ne le font pas en dépit de contextes institutionnels identiques. La théorie est faible pour analyser la dynamique interne du changement. Des travaux récents reconnaissent que les organisations influencent, s'évadent et résistent aux pressions institutionnelles (Oliver, 1991). Ainsi s'ouvrent des perspectives de recherches futures.

Références bibliographiques

Adams M. (1997), « Ritualism, Opportunism and Corporate Disclosure in the New Zealand Life Insurance Industry: Field Evidence », *Accounting, Auditing, Accountability Journal*, Vol.10, n°5, p. 718-734.

Al-Basteki H. (1995), « The Voluntary Adoption of International Accounting Standards by Bahraini Corporations », *Advances in International Accounting*, Vol. 8, pp 47 –64.

Ansary et Euske (1987), « Rational, rationalising and reifying uses of accounting data in organizations », *Accounting Organization and Society*, Vol. 12, No 6 pp. 549 – 570.

Atkinson Paul et Cofey Amanda (1997), « Analysing Documentary Realities in Qualitative Research : Theory, Method and Practice », Edited by David Sylverman, SAGE publication London. pp. 45 – 62.

Bank of New-York, Site Internet, <http://www.adrbny.com>

Bettmann, J. R. et B. A. Weitz. (1983), « Attribution in board room : causal reasoning in corporate annual reports » *Administrative Sciences Quarterly*, 29 : p 57 – 88.

Cairns D. (2000), « The FT International Accounting Standards Survey 1999 », *Financial Times Finance*, management Report, 277 pages.

Carpenter V. L. et Feroz E. H. (1992), « GAAP as a Symbol of Legitimacy : New York State's Decision to Adopt Generally Accepted Accounting Principles », *Accounting, Organization and Society*, Vol. 17, (7), pp. 613 – 252.

Carruthers B. G. (1995), « Accounting, Ambiguity, and the New Institutionalism », *Accounting Organization and Society*, Vol. 20, N°4, pp. 313 – 328. Ciccotello C. S., Conrad E. J., Fekula M. et Grant C. T. (2000), « Financial decisions and top management composition », *Advances in Accounting*, Vol. 17, p. 91-109.

Covalesky et Dirsmith (1988), « An Institutional Perspective on the Rise, Social Transformation and the Fall of a University Budget Category », *Administrative Science Quarterly*, 33 pp. 562 - 587.

Commission Comptabilité et Analyse Financière, (1988), *La nouvelle réglementation des comptes consolidés : une grille de lecture des norms françaises et étrangères*, Analyse Financière, 2nd trimestre

De Bos (2000), « The adoption of US-GAAP in European Annual accounts Management Perceptions and considerations », paper presented at the European Accounting Association in Munich.

DiMaggio P.J. et Powell W.W. (1983), «The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, 48, pp. 147 – 160.

Dumontier P. et Raffournier B. (1998), « Why Firms Comply Voluntarily with IAS: an empirical Analysis with Swiss Data », *The International Journal of Accounting* pp. 216 – 245.

Eisenghardt K. (1989), « Building Theories from Case Study Research », *Academy of Management Review*, Vol. 14, n°4, p. 532 – 550.

El-Gazzar S. M. ; Finn P. M. et Jacob R. (1999), « An Empirical investigation of multinational Firms' Compliance with international Accounting Standards », *The International Journal of Accounting*, Vol. 34, No. 2, pp. 239 - 248

Elsbach K. D. et Sutton R. I. (1992), « Acquiring organizational legitimacy through illegitimate actions: A marriage of institutional and impression management theories », *Academy of management Journal*, 35, p 699 – 738.

Evans T. G. et Taylor M. E. (1982), « 'Bottom Line Compliance' with the IASC: A Comparative Analysis », *The International Journal of Accounting*, pp. 115 – 128.

Flanagan M. A. Tondkar R. H. et Andrews, R. L. [1999], « An empirical investigation of factors affecting the selection of markets for foreign bond issues » », *The international journal of accounting*, Vol 34, n°1, p. 71-92.

Fliegstein (1990), *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press. (391 p.)

Fogarty T. J. (1992), « Financial Accounting Standard Setting as an Institutionalized Action Field : Constraints, Opportunities and Dilemmas », *Journal of Accounting and Public Policy*, 11, pp. 331 – 335

Gélard G (1990a), « Les travaux de l'IASC », *Revue française de Comptabilité*, p.

Gélard G (1990b), « Comparabilité : l'IASC confirme », *Revue française de Comptabilité*, p.

Giner Inchausti B (1997), « The Influence of Companies Characteristics and Accounting Regulation on Information Disclose by Spanish Firms », *European Accounting Review*, Vol. 6, n°1, pp. 45-68.

Jensen et Mekling (1976), « Theory of the Firm, Agency Cost and Ownership Structure » *Journal of financial economics*, pp. 31 – 37.

Kenny S. Y. et Larson K. R. (1993), «Lobbying Behaviour and the Development of International Accounting Standards », *European Accounting Review*, Vol. 3, pp. 551 – 554.

McBarnet D. (1984), « Law and Capital: The Role of Legal Form and Legal Actors », *International journal of sociology of law*, 2, pp. 231-238.

March & Olsen (1989) *Rediscovering Institutions: The organizational bases of politics*. New-York, Free Press. Meyer (1986), « Social environments and organizational accounting », *Accounting Organization and Society*, Vol. 11, pp. 345 – 356

Meyer J. W. et Rowan B. (1977), « Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony », *American Journal of Sociology*, pp. 340 – 363.

Meyer J. W. (1986) *Social Environment and Organization Accounting*, *Accounting, Organization and Society* (1986), pp. 345 - 356.

Mezias S. J. (1995), « Using Institutional Theory to Understand For-Profit Sectors: The case of Financial Reporting Standards », Chap. 8, p. 164-196, in *The Institutional Construction of Organizations: International and Longitudinal Studies*, Editors SCOTT W. R. and CHRISTENSEN S.

Miles M. B. et Huberman A. M. (1994), *Qualitative Data Analysis*, second edition, SAGE, 338 pages.

Mills P. A. (1989) « Accounting, auditing and the unregulated environment: Some Further Historical Evidence », *Auditing, Accountability and Accounting Journal*, Vol. 3, No.1, pp. 54 – 66.

Murphy A. B. (1999), « Firms Characteristics of Swiss Companies that utilize International Accounting Standards », *The International Journal of Accounting*, pp. 45 – 62.

Montagna P. (1986), « Accounting rationality and financial legitimation », *Theory and society*, Vol. 15, pp. 103 – 138.

Narayanaswamy R. (1996), « Voluntary US GAAP Disclosure in India: The Case of Infosys Technologies Limited », *Journal of International Financial Management and Accounting*, pp. 137-166.

Neu D. (1992), « The social construction of positive choice », *Accounting Organization and society*, Vol. 17, No ¾, pp. 223-237.

O'Brien P. et Bushan R. (1990), « Analyst following and institutional ownership », *Journal of Accounting Research*, supplement, p. 55 – 73.

Oliver C. (1991), « strategic responses to institutional processes », *Academy of management Journal*, 16, 145 – 179.

Potter G. (1992), « Accounting earning announcements, Institutional investor concentration and common stock return », *Journal of accounting research*, Vol. 30, n°1, p. 146 – 155.

Rutherford B. A. (1999), « Creative Compliance and Behavior in Response to Mandatory Change in Accounting Policy: Tree Cases from pre-Deering Britain », *Accounting History*, Vol.4, n°1, p.31 – 58.

Saudaragan S. M. et Biddle G. C. (1992), « Financial disclosure levels and foreign stock exchange listing decisions », *Journal of financial management and accounting*, Vol 4, n°2, p. 106-147.

Saudaragan S. M. et Biddle G. C. (1995), « Foreign listing location: a study of multinationals and stock exchanges in eight countries », *Journal of international business studies*, second quarter, p. 319-341.

Scott W. R. (1995), *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, Californy, Sage.

Seligman (1983) « The historical need for a mandatory Corporate disclosure System », *The Journal of corporation Law*, Vol. 9, Fall, : 1 - 61

Shleiffer A., Vishny R. W. (1986), « Large Shareholder and Corporate Control », *Journal of Political Economy*, 94, p. 461-488.

Shah A. K. (1998), « Exploring the Influences and Constraint on Creative Accounting in United Kingdom », *European Accounting Review*, Vol.7, n°1, p. 83 –104.

Seidler L. J. (1969), « Nationalism and the International Transfer of Accounting Skills », *International Journal of Accounting*, pp. 35 –47.

Street D. L. Gray S. et Bryant S. M. (1999), « Acceptance and Observance of International Accounting Standards: An Empirical Study of Companies Claiming to Comply with IASs », *The International Journal of Accounting*, pp. 45 – 62.

Toms J. S. (1998), « The Supply and the Demand for Accounting Information in an unregulated Market: Examples from the Lancashire Cotton Mills, 1855-1914 », *Accounting Organization and Society*, Vol. 23, n° 2 p. 217-238.

Walker R. G. et Mack J. (1998), « The influence of regulation on the Publication of Consolidated Statements », *Abacus*, Vol. 34, N°1 pp. 48 – 74.

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

Watts R. L. et Zimmerman (1983), « Agency problems, Auditing and the Theory of The Firm: some evidence. », *Journal of Laws and Economics*, 26, pp. 613 – 633.

Westphal J. D. et Zajac E. J. (1998), *The symbolic management of stockholders : corporate governance reforms and shareholder reactions* », *Administrative Science quarterly*, pp. 127 –153.

Westphal J. D. et Zajac E. J. (1994), « Substance and symbolic in CEOs' Long-term Incentive Plans » *Administrative Science quarterly*, pp. 367 – 390.

Williams P. (1996), « The relation between a Prior Earning Forecast by Management and Analyst Responses to a current Management Forecast », *The Accounting Review*, 71 (1), pp. 103 – 116.

Yin R K. (1994), *Case study Research : Design and methods*, Vol.5 second edition.

Yin R. K. (1993), *Applications of case study research*, Sage publication, *Applied Social Research Method Series*, Vol.34

Zajac E. J. et Westphal J. D. (1994), « Accounting for the explanation of CEO Compensation: Substance and symbolism » *Administrative Science quarterly*, pp. 283 – 308.

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

Zeckhauser et Pound (1990), « Are larges shareholders effective monitors? An investigation of share ownership and corporate performance », in Asymetric Informations, Corporate Finance and Investment.