

Bilan de l'application des IAS/IFRS : vers une amélioration de la qualité de l'information financière ?

Benjamin Poulard, Lionel Touchais

► To cite this version:

Benjamin Poulard, Lionel Touchais. Bilan de l'application des IAS/IFRS : vers une amélioration de la qualité de l'information financière?. Recherches et innovations en sciences de gestion, 2013. hal-03125414

HAL Id: hal-03125414

<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-03125414>

Submitted on 29 Jan 2021

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.

Bilan de l'application des IAS/IFRS¹ : Vers une amélioration de la qualité de l'information financière ?

Benjamin POULARD, benjamin.poulard@univ-rennes1.fr, Diplômé expert-comptable et Maître de conférences à l'IAE-IGR, Université de Rennes 1 et CREM (UNR CNRS 6211)

Lionel TOUCHAIS, lionel.touchais@univ-rennes1.fr, Maître de conférences à l'IAE-IGR, Université de Rennes 1 et CREM (UNR CNRS 6211)

Les auteurs remercient Franck. MORAUX pour ses commentaires constructifs.

Introduction

Depuis le 1^{er} janvier 2005, l'Union Européenne impose aux groupes cotés sur les marchés réglementés européens de publier leurs comptes consolidés en normes internationales : IAS/IFRS (règlement CE 1606/2002). La France autorise également ce référentiel pour les comptes consolidés des autres groupes² mais l'interdit pour les comptes sociaux. En une dizaine d'années, ces normes comptables sont devenues incontournables avec plus d'une centaine de pays qui les autorisent ou les rendent obligatoires.

Ce succès s'explique par plusieurs éléments. Tout d'abord, avant l'avènement des IFRS, la multiplicité des systèmes comptables entraînait un manque d'uniformité et de comparabilité des informations financières d'entreprises situées dans des pays différents. Cette situation constituait un obstacle à la circulation des capitaux au niveau international. Cela était considéré comme dommageable dans le cadre de la mondialisation actuelle et inacceptable pour l'Union Européenne dont le traité de Rome postule une libre circulation des personnes, des marchandises mais également des capitaux. Par ailleurs, compte tenu de l'importance des marchés de capitaux américains, de nombreux groupes multinationaux récoltent des fonds aux Etats-Unis pour financer leurs développements et devaient donc présenter un état de rapprochement entre leurs états financiers élaborés avec leur référentiel national et les US GAAP (*United States Generally Accepted Accounting Principles*). Les normes américaines avaient tendance à se diffuser avec le risque de les voir s'imposer au détriment des référentiels nationaux. Cette tendance était perçue comme un risque de perte de souveraineté des états. Il devenait donc urgent de faire émerger un système comptable concurrent qui puisse faire contrepoids au référentiel américain. Depuis 2009, en raison du processus de convergence entre les IAS/IFRS et les US GAAP, les sociétés étrangères élaborant leurs comptes avec les normes internationales n'ont plus l'obligation d'élaborer cet état de rapprochement. Le régulateur boursier américain, la SEC ou *Securities Exchange Commission*, envisage également de se prononcer dans les années à venir sur l'opportunité d'adopter le référentiel international pour ses entreprises nationales cotées.

¹ Depuis le début des années 2000, les nouvelles normes élaborées par le normalisateur international : l'IASB (*International Accounting Standards Board*) prennent le nom d'IFRS (*International Financial Reporting Standards*) et non plus d'IAS (*International Accounting Standards*). Néanmoins, toutes les normes élaborées avant le changement d'intitulé continuent à garder leur nom initial d'IAS. Nous continuons donc à parler d'IAS et d'IFRS.

² A la place du référentiel français : le règlement 99-02 du CRC (Comité de la Réglementation Comptable).

Les études menées sur le passage aux normes IAS/IFRS montrent que le basculement s'est accompagné d'une amélioration « artificielle » de la situation financière présentée par les entreprises. Pour ce type d'analyse, sur l'année de transition 2004, nous disposons de manière exceptionnelle des états financiers dans les deux référentiels (français et international). Ainsi, Lenormand et Touchais (2009) trouvent que le simple changement de normes comptables entraîne, sur un même échantillon de groupes français dans un même contexte économique, une augmentation considérable du bénéfice par action (+ 33,99 % en moyenne) expliquée principalement par la suppression des amortissements de *goodwill* (Marchal et al. 2007) et un accroissement plus limité des capitaux propres par action (+ 5,67 %) en raison des exceptions facultatives de l'IFRS 1 sur lesquelles les entreprises ont « joué » pour minimiser l'impact du changement de référentiel sur les capitaux propres d'ouverture de l'année de transition (Cazavan-Jeny et Jeanjean 2009). En d'autres termes, les IAS/IFRS changent sensiblement la représentation financière des groupes pour une même réalité économique. Cela conduit à se demander si ces changements se traduisent effectivement par une meilleure information financière, ce qui est souvent présumé (Ball et al. 2003 ; Schipper 2005 ; Daske 2006). Avant de répondre à cette question, il nous semble important de revenir sur l'une des principales nouveautés de ce référentiel avec le concept de la juste valeur souvent assimilé de manière restrictive à une valeur de marché et fortement critiqué en raison de son rôle supposé dans la crise financière récente.

I – Le concept de « juste valeur », la pierre angulaire du référentiel IFRS ?

Symbole d'une nouvelle approche de la comptabilité, le concept de juste valeur adopté par le référentiel international a initié de nombreux débats exacerbés par la crise financière récente. Après avoir rappelé les termes de ces débats, nous analysons les conséquences induites par ce nouveau concept et son rôle présumé dans l'aggravation de la crise financière survenue au printemps 2008.

A - Approche théorique et conceptuelle

L'expression « juste valeur », traduction de la formule anglo-saxonne « *fair value* » signifie valeur loyale ou sincère. Son émergence est associée à l'application du référentiel IFRS et au constat d'insuffisance du modèle comptable à représenter fidèlement la réalité économique (Dumontier et Teller 2001 ; Lev et Zarowin 1999 ; Francis et Schipper 1999). L'opportunité d'un recours à la juste valeur passe par sa capacité à redonner un pouvoir explicatif au modèle comptable. L'hypothèse sous-jacente est que, même approximative et non observée, une juste valeur doit constituer une information plus utile pour le lecteur privilégié des états financiers, l'investisseur (Raffournier 2007).

En réalité, les questionnements relatifs à l'introduction de la juste valeur ne sont pas nouveaux dans la mesure où ils renvoient à une réflexion sur la prise en compte de la valeur en comptabilité. Dès la fin des années 70, l'insuffisance du coût historique a fait l'objet de nombreux travaux initiés par un courant de recherche portant sur la comptabilité d'inflation. Face à la déformation des bilans engendrée par la hausse des prix, plusieurs propositions sont alors explorées avec une indexation des états financiers, l'utilisation du coût de remplacement ou encore la réévaluation des actifs (Haag 1977). D'autres études plus récentes montrent que le recours aux réévaluations d'actifs est souvent motivé par des considérations de signalisation et de réduction des coûts politiques (Brown et al. 1992 ; Missonier-Piera 2002).

Le concept de juste valeur introduit par les normes comptables internationales est explicitement défini dans l'IAS 32 comme « le montant pour lequel un actif pourrait être échangé, ou un passif réglé entre des parties bien informées et consentantes dans le cadre d'une transaction effectuée dans des conditions de concurrence normale ». Même si la juste valeur est souvent assimilée à la valeur de marché, elle s'appuie en fait sur une approche duale. Elle peut être fondée sur une valorisation de marché réputée objective ou sur des valeurs modélisées jugées plus subjectives. Il s'agit respectivement des approches *mark-to-market* et *mark-to-model*. Les modalités de détermination de la juste valeur sont alors hiérarchisées en trois niveaux :

- La valeur de marché, lorsqu'elle existe dans un marché qui fonctionne correctement, constitue la meilleure estimation de la juste valeur dans la mesure où les prix sont censés représenter toute l'information disponible et parfaite.
- En l'absence de marché actif et liquide, il convient de retenir les prix de référence en appliquant une décote d'illiquidité. Si les prix disponibles concernent des actifs similaires, il faut corriger ces prix pour tenir compte des différences.
- Quand les prix ne sont pas disponibles, l'évaluation de la juste valeur est fondée sur l'utilisation de modèles et l'actualisation des flux de trésorerie futurs attendus.

Bien que cette hiérarchie ne laisse pas en théorie de choix aux dirigeants, le consensus quant à l'appréciation de la liquidité des marchés semble difficile à atteindre. Par ailleurs, même à accepter l'hypothèse que la juste valeur reflète la réelle valeur économique des biens, le fait de procéder à des ajustements ou d'utiliser des modèles conduit à intégrer une marge de subjectivité et des biais inhérents aux modèles eux-mêmes. Sur les biens immobiliers, Dietrich et *al.* (2001) montrent par exemple que les estimations de juste valeur sous-évaluent les prix de marché. D'une manière plus générale, Simon (2000) considère que le prix n'est qu'une représentation de la valeur et ne correspond pas de manière systématique à la valeur. Le terme même de juste valeur pose d'ailleurs problème puisqu'il laisse entendre, à tort, qu'il existerait une valeur juste et unique pour chaque élément du bilan. A l'instar de Jeanjean (2001), il nous semble plus pertinent de définir la juste valeur comme un concept visant à évaluer les actifs et passifs à leur valeur économique.

Finalement, l'introduction du modèle de la *fair value* justifiée par le souhait de présenter une information financière plus pertinente (c'est-à-dire plus proche de la réalité économique) est susceptible de nuire aux trois autres critères, définis par l'IASB dans son cadre conceptuel, permettant d'apprécier la qualité d'une information financière, à savoir : la fiabilité³, l'intelligibilité⁴ et la comparabilité.

Il reste maintenant à s'interroger sur le champ d'application de la *fair value* qui peut s'avérer en pratique assez limité, hors établissements financiers. En effet, s'agissant des actifs corporels et incorporels, l'entreprise décide de la méthode à utiliser pour chaque catégorie d'actif. Ce choix constitue une réelle décision de gestion nécessitant la mise en œuvre, au préalable, d'une analyse approfondie des avantages et contraintes. Pour les actifs incorporels, l'évaluation à la juste valeur suppose également l'existence d'un marché actif, condition rarement satisfaite dans la pratique. Quant aux instruments financiers, le mode d'évaluation est imposé avec une comptabilisation obligatoire à la juste valeur pour certains et au coût amorti (que l'on peut rapprocher de la valeur intrinsèque) pour d'autres. Finalement, cette application différenciée de la *fair value* selon les catégories d'actifs et de passifs ajoutée aux difficultés d'évaluation de la juste valeur en l'absence de marché actif et liquide conduisent à des bilans hétérogènes et difficilement comparables d'une entreprise à l'autre.

³ Une donnée est considérée comme fiable lorsqu'elle est exempte d'erreur, neutre et exhaustive aboutissant à une représentation fidèle de la situation.

⁴ Une donnée compréhensible est dite intelligible.

B - Une synthèse des enjeux associés à l'adoption de la juste valeur

Les nombreuses recherches académiques consacrées aux conséquences du recours (information ou comptabilisation) à la juste valeur peuvent être organisées selon trois axes : la volatilité des indicateurs comptables (capitaux propres et résultat), le contenu informatif et les effets sur le management.

La volatilité des capitaux propres et du résultat

Avec le modèle de la juste valeur, la valeur comptable des actifs et passifs n'est plus plafonnée à leur valeur d'origine. Désormais, les plus-values latentes sont intégrées au même titre que les moins-values potentielles déjà prises en considération avec la méthode du coût historique en vertu du principe de prudence. Symbole de la déconnexion entre la trésorerie et le résultat, la juste valeur permet d'intégrer des plus-values latentes sur des opérations qui pourront *in fine* connaître un dénouement inverse. Or, toute variation dans la valorisation des actifs et passifs génère une contrepartie en résultat ou en capitaux propres (en réserves). Le fait d'indexer la valeur comptable à des valeurs de marché est donc une source de volatilité du résultat et des capitaux propres. Cet accroissement de la volatilité avec la *fair value* par rapport au coût historique est démontré par Barth et *al.* (1995) pour des établissements bancaires. Cette volatilité n'est toutefois pas reflétée dans le cours des actions. Pour les instruments financiers, Combes et Thuélin (2001) montrent également qu'en situation de hausse des taux, « le coût historique est un outil de lissage de résultat alors qu'en situation de baisse des taux, l'évaluation à la « juste valeur » conduit à intégrer dans le compte de résultat des plus-values latentes ». Cela pose aussi le problème de la mesure de la performance économique des entreprises dès lors que le résultat intègre des éléments résultant de la volatilité des marchés.

Le contenu informatif de la juste valeur

Alors qu'une évaluation à la juste valeur doit permettre d'obtenir des valeurs comptables plus proches de la réalité économique, l'amélioration du contenu informationnel liée à cette valorisation n'est pas totalement démontrée. Les différentes études réalisées sur ce sujet aboutissent à des conclusions très disparates, voire contradictoires. En s'appuyant sur la méthodologie de la *value relevance*, ces recherches tentent d'analyser dans quelle mesure les éléments de bilan évalués à la juste valeur sont plus représentatifs des valorisations boursières qu'avec la méthode du coût.

Alors que Barth (1994) et Barth et *al.* (1996) montrent que les valorisations à la juste valeur sont plus pertinentes que le coût historique, au regard des valeurs de marché, Nelson (1996) n'obtient pas de différences significatives selon le mode d'évaluation retenu. Quant à Eccher et *al.* (1996), même s'ils valident le contenu informationnel de la juste valeur, le complément d'information apporté par la *fair value* par rapport au coût historique n'est pas pertinent. De la même manière, Khurana et Kim (2003) ne démontrent pas l'existence d'un différentiel significatif de contenu informationnel entre la juste valeur et le coût historique. Ils concluent sur une relation entre la fiabilité des méthodes de détermination de la juste valeur et le contenu informationnel qui lui est associé. Wampler et Posey (1998), sur des établissements financiers, et Simko (1999), sur des entreprises non financières, confirment cette hétérogénéité des résultats. Enfin, certains auteurs se sont intéressés à l'effet de la juste valeur sur l'évaluation des instruments financiers dérivés qui présentent une dimension particulière dans la mesure où, à valeur initiale nulle ou non significative, ils ont peu d'incidence en coût historique. Ainsi, Crawford et *al.* (1997) considèrent que la comptabilisation des dérivés à leur juste valeur permet d'accroître la compréhension, la comparabilité et la transparence de la gestion des risques associés aux dérivés. Quant à Venkatachalam (1996) et Wong (2000), ils

démontrent une association entre la juste valeur des instruments dérivés et le cours des actions des banques.

En définitive, toutes ces recherches suggèrent qu'une évaluation individuelle des actifs en *fair value* ne résout que partiellement l'insuffisance du modèle du coût, la valeur d'une entreprise ne correspondant pas à la sommation d'actifs et de passifs évalués individuellement en juste valeur. On peut également se demander dans quelle mesure, l'amélioration potentielle de la pertinence de l'information financière liée à la *fair value* n'est pas partiellement, voire totalement, annihilée par une détérioration de la fiabilité. Or, il ne peut y avoir pertinence des données sans fiabilité.

Juste valeur et Management

Barlev et Haddad (2003) considèrent que la comptabilisation à la juste valeur conduit à l'émergence d'une nouvelle culture de management. En effet, recourir à la *fair value* permet de faire ressortir les « réserves cachées », ce qui doit conduire les dirigeants à mieux gérer leurs actifs et mieux les protéger à l'aide des produits dérivés et autres techniques de couverture. La prise en compte du facteur risque devient un élément clé de leur politique de gestion. L'accroissement de la transparence générée par l'introduction de la juste valeur doit également se traduire par une réduction du risque de manipulation du résultat comptable, ce que confirme Bernheim (2001) lorsqu'il écrit que ce mode d'évaluation est seul « de nature à éviter l'impact sur les comptes de l'arbitraire de certaines décisions de gestion ». Ainsi, le rattachement des pertes et des gains latents à chaque exercice élimine la possibilité de gérer le résultat par le choix de la date de cession (Jeanjean 2001). Finalement, la juste valeur doit permettre de réduire les coûts d'agence grâce à une meilleure transparence réduisant l'asymétrie d'information et la comptabilité dite créative ou d'intention et, de ce fait, entraîner un changement des comportements des dirigeants (Barlev et Haddad 2003). Il nous semble toutefois important de souligner que ces objectifs ne peuvent être atteints que si la *fair value* est pertinente et ne fait pas elle-même l'objet de manipulation.

En définitive, l'intérêt d'un recours à la juste valeur ne semble pas démontré sur un plan scientifique. Loin d'être une révolution comptable, l'introduction de ce concept ne restaure pas la pertinence du modèle comptable. Le contenu informationnel de la juste valeur, comme toute convention comptable, doit être analysé selon au moins deux axes de qualité de l'information financière : la pertinence et la fiabilité. Par ailleurs, peu d'études ont cherché à mesurer l'effet de la juste valeur sur la perception individuelle de l'information financière. Or, les résultats d'une étude expérimentale menée par Poulard (2006) démontrent que le recours à la juste valeur pour l'évaluation des actifs corporels n'a pas d'effet sur le comportement des agents économiques.

C – Le rôle de la juste valeur dans la crise financière

Le rôle des normes comptables internationales, et plus principalement de la juste valeur, dans la crise financière est un sujet qui fait débat. Pour Obert (2008), même si les IFRS ne sont pas responsables de la crise, elles y ont contribué. Tout d'abord, l'intégration de la volatilité des marchés dans les bilans des entreprises par le biais de la juste valeur a eu un rôle pro cyclique en entretenant la spirale haussière (ou baissière) du prix des actifs en situation de hausse (ou baisse). Cette pro cyclicité est liée à l'accentuation des phénomènes de marchés initiés par une représentation à la juste valeur. En période de contraction des marchés, l'affichage des moins-values latentes dans les états financiers conduit à une dégradation des ratios prudentiels de stabilité et à l'obligation de refinancement pour les établissements financiers. La constatation des moins-values latentes altère parallèlement la confiance des acteurs et contraint les

établissements à vendre des actifs dévalués provoquant une diminution des prix et une diminution des liquidités. Par ailleurs, suite à l'illiquidité des marchés, l'évaluation à la juste valeur ne peut plus s'appuyer sur des prix de marché. Elle devient dès lors plus complexe avec l'introduction d'éléments subjectifs qui conduisent inévitablement à une pluralité des modalités de détermination de la juste valeur selon les entreprises, d'où un manque de comparabilité et surtout de transparence souligné par Lefrancq (2009). Afin de maintenir leurs ratios de solvabilité, les banques sont obligées d'accroître leur capital au détriment des actionnaires existants ou alors de restreindre leurs prêts au risque d'engendrer un effet dépressif sur l'économie. Enfin, déterminer la juste valeur sur la base des prix de marché s'appuie sur l'hypothèse d'efficience des marchés qui est largement contestée (Barneto et Gregorio, 2010 ; Marteau et Morand 2010). Cette situation conduit à présenter des états financiers déformés par les phénomènes financiers (bulle financière puis crise). En d'autres termes, « les normes comptables auraient accompagné les amplitudes spéculatives et les crises de confiance des marchés en laissant aux managers une gestion opportuniste des valeurs des états financiers », d'où une augmentation des coûts d'agence et d'asymétrie de l'information (Bensihmon et Lévy 2009). D'une manière générale, le rôle des normes comptables internationales et plus précisément de la juste valeur est controversé. Bien qu'aucune étude, à ce jour, n'ait pu démontrer scientifiquement l'effet de la juste valeur sur les phénomènes financiers, il n'en demeure pas moins un constat. Dans un contexte de forte turbulence, la représentation des actifs financiers à leur valeur de marché impacte le fonctionnement des marchés financiers mais il semble difficilement soutenable qu'il existe un « bon » ou un « mauvais référentiel » en temps de crise.

Les épisodes récents conduisent à considérer qu'en l'absence de pertinence de l'évaluation au coût historique, le modèle de la *fair value* ne doit pas nécessairement être rejeté. Il s'agit, au contraire, d'initier une réflexion plus large sur la définition du concept et sur ses modalités de mise en œuvre pour dépasser une assimilation abusive à la valeur de marché qui manque de pertinence sans efficience des marchés. Pour Colasse (2009), cela met également en lumière la nécessité de revoir le cadre conceptuel de l'IASB qui doit être fondé sur la reconnaissance des besoins d'information de toutes les parties prenantes et pas uniquement des investisseurs boursiers qui sont considérés actuellement comme les utilisateurs privilégiés de l'information financière. En d'autres termes, il ne s'agit pas de refuser de manière catégorique la juste valeur mais de redimensionner ce concept (ce dogme ?) en définissant les modalités d'évaluation en fonction des caractéristiques de chaque actif concerné. Ainsi, considérant que l'entreprise ne peut être représentée comme un portefeuille d'actifs et de passifs échangeables, Marteau et Morand (2010) proposent de ne plus s'appuyer sur la nature de l'actif pour définir la méthode d'évaluation mais sur son « mode de gestion effectif » en retenant la valeur d'échange (prix de marché, modélisé si nécessaire) ou la valeur d'usage (fondée sur les flux de trésorerie futurs) selon que l'actif est destiné à l'échange ou à être gardé jusqu'à l'échéance.

Au-delà du concept très critiqué et critiquable de la juste valeur, nous allons maintenant analyser dans quelle mesure les IFRS s'accompagnent d'une amélioration du contenu informationnel véhiculé par les données comptables.

II - L'information financière en IAS/IFRS par rapport au référentiel national

Plusieurs arguments laissent présager une amélioration de la qualité de l'information financière avec les IFRS en raison (Lenormand et Touchais 2009) :

- du nombre limité de choix comptables laissés à la discrétion des dirigeants, ce qui doit restreindre les comportements opportunistes,
- de la généralisation du principe de prééminence de la substance sur la forme qui privilégie la réalité économique des opérations pour décider de leur traduction comptable,
- de l'introduction du concept de juste valeur qui est censé aboutir à des valeurs comptables plus proches des valeurs réelles,
- de l'accroissement des informations à publier en annexe, sous réserves toutefois de l'utilité de ces données supplémentaires.

En raison de la place plus importante laissée au jugement et à la subjectivité, notamment pour la détermination de la juste valeur, se pose néanmoins la question de la fiabilité de l'information financière avec un risque accru d'erreurs et de comptabilité créative. Par ailleurs, la qualité des états financiers ne dépend pas seulement du référentiel comptable utilisé mais surtout de l'environnement (économique, juridique et politique) dans lequel l'entreprise évolue (Ball *et al.* 2003). En d'autres termes, l'adoption de normes comptables, même de meilleure qualité, ne se traduit pas nécessairement par de meilleures informations financières.

Différentes recherches tentent de comparer la qualité des données comptables obtenues avec les IAS/IFRS par rapport aux référentiels nationaux au travers de la mesure de leur pertinence et de leur fiabilité. Des états financiers de meilleure qualité doivent alors se traduire par une réduction de l'asymétrie d'information et donc du coût du capital.

Ces recherches peuvent être classées en deux catégories selon que l'adoption des IFRS s'est faite de manière volontaire ou obligatoire.

A - Adoption volontaire des IFRS

Avant 2005, les sociétés allemandes avaient le choix entre plusieurs référentiels : national, international ou américain. Cette situation permet de comparer l'information financière selon les normes comptables retenues par ces entreprises. Ainsi, à l'aide de la méthodologie de la *value relevance*, plusieurs chercheurs analysent dans quelle mesure les informations en IAS/IFRS sont plus représentatives des événements incorporés dans les valeurs de marché (cours et rendements boursiers), c'est-à-dire utilisés et valorisés par les investisseurs. C'est le cas de Bartov *et al.* (2005) et Jermakowicz *et al.* (2007) qui démontrent une pertinence plus importante des IFRS sur les normes allemandes. Ces résultats sont toutefois contredits par Hung et Subramanayan (2007) qui n'obtiennent pas de différences significatives sur l'année de transition avec des états financiers disponibles à la fois en normes nationales et IFRS pour les mêmes entreprises dans un même contexte économique.

Au niveau de la fiabilité de l'information financière, en comparant les pratiques de gestion des résultats des entreprises allemandes, Van Tendeloo et Vanstraelen (2005) n'obtiennent pas de différences significatives selon le référentiel utilisé (national ou international). D'autres auteurs analysent dans quelle mesure les normes internationales sont plus informatives en contribuant à réduire l'asymétrie d'information susceptible d'exister entre les investisseurs. Ainsi, Leuz et Verrecchia (2000) montrent que les entreprises allemandes utilisant les IFRS présentent une fourchette de prix plus faible et une rotation des actions plus élevée. Quant à Ernstberger *et al.* (2008), ils constatent des erreurs de prévision des analystes financiers plus faibles lorsque les entreprises allemandes utilisent les IFRS par rapport à celles recourant au référentiel national. Ces résultats tendent à montrer que ces normes entraînent une réduction de l'asymétrie d'information, ce qui devrait logiquement se traduire par un coût du capital plus faible, synonyme de plus de transparence et d'un contenu informationnel plus important. Or, cela ne semble pas être le cas sur la période de transition avec, au contraire, une

augmentation du coût du capital des firmes allemandes ayant opté pour les IFRS (Daske 2006).

D'autres recherches ont porté sur des échantillons d'entreprises suisses. A l'aide d'une étude d'évènements, Auer (1996) montre que le changement de référentiel en faveur des normes internationales s'accompagne d'une amélioration du contenu informationnel des bénéfices annoncés. Quant à Dumontier et Maghraoui (2006), ils confirment cette supériorité des IFRS dans la mesure où elles permettent de diminuer la fourchette de prix par rapport à des entreprises utilisant les normes nationales.

Enfin, sur un échantillon multi-pays, Ashbaugh et Pincus (2001) montrent que les erreurs de prévisions des résultats diminuent avec l'adoption des IFRS. Dans le cas de firmes utilisant depuis peu les normes internationales, Cuijpers et Buijink (2005) constatent toutefois une dispersion des prévisions plus importante en raison probablement d'un apprentissage nécessaire des analystes pour se familiariser avec les états financiers en normes internationales. Quant à Barth *et al.* (2008), ils démontrent que le basculement en IFRS se traduit par une diminution de la gestion du résultat, une amélioration de la pertinence et des pertes reconnues plus rapidement. Ils concluent donc à une amélioration de la qualité de l'information financière avec les normes internationales.

Enfinement, même si nous constatons des résultats parfois contrastés, la plupart des études conclut à une qualité de l'information financière plus importante avec les IFRS. Ces différents travaux souffrent toutefois d'un biais de sélection important puisqu'ils portent sur des entreprises ayant choisi d'opter pour les IFRS sur une période où celles-ci n'étaient pas obligatoires. Or, plusieurs recherches démontrent que les firmes choisissant de recourir au référentiel international ne présentent pas les mêmes caractéristiques que les autres (Cuijpers et Buijink 2005 ; Dumontier et Raffournier 1998 ; Murphy 1999). En d'autres termes, les résultats obtenus peuvent s'expliquer par d'autres facteurs que le seul référentiel comptable. En particulier, seuls les groupes jugeant le rapport coût / bénéfice favorable aux normes internationales avaient intérêt à opter pour ce référentiel, ce qui explique probablement, du moins partiellement, les résultats obtenus. Dans tous les cas, la plupart de ces travaux porte sur les IAS telles qu'elles existaient avant 2002, alors qu'elles ont fortement évolué depuis, sur des périodes où ces normes étaient, de surcroît, nettement moins maîtrisées par les différents acteurs. Enfin, plusieurs études présentent des conclusions sur la base de comparaisons *pre* et *post* IFRS sans retenir d'échantillon de contrôle (Ashbaugh et Pincus 2001 ; Jermakowicz *et al.* 2007 ; Cuijpers et Buijink 2005). Or, en comparant l'information financière obtenue sur des périodes de temps et dans des contextes économiques différents, il nous semble difficile d'attribuer les évolutions constatées à la seule adoption des IFRS.

B - Adoption obligatoire des IFRS

Depuis l'obligation faite à certains groupes de publier leurs comptes en IFRS, plusieurs recherches ont tenté d'apprécier l'amélioration de la qualité de l'information financière avec ce nouveau référentiel sans avoir à souffrir du biais de sélection des études précédentes. Tout d'abord, sur un échantillon d'entreprises françaises, Lenormand et Touchais (2009) comparent l'information financière sur une même période (l'année de transition), en d'autres termes, dans un même contexte économique et institutionnel, et démontrent la pertinence, aux yeux des investisseurs, des deux référentiels : national et international avec toutefois un complément d'information apporté par les IFRS. Devalle *et al.* (2010) aboutissent à des conclusions différentes selon les pays et donc le référentiel comptable national antérieur. S'agissant de la France, en comparant la pertinence des informations *pre* et *post* IFRS, ils démontrent une amélioration globale de la pertinence avec plus précisément une amélioration

(dégradation) de la pertinence du résultat (des capitaux propres) qu'ils expliquent par le changement de référentiel malgré l'absence d'échantillon de contrôle.

Concernant l'aspect fiabilité des données comptables, Jeanjean et Stolowy (2008) montrent que l'adoption des IFRS ne s'accompagne pas d'une diminution des pratiques de gestion des résultats en Australie et en Grande-Bretagne et se traduit même, en France, par une augmentation. En revanche, en analysant l'évolution du coût du capital *pre* et *post* IFRS, Li (2010) met en lumière une diminution de ce coût qui s'explique par l'augmentation des informations publiées en annexe et l'amélioration de la comparabilité au niveau international grâce à l'existence d'un seul référentiel. Daske et al. (2008) confirment cette diminution du coût du capital avec l'introduction des IFRS et constatent, par ailleurs, une augmentation de la liquidité et de la valorisation des titres. Ces effets semblent toutefois nettement plus marqués dans le cas d'une option anticipée aux IFRS, ce qui confirme le biais de sélection évoqué précédemment. En effet, la décision d'opter pour le référentiel international peut résulter d'un rapport coût / bénéfice jugé favorable par le groupe ou de sa volonté d'adresser un signal au marché sur son souhait d'avoir des états financiers transparents et de qualité. En d'autres termes, les entreprises faisant délibérément le choix des normes internationales sont plus à même de présenter une information de meilleure qualité contrairement aux firmes ne percevant ce nouveau référentiel que comme une contrainte supplémentaire.

Cette réduction de l'asymétrie d'information entraînée par les IFRS ne concerne toutefois que les pays avec un système juridique coercitif (Daske et al. 2008 ; Li 2010) et de fortes incitations à présenter des informations transparentes et, ou des pays avec un référentiel national proche des normes internationales (Daske et al. 2008). Le simple changement de référentiel, lorsqu'il est obligatoire, n'est pas une condition suffisante pour entraîner une amélioration de l'information financière. Cela dépend également de la manière dont les IFRS sont mises en place, en d'autres termes, des règles légales et institutionnelles de publication et de transparence en vigueur dans chaque pays. Enfin, il convient de souligner la difficulté à distinguer dans quelle mesure la réduction de l'asymétrie d'information s'explique par l'adoption obligatoire des IAS/IFRS ou, au contraire, par les évolutions juridiques et institutionnelles accompagnant le changement de référentiel. En effet, la mise en place obligatoire des IFRS s'est souvent accompagnée de nouvelles réglementations plus exigeantes en termes de publication des données financières, de transparence, d'audit et de gouvernance (Daske et al. 2008).

Conclusion

Concept clé de la comptabilité internationale, la juste valeur pose à nouveau le problème de la reconnaissance de la valeur en comptabilité. Bien que les insuffisances du modèle du coût soient avérées, la juste valeur soulève de nombreuses difficultés. En particulier, les problèmes liés au manque de pertinence des valorisations au coût historique se sont déplacés au niveau de la mesure et, par conséquent, de la fiabilité associée à la juste valeur. Par ailleurs, son rôle supposé dans la crise financière pose la question de l'amélioration de ce concept et de sa mise en œuvre sans que cela ne remette en question sa pertinence.

Au-delà du concept très critiqué de la juste valeur, différentes recherches tendent toutefois à démontrer une amélioration du contenu informationnel des IFRS avec des informations financières plus pertinentes pour les investisseurs et une réduction de l'asymétrie de l'information avec une diminution du coût du capital. En revanche, ce nouveau référentiel ne semble pas conduire à une diminution des pratiques de gestion des résultats en raison peut être de la place plus importante laissée au jugement et à la subjectivité.

Cette amélioration semble plus importante dans le cas d'une adoption volontaire. Elle est également différente selon les pays en fonction de leurs règles de publication et de

transparence plus ou moins coercitives. On peut également se demander si l'amélioration liée à une adoption obligatoire ne s'explique pas, du moins partiellement, par les changements concomitants de ces mêmes règles. En d'autres termes, la diffusion d'un système comptable, même de meilleure qualité, semble une condition nécessaire mais non suffisante. Désormais, l'amélioration de l'information financière des groupes cotés passe probablement par une meilleure harmonisation des systèmes juridiques et institutionnels, ne serait-ce qu'au niveau européen.

En termes de perspectives, en juillet 2009, l'IASB a publié un nouveau référentiel, les IFRS PME, destiné aux sociétés non cotées sur un marché réglementé. Depuis, la question de leur adoption obligatoire ou optionnelle au sein de l'Union Européenne se pose au motif que l'utilisation d'un même référentiel devrait logiquement se traduire par une harmonisation et une amélioration de la comparabilité au niveau européen. Cela devrait alors faciliter l'accès des entreprises aux capitaux étrangers, leur développement à l'international et les fusions et acquisitions de firmes étrangères. Toutefois, le normalisateur français et les organisations professionnelles de l'expertise comptable et du commissariat aux comptes s'opposent à l'application des IFRS PME en raison essentiellement de la disparition du lien existant entre la comptabilité et la fiscalité, de la complexité de ce nouveau référentiel considéré, de surcroît, comme un outil d'information des investisseurs au détriment des autres utilisateurs des états financiers, en particulier du chef d'entreprise pour qui la comptabilité constitue souvent le premier outil de gestion à sa disposition. Ils préconisent, au contraire, une modernisation des directives comptables européennes avec une accélération de la convergence des référentiels nationaux vers les IFRS. Sachant que les avis sont beaucoup plus partagés au niveau des différents états membres de l'Union, la question d'une éventuelle suppression du référentiel national au profit des IFRS PME reste posée. Par ailleurs, ce référentiel étant distinct des *full* IFRS, la question de l'amélioration de la qualité des informations financières issues des IFRS PME reste ouverte.

Bibliographie

- ASHBAUGH H., M. PINCUS, (2001), "Domestic accounting standards, international accounting standards, and the predictability of earnings", *Journal of Accounting Research*, vol 39, n° 3, p. 417-434.
- AUER K.V., (1996), "Capital market reactions to earnings announcements: Empirical evidence on the difference in the information content of IAS-based earnings and EC-directives-based earnings", *The European Accounting Review*, vol 5, n° 4, p. 587-623.
- BALL R., A. ROBIN, J.S. WU, (2003), "Incentives versus standards properties of accounting income in four east asian countries", *Journal of Accounting and Economics*, vol 36, p. 235-270.
- BARLEV B., J.R. HADDAD, (2003), "Fair value accounting and the management of the firm", *Critical Perspectives on Accounting*, vol 14, n° 4, p. 383-415.
- BARNETO P., G. GREGORIO, (2010), "Peut-on réconcilier juste valeur comptable et efficience des marchés financiers ? », *Revue française de comptabilité*, vol 435, p. 32-36.
- BARTH M.E. (2007), "Standard-setting measurement issues and the relevance of research", *Accounting and Business Research*, numéro spécial, p. 7-15.
- BARTH M.E. (1994), "Fair value accounting: Evidence from investment securities and the market valuation of banks", *The Accounting Review*, vol 69, n° 1, p. 1-25.
- BARTH M.E., W.R. LANDSMAN, M.H. LANG, (2008), "International accounting standards and accounting quality", *Journal of Accounting Research*, vol 40, n° 3, p. 467-497.
- BARTH M.E., W. BEAVER, R. LANDSMAN, (1996), "Value-relevance of bank's fair value disclosures under SFAS n° 107", *The Accounting Review*, vol 71, n° 4, p. 513-537.

- BARTH M.E., R. LANDSMAN, M. WAHLEN, (1995), "Fair value accounting: Effects on banks' earnings volatility, regulatory capital, and value of contractual cash flow", *Journal of Banking and Finance*, vol 19, p. 577-605.
- BARTOV E., S.R. GOLDBERG, M. KIM, (2005), "Comparative value relevance among German, US and international accounting standards: A German stock market perspective", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol 20, n° 2, p. 95-119.
- BENSIHMON L., A. LEVY, (2009), "Crises financières : rôle de l'information et mimétisme légal", *Gestion 2000*, vol 26, n° 6, p. 65-78.
- BERNHEIN .Y., (2001), "Juste valeur et performance", *Revue Française de Comptabilité*, vol 338, p. 4-5.
- BROWN P., H. IZHAN, A. LOH, (1992), "Fixed asset revaluations and managerial incentives", *Abacus*, vol 28, n° 1, p. 36-57.
- CAZAVAN-JENY A., T. JEANJEAN, (2009), "IFRS1 : Il faut tout changer pour que rien ne change", *Comptabilité - Contrôle - Audit*, vol 15, n° 1, p. 105-132.
- COLASSE B., (2009), "La normalisation comptable international face à la crise"; *Revue d'économie financière*, vol 95, p.387-399.
- COMBES THUELIN E., (2001), "L'introduction de la "juste valeur" dans la comptabilité bancaire : l'exemple de l'activité d'intermédiation" dans B. Colasse et J.F. Casta : *Juste valeur-Enjeux techniques et politiques*, Economica/Mazars, p. 129-148
- CUJPERS R., W. BUIJINK, (2005), "Voluntary adoption of non-local GAAP in the European Union: A study of determinants and consequences", *European Accounting Review*, vol 14, n° 3, p. 487-524.
- CRAWFORD E., C. WILSON, J. BRYAN, (1997), "Using and accounting for derivatives: An international concern", *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, vol 6, n° 1, p. 111-121.
- DASKE H., L. HAIL, C. LEUZ, R. VERDI, (2008), "Mandatory IFRS reporting around the world: Early evidence on the economic consequences", *Journal of Accounting Research*, vol 46, n° 5, p. 1085-1142.
- DASKE H., (2006), "Economic benefits of adopting IFRS or US GAAP. Have the expected costs of equity capital really decreased?", *Journal of Business Finance and Accounting*, vol 33, p. 329-373.
- DEVALLE A., E. ONALI, R. MAGARINI, (2010), "Assessing the value relevance of accounting data after the introduction of IFRS in Europe", *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol 21, n° 2, p. 85-119.
- DIETRICH R.J., M.S. HARRIS, K.A. MULLER, (2001), "The reliability of investment property fair value estimates", *Journal of Accounting and Economics*, vol 30, p.125-158.
- DUMONTIER P., R. MAGHRAOUI, (2006), "Adoption volontaire des IFRS, asymétrie d'information et fourchettes de prix : l'impact du contexte informationnel". *Comptabilité - Contrôle - Audit*, vol 12, n° 2, p. 27-48.
- DUMONTIER P., R. TELLER, (2001), "Le modèle comptable de la valeur et la valeur du modèle comptable", in P. DUMONTIER et R.TELLER, *Faire de la recherche en comptabilité financière*, Vuibert, p. 225-234.
- DUMONTIER P., B. RAFFOURNIER, (1998), "Why firms comply voluntarily with IAS", *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol 9, n° 3, p. 216-245.
- ECCHER E., K. RAMESH, S.R THIARAGAJAN, (1996), "Fair value disclosures by bank holding companies", *Journal of Accounting and Economics*, vol 22, n° 1-3, p. 79-117.
- ERNSTBERGER J., S. KROTTER, C. STADLER, (2008), "Analysts' forecast accuracy in Germany: The effect of different accounting principles and changes of accounting principles", *Business Research*, vol 1, n° 1, p. 26-53.

- FRANCIS J., K SCHIPPER, (1999), "Have financial statements lost their relevance", *Journal of Accounting Research*, vol 37, n° 2, p. 319-352.
- HAAG D., (1977), "L'information comptable face à la hausse des prix", *Editions de la Baconnière*.
- HUNG M., K.R. SUBRAMANAYAN, (2007), "Financial statement effects of adopting international accounting standards: The case of Germany", *Review of Accounting Studies*, vol 12, p. 623-657.
- JEANJEAN T., H. STOLOWY, (2008), "Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after adoption", *Journal of Accounting and Public Policy*, vol 27, p. 480-484.
- JEANJEAN T., (2001), "Juste valeur et decision" dans B. Colasse et J.F. Casta : *Juste valeur-Enjeux techniques et politiques*, Economica/Mazars, p. 97-112.
- JERMAKOWICZ E.K., J. PRATHER-KINSEY, I. WULF, (2007), "The value relevance of accounting income reported by DAX-30 German companies", *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol 18, n° 3, p. 151-191.
- KHURANA I., M.S. KIM, (2003), "Relative value relevance of historical cost vs fair value: Evidence from bank holding companies", *Journal of Accounting and Public Policy*, vol 22, n° 1, p.19-42.
- LEFRANCO S., (2009), "Juste valeur ou valeur injuste : le débat sur l'évaluation des instruments de marché", *Revue Française de Comptabilité*, vol 418, p. 31-35.
- LENORMAND G., L. TOUCHAIS, (2009), "Les IFRS améliorent-elles la qualité des informations financières ? Approche par la *value relevance*", *Comptabilité Contrôle Audit*, vol 15, n° 2, p. 145-164.
- LEUZ C., R. VERRECCHIA, (2000), "The economic consequences of increased disclosure", *Journal of Accounting Research*, vol 38, supplement, p. 91-124.
- LEV B., P. ZAROWIN, (1999), "The boundaries of financial reporting and how to extend them", *Journal of Accounting Research*, vol 37, n° 2, p. 353-385.
- LI S., (2010), "Does mandatory adoption of international financial reporting standards in the European Union reduce the cost of equity capital?", *The Accounting Review*, vol 85, n° 2, p. 607-636.
- MARCHAL S., M. BOUKARI, J.L. CAYSSIALS, (2007), "L'impact des normes IFRS sur les données comptables des groupes français cotés", *Bulletin de la Banque de France*, vol 163, p. 27-42.
- MARTEAU D., P. MORAND, (2010), "Normes comptables et crise financière – Proposition pour une réforme du système de régulation comptable", *La Documentation Française*, 126 p.
- MISSONIER-PIERA F., (2002), "Facteurs explicatifs des politiques de réévaluation positive d'actifs", *Acte de congrès de l'AFC*, 29p.
- MURPHY A.B., (1999), "Firm characteristics of Swiss companies that utilize international accounting standards", *International journal of Accounting*, vol 35, n° 1, p. 121-131.
- NELSON K., (1996), "Fair value accounting of commercial banks: An empirical analysis of SFAS n°107", *The Accounting Review*, vol 71, n° 2, p. 161-182.
- OBERT R., (2008), "Les IFRS sont-ils la cause de la crise financière", *Revue Française de Comptabilité*, vol 418, p. 43-45.
- POULARD B., (2006), "Impact de la "juste valeur" des immobilisations corporelles sur la perception de l'information financière – Analyse conceptuelle, théorique et expérimentale", *Thèse de doctorat*, Université de Rennes1, 355p.
- RAFFOURNIER B., (2007), "Les oppositions françaises à l'adoption des IFRS : examen critique et tentative d'explication", *Comptabilité Contrôle Audit*, vol 13, numéro spécial, p. 21-47.

- SCHIPPER K., (2005), "The introduction of international accounting standards in Europe: Implications for international convergence", *European Accounting Review*, vol 14, n° 1, p. 101-126.
- SIMKO P., (1999), "Financial instrument fair values and non financial firm", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol 14, n° 3, p. 247-274.
- SIMON C., (2000), "Valeur et Comptabilité" in B. Colasse éd.: *Encyclopédie de la comptabilité, du contrôle de gestion et de l'audit*, Economica, p. 1245-1257.
- VAN TENDELOO B., A. Vanstraelen, (2005), "Earnings management under German GAAP versus IFRS", *European Accounting Review*, vol 14, n° 1, p. 155-180.
- VENKATACHALAM M., (1996), "Value-relevance of bank's derivatives disclosures", *Journal of Accounting and Economics*, vol 22, p. 327-355
- WAMPLER B.M., L.C. POSEY, (1998), "Fair value disclosures and share prices: Evidence from the banking industry", *Advances in Accounting Research*, vol 16, p. 253-267.
- WONG M.H.F., (2000), "The association between SFAS n°119 derivatives disclosures and the foreign exchange risk exposure of manufacturing firms", *Journal of Accounting Research*, vol 38, n° 2, p. 387-417.