

Manipulation comptable : les dirigeants et les autres parties prenantes.

Gaetan Breton, *Université du Québec à Montréal*

Alain Schatt, *Université de Franche-Comté*

Résumé :

Dans cet article, nous avançons que les dirigeants, soucieux de maximiser la richesse des actionnaires, manipulent l'information comptable afin de transférer de la richesse de certaines parties prenantes vers les actionnaires. En particulier, la divulgation d'une image de situation financière différente de l'image fidèle permet aux dirigeants d'optimiser les bénéfices futurs, grâce à une réduction des coûts fiscaux, sociaux, et financiers et à une maximisation des revenus futurs.

Mots-Clés :

Manipulation comptable – Parties prenantes – Transfert de richesse

Abstract :

In this article, we argue that managers, following an objective of maximizing shareholders' wealth, manipulate accounting information to transfer wealth from other stakeholders to the benefit of shareholders. In particular, not presenting a true and fair view of the financial situation of the firm allow the managers to optimizing the future benefits through a reduction of fiscal, social and financing costs and a maximization of the future incomes.

Keywords :

Earnings management – Stakeholders – Wealth transfer

Coordonnées des auteurs :

Gaetan Breton
U.Q.A.M – Département des Sciences Comptables
315, rue Sainte-Catherine Est
Montréal (Québec) – Canada
H2X 3X2
breton.gatean@uqam.ca

Alain Schatt
Université de Franche-Comté
UFR SJEPEG
Avenue de l'observatoire
25030 Besançon cedex - France
alain.schatt@univ-fcomte.fr

Manipulation comptable : les dirigeants et les autres parties prenantes.

L'idée selon laquelle les dirigeants manipulent les données comptables, afin d'influencer les décisions des actionnaires actuels et potentiels, est centrale dans un grand nombre de travaux en finance et en comptabilité. Cependant, il faut rappeler que les informations comptables ne sont pas utilisées uniquement par les actionnaires. D'autres parties prenantes (*stakeholders*) fondent leurs choix sur ces informations. Il est donc probable que les dirigeants soient également tentés de manipuler ces informations pour modifier la perception de la situation financière de l'entreprise que se sont forgés ces autres parties prenantes.

Dans cet article, nous avançons que les dirigeants manipulent l'information comptable, dans certains cas, afin de transférer de la richesse de certaines parties prenantes vers les actionnaires. En effet, nous avançons que les dirigeants tentent de réduire certains coûts futurs, ce qui est profitable aux actionnaires, en affichant une situation financière différente de la situation "réelle". Dans une première partie, nous discutons des objectifs poursuivis par les dirigeants. Dans la seconde partie, nous évoquons les gains espérés par les dirigeants, en cas de manipulations des données comptables, avec les quatre parties prenantes suivantes : l'Etat, les banquiers, les salariés et les clients. Enfin, nous concluons dans une dernière partie.

1. Les objectifs des dirigeants : la création de valeur pour les actionnaires.

Pour tenter de comprendre pourquoi les dirigeants manipulent l'information, il n'est pas inutile de rappeler quels sont les objectifs qu'ils poursuivent. Depuis quelques années, les faits tendent à démontrer que les dirigeants se soucient essentiellement de la création de valeur pour les actionnaires, même si certaines déviations sont constatées.

1.1. Le cadre standard : la maximisation du bien-être des actionnaires.

Dans la théorie financière (classique), il est postulé que les dirigeants ont pour objectif de maximiser la richesse des actionnaires. De fait, aucune distinction n'est faite entre les actionnaires et les dirigeants, les derniers n'étant qu'une extension des premiers. Dans ce cas, l'allocation des ressources est efficace si la rentabilité des projets de l'entreprise excède le coût des capitaux investis. Le rôle attribué à la comptabilité est alors très limité, puisque la rentabilité des projets est évaluée par des agents économiques rationnels et non soumis à des problèmes informationnels, à partir des flux de liquidités futurs (prévisionnels).

Le rôle de l'information comptable prend une certaine importance lorsque l'on intègre dans l'analyse les conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires. Ces conflits résultent notamment d'une asymétrie d'information sur la « qualité financière » des projets d'investissement (Jensen et Meckling, 1976). Les dirigeants (ou actionnaires internes), supposés opportunistes, peuvent profiter de leur avantage informationnel pour maximiser leur propre bien-être au détriment de celui des actionnaires externes. La production de l'information comptable permet de réduire les coûts d'agence associés aux conflits d'intérêts. En effet, la consultation de cette information par les actionnaires leur permet de vérifier que les capitaux mis à disposition de l'entreprise ont été affectés conformément à leurs intérêts. Si l'information comptable n'a toujours pas de dimension prédictive, elle se justifie cependant sa dimension contractuelle (Dumontier et Raffournier, 1989).

La prise en compte de ces conflits d'intérêts permet également d'expliquer une des principales motivations de la manipulation comptable : la maximisation du bien-être des dirigeants (voir Lapointe et Magnan dans ce numéro). En particulier, la gestion des bénéfices a pour objet de modifier la perception des actionnaires quant à la gestion des ressources (Stolowy et Breton, 2003). En effet, les dirigeants sont incités à profiter des opportunités fournies par le cadre réglementaire comptable (Dechow et Skinner, 2001) pour s'attirer les faveurs des actionnaires, afin de négocier un salaire plus élevé ou de se voir attribuer des primes et des avantages en nature plus conséquents. Cette argumentation est centrale dans la théorie positive de la comptabilité, proposée par Watts et Zimmerman (1986).

1.2. Les motivations à la gestion des bénéfices

La théorie positive de la comptabilité propose trois groupes d'objectifs pour la gestion des bénéfices. Il s'agit d'abord de contrôler les coûts politiques, qui résultent d'une mise en évidence par les entreprises de profits anormalement élevés. Dans de tels cas, l'État pourrait être tenté d'intervenir, puisqu'un bénéfice élevé est une marque de la faiblesse de la concurrence dans le secteur auquel la firme appartient. Les firmes peuvent aussi vouloir diminuer leurs bénéfices en cas de catastrophes écologiques, afin de réduire les coûts ultérieurs issus de nouvelles lois environnementales, ou pour en différer l'application le plus longtemps possible (Labelle et Thibault, 1998). Toutes ces motivations se résument à limiter les transferts de richesses des actionnaires vers l'Etat.

Un second motif est la minimisation des coûts de financement. Cette opération peut se faire, par exemple, par la manipulation des comptes avant une augmentation de capital ou une introduction en bourse (Broye et Schatt, 2002). Par ailleurs, la politique de lissage des résultats répond également à cet objectif (Stolowy et Breton, 2003) ; en modifiant la perception du risque de l'entreprise grâce au lissage des résultats, le coût des capitaux est réduit.

Enfin, comme évoqué précédemment, si le dirigeant manipule les données pour satisfaire ses actionnaires, il apparaît également que la manipulation est destinée à modifier sa rémunération. L'augmentation de bénéfice permet de faire croître le salaires.

1.2. La prise en compte des intérêts des autres parties prenantes.

Une grande partie des travaux effectués aux Etats-Unis s'intéresse aux trois motivations décrites préalablement. Si la qualité académique de ces travaux est évidente, ainsi que l'intérêt pour les autorités de normalisation comptable de certains résultats diffusés au cours des vingt dernières années, il faut cependant en souligner certaines limites. En particulier, il apparaît que cette approche ne se révèle pas nécessairement pertinente dans d'autres contextes institutionnels.

En particulier, une différence majeure entre les États-Unis et la plupart des pays européens, ou des pays asiatiques, concerne la structure de propriété des entreprises. Si cette dernière est relativement dispersée aux Etats-Unis, du moins pour les sociétés cotées en bourse, ce qui constitue

un postulat important de l'incitation des dirigeants à manipuler les comptes, tel n'est pas le cas en Europe. En effet, dans une très grande majorité des entreprises, il existe des actionnaires majoritaires, ou au pire des détenteurs de blocs de contrôle importants (Schleifer et Vishny, 1997). Il peut s'agir de familles, d'autres entreprises (groupes industriels ou financiers) ou encore de l'Etat.

En France, Schatt et Roy (2001) montrent, par exemple, que les deux principaux actionnaires, souvent membres de la même famille ou fondateurs de l'entreprise, détiennent encore trois quarts des actions après l'introduction en bourse. Le principal actionnaire détient d'ailleurs à lui seul plus de la moitié des droits de vote de son entreprise. Des résultats similaires sont obtenus dans d'autres pays européens et même au Canada.

Ainsi, en Europe, la manipulation des comptes ne s'effectue donc pas uniquement dans une optique actionnariale. L'asymétrie d'information est relativement peu importante, puisque les actionnaires sont les principaux dirigeants ou participent au fonctionnement de l'entreprise en tant que membre du conseil d'administration. Dans un tel contexte institutionnel, il est donc probable que le principal problème pour les dirigeants soit de modifier la perception des autres parties prenantes de la rente de l'entreprise afin de maximiser la valeur créée pour leurs actionnaires. La manipulation de l'information comptable participe, au moins partiellement, à cet objectif.

Cette rente, ou *slack* managérial, correspond à la différence entre les coûts d'opportunités des diverses parties prenantes et les prix explicites négociés entre ces derniers et les dirigeants. En se basant sur les travaux de Brandeburger et Stuart (1996), Charreaux et Desbrières (1998) présentent une excellente analyse de cette rente et du problème de répartition de la rente par les dirigeants entre les parties prenantes, c'est-à-dire toutes les parties dont le bien-être est affecté par les décisions des dirigeants. Il s'agit, certes, des actionnaires, mais également des banquiers, des salariés, des clients, des fournisseurs, ou encore des pouvoirs publics et de l'ensemble des citoyens (notamment via les problèmes de pollution). Les dirigeants ont la possibilité de privilégier une catégorie de parties prenantes, par exemple les actionnaires, mais cela peut avoir des effets pervers sur la création de valeur, parce que le risque de contestation par les autres parties prenantes augmente.

Dans cette analyse, le transfert de richesse peut s'opérer, soit en modifiant les prix explicites négociés avec les parties prenantes, soit par une évolution du coût d'opportunité de ces derniers.

Nous développons l'idée, dans la partie suivante, que la manipulation comptable a essentiellement pour objet de modifier la perception des diverses parties prenantes sur la création et la répartition de la rente et de réduire le risque de contestation par les parties prenantes lorsque les dirigeants cherchent à favoriser les actionnaires.

Cette idée est proche de celle proposée par Bowen et al. (1995). Pour ces auteurs, la manipulation comptable permet de modifier la perception de la réputation de l'entreprise qu'ont les parties prenantes, c'est-à-dire la capacité de l'entreprise à respecter ses divers contrats et, en particulier, les contrats implicites. Ces derniers représentent des engagements pris envers les parties prenantes, mais ne donnant pas lieu à la rédaction d'un contrat. A ce titre, ils ne peuvent donc donner lieu à des poursuites judiciaires devant les tribunaux, en cas de non-respect des engagements.

2. Les transferts de richesse des parties prenantes vers les actionnaires.

Pour satisfaire leurs propres intérêts, les dirigeants peuvent donc être incités à procéder à des transferts de richesse de certains partenaires vers les actionnaires. En particulier, les dirigeants peuvent être tentés de « léser » les quatre partenaires suivants : l'administration fiscale, les banques, les salariés et les clients. La raison tient au fait que la manipulation comptable va modifier la perception de ces partenaires sur la situation financière de l'entreprise et, par conséquent, va avoir une incidence sur les coûts et les caractéristiques des relations/transactions futures.

2.1. Réduire le montant des impôts payés à l'administration fiscale.

Pour augmenter les flux de liquidités disponibles pour les apporteurs de capitaux et, par conséquent, pour maximiser la valeur de l'entreprise¹ et, par conséquent, la richesse des actionnaires, les dirigeants tentent de limiter l'ensemble des décaissements de liquidités.

Pour cela, ils peuvent notamment chercher à réduire le montant d'impôt sur les bénéfices, en constatant des charges plus élevées que celles qui auraient du être « normalement » enregistrées. Par

¹ Le modèle d'évaluation des entreprises le plus pertinent est celui de la valeur actuelle des flux futurs (Schatt et Roy, 2002), notamment parce qu'il répond aux véritables préoccupations des investisseurs. Pour calculer la valeur d'une entreprise, il faut estimer les éléments suivants : les flux de liquidités futurs et le coût moyen pondéré du capital de l'entreprise.

exemple, les provisions pour créances douteuses, appréciées avec une certaine subjectivité par les dirigeants, constituent des charges fiscalement déductibles, qui réduisent certes le bénéfice de l'exercice, mais accroissent les flux de liquidités disponibles pour les apporteurs de capitaux.

Dans un pays tel que la France, où la comptabilité et la fiscalité sont étroitement liées (Rossignol, 1999), les manipulations comptables à des fins fiscales constituent probablement une motivation majeure dans de nombreuses entreprises et, tout particulièrement, dans les P.M.E, où les dirigeants sont généralement les principaux actionnaires de l'actionnaire. Cependant, dans les groupes multinationaux, de telles pratiques sont également fréquentes. En effet, il peut être intéressant de procéder à des facturations de biens et services entre filiales installées dans différents pays, afin d'optimiser le montant des impôts payés au niveau du groupe. Les bénéfices publiés dans les pays à taux d'imposition élevés sont, dans ce cas, plus faibles que ceux affichés dans les pays à faible taux d'impôt.

Quelques travaux académiques, essentiellement d'origine anglo-saxonne, ont déjà tenté de vérifier cette hypothèse de manipulation comptable pour raisons fiscales. Par exemple, Jennings et al. (1996) se sont intéressés au choix du mode de valorisation des stocks² par les entreprises comme moyen de réduire le montant des impôts. D'autres études (par exemple, Collins et al., 1998) ont porté sur les pratiques des entreprises multinationales. Si les résultats obtenus ne permettent pas de conclure clairement sur l'importance de cette motivation fiscale, on peut regretter que ces travaux restent peu nombreux et portent essentiellement sur des données américaines.

Certes, il est également possible que les manipulations pour raisons fiscales restent limitées parce qu'elles peuvent s'avérer coûteuses pour les dirigeants. En effet, en cas de contrôle fiscal, le redressement et les pénalités supportés peuvent excéder les gains réalisés, ce qui oblige les dirigeants à procéder à un arbitrage entre le gain réalisé immédiatement grâce à une augmentation des charges et la perte future liée au contrôle fiscal. Eilifsen *et al.* (1999) discutent également de ces questions. Pour ces auteurs, le rapprochement de la comptabilité et de la fiscalité crée un double contrôle. La volonté de diminuer les profits pour diminuer l'impôt serait alors contrebalancée par celle de les augmenter pour impressionner les investisseurs.

² Ces études comparent la méthode LIFO (Last In First Out ou Dernier Entré Premier Sorti) avec la méthode FIFO (First In First Out ou Premier Entré Premier Sorti).

2.2. *Se financer à un moindre coût auprès des banques.*

En pratique, les banques sont, au même titre que l'administration fiscale, des utilisateurs assidus de l'information comptable. En pratique, les décisions d'octroi de crédits bancaires, pour financer le cycle d'exploitation ou les investissements des entreprises, se prennent généralement après une analyse des données comptables³ et une analyse de l'environnement (et des perspectives de développement) des entreprises (Charreaux, 2000).

Ainsi, les dirigeants peuvent être tentés de présenter une situation financière « avantageuse », qui consiste notamment à faire apparaître un risque de défaillance faible, tant pour se financer à un coût réduit (faible prime de risque facturée par le banquier) que pour éviter un rationnement du crédit. Une telle manipulation va également permettre de transférer de la richesse des banques vers les actionnaires des entreprises.

La baisse du coût du financement par dettes ainsi qu'un niveau d'endettement plus élevé s'avèrent très intéressants pour les actionnaires, pour au moins deux raisons. La première tient à l'existence d'un effet de levier, donc d'une rentabilité des capitaux propres investis plus forte, à condition que la rentabilité économique excède le coût des dettes. La seconde raison réside dans la conservation des bénéfices privés pour les actionnaires de contrôle en cas de financement par dettes. En effet, contrairement à l'augmentation de capital, l'emprunt ne modifie pas le contrôle de l'entreprise, puisque la structure de l'actionnariat est inchangée.

Il est intéressant de remarquer que les travaux empiriques ayant abordé cette question sont quasiment inexistantes. Les chercheurs qui se sont intéressés à la relation entre manipulation comptable et endettement ont essentiellement vérifié si les entreprises financées par emprunt obligataire manipulent les comptes pour respecter certaines clauses contractuelles, dénommées *bond covenants* (par exemple, Labelle, 1990). Si les résultats obtenus permettent de confirmer l'hypothèse testée, il faut cependant admettre que le financement obligataire reste peu important dans les entreprises, comparativement au financement par dettes bancaires. Par ailleurs, les entreprises qui

³ Il peut s'agir d'analyses de type comptable (analyse patrimoniale et fonctionnelle du bilan de l'entreprise) soit des analyses statistiques (*scoring*), qui reposent également sur les chiffres comptables.

émettent des emprunts obligataires sont généralement de très grandes entreprises, suivies par des analystes financiers et caractérisées par une plus faible asymétrie d'information, pour lesquelles les partenaires de l'entreprise disposent généralement de nombreuses informations, autres que comptables, pour prendre leurs décisions. Des études empiriques mériteraient donc d'être menées afin de vérifier cette hypothèse de manipulation des comptes en vue d'obtenir des meilleures conditions lors d'une opération de financement bancaire.

2.3. Réduire le coût salarial et faciliter les restructurations.

Dans de nombreuses entreprises, les salaires et avantages sociaux accordés aux salariés constituent le principal coût supporté au cours d'un exercice comptable. Ainsi, un accroissement de ces salaires ou avantages se traduit par un bénéfice plus faible et par un risque économique (augmentation du point mort) plus important. Les dirigeants peuvent donc être tentés de réduire les bénéfices afin d'éviter des négociations difficiles avec les salariés ou les syndicats (Waterhouse et al., 1993).

De plus, une telle politique comptable permet de justifier plus aisément certaines restructurations (licenciements, fermetures d'usines), qui peuvent avoir un effet positif sur la rentabilité de l'entreprise. En effet, lors d'une annonce d'un plan de restructuration, le risque de conflit social est significativement plus important dans une entreprise dégageant d'importants bénéfices, par rapport à une entreprise qui vient d'annoncer des pertes ou dont la situation financière apparaît plus fragile.

Si l'hypothèse d'une manipulation comptable préalable à des négociations salariales a déjà été testée aux Etats-Unis par Liberty et Zimmerman (1986) et par D'Souza et al. (2001), on peut cependant regretter, une fois encore, que peu de travaux aient été consacrés à cette question de recherche. Les résultats obtenus ne permettent d'ailleurs pas de conclure clairement sur l'importance de cette motivation de réduction du coût salarial. La raison tient probablement au fait que la réduction de bénéfices comptables présente également des inconvénients par rapport à des recrutements futurs, puisqu'elle conduit à rendre moins attractive l'entreprise désireuse de s'attacher de nouvelles compétences afin d'assurer son développement et de garantir sa survie.

Nous ne pouvons espérer, une fois encore, que des travaux empiriques soient effectués, pour vérifier si les dirigeants ont réduit « artificiellement » leurs bénéfices au cours de ces dernières années, avant des annonces de restructurations (massives) des effectifs.

2.4. Conserver des marges élevées ou des parts de marché.

Le dernier transfert de richesse discuté dans cet article que peut escompter un dirigeant, au profit des actionnaires, est celui effectué au détriment des partenaires commerciaux. On peut notamment penser que les clients sont très sensibles à la situation financière et aux bénéfices dégagés par les entreprises.

Premièrement, une entreprise en bonne santé est signe de continuité et de respect de certains contrats passés, notamment ceux prévoyant des garanties des produits vendus. Ainsi, dans les secteurs d'activité où des garanties sont proposées sur des durées longues, tel que l'immobilier par exemple, la présentation d'une bonne santé financière permet d'instaurer une relation de confiance avec des prospects et, par conséquent, être synonyme de chiffre d'affaires et de bénéfices futurs plus élevés.

Deuxièmement, dans certains secteurs d'activité, les entreprises ont intérêt à afficher une situation financière moins florissante, afin de ne pas voir disparaître des profits futurs. En particulier, dans les relations de sous-traitance, quand le donneur d'ordre (le client) dispose d'un pouvoir de marché important, les entreprises peuvent être incitées à réduire les bénéfices présentés, afin de maintenir leurs prix de vente dans le futur. En effet, si les bénéfices sont importants, les négociations commerciales peuvent s'avérer plus difficiles.

Cette idée est proche de celle abordant la question du lobbying auprès de l'Etat, effectué par des entreprises en situation de monopole. Dans ces dernières, l'affichage de bénéfices plus faibles peut s'avérer un choix judicieux de la part des dirigeants pour éviter une intervention des Pouvoirs publics (Key, 1997). De même, une telle stratégie comptable se justifie lorsque les entreprises cherchent à influencer le gouvernement afin que celui-ci adopte (ou perpétue) une politique

protectionniste (Jones, 1991). Si des activités plus « directes » sont également envisageables pour défendre les intérêts des entreprises dans de tels cas, tel que les activités de corruption (versements de « pots-de-vin »), il faut admettre que la publication de faibles bénéfices permet aux Pouvoirs publics ou hommes politiques, de justifier auprès du public les décisions prises en faveur des entreprises.

Cette hypothèse de manipulation comptable en vue de conserver des parts de marché (ou des prix de vente plus élevés), qui semble extrêmement pertinente, n'a jamais été testée, alors que dans des grandes entreprises des spécialistes sont désormais chargées d'analyser la situation financière de leurs fournisseurs.

3. Conclusion

Les motivations des dirigeants à manipuler les données comptables sont variées. Des travaux nombreux ont tenté de valider l'idée selon laquelle les dirigeants tentent de manipuler les bénéfices afin de se faire octroyer de primes plus élevées ou de s'enrichir suite à la hausse de la valeur des actions. En revanche, peu d'études se sont attachées à vérifier s'il existe d'autres raisons qui conduisent les dirigeants à manipuler les comptes. Dans cet article, nous proposons quatre autres raisons, qui permettent de transférer de la richesse des certaines parties prenantes vers les actionnaires.

Cette idée de manipulation destinée à transférer de la richesse mérite une réelle attention. En effet, compte tenu des gains élevés espérés dans certains cas, il est très probable que les dirigeants manipulent l'information comptable. Ces gains peuvent résulter d'une réduction du montant d'impôt, d'un endettement auprès des banquiers dans des conditions plus avantageuses, d'une limitation du coût salarial ou d'une meilleure justification de restructurations d'entreprises ou, enfin, d'une conservation des parts de marché ou des marges réalisées sur la vente de leurs produits.

De fait, ce travail présente également certaines voies de recherche pour une partie de la communauté scientifique francophone, insatisfaite par les recherches actuelles sur la manipulation comptable, et soucieuse de mieux comprendre les raisons qui conduisent les dirigeants à manipuler les comptes⁴.

Bibliographie.

- Bowen R., DuCharme L. et Shores D., 1995, "Stakeholders implicit claims and accounting method choice", *Journal of Accounting and Economics*, 20, 255-295.
- Breton G. et Schatt A., 2000, « Rôle et caractérisation de l'analyse financière », *Revue d'Economie Financière*, 59, 147-162.
- Broye G. et Schatt A., 2002, « Comment réduire la sous-évaluation lors de l'introduction en bourse ? », *Direction et Gestion*, 196-197, 31-40.
- Charreaux G. et Debrières P., 1998, « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale », *Finance Contrôle Stratégie*, 1-2, juin, 57-88.
- Collins J., Kemsley D. et Lang M., 1998, "Cross-jurisdictional income shifting and earnings valuation", *Journal of Accounting Research*, 36, 209-229.
- D'Souza, J., J. Jacob et K. Ramesh, 2001, "The use of accounting flexibility to reduce labor renegotiation costs and manage earnings", *Journal of Accounting and Economics*, 30, 1, 187-208.
- Dechow P. et Skinner D., 2000, « Earnings management. Reconciling the views of accounting academics, practitioners and regulators », *Accounting Horizons*, 14, 2, 235-250.
- Dumontier P. et Raffournier B., 1989, « L'information comptable : pour qui ? pourquoi ? », *Revue Française de Gestion*, mars.
- Dumontier P. et Raffournier B., 2000, « Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière », *Comptabilité Contrôle Audit*, mai, 179-197.
- Eilifsen, A., K. H. Knivsfla et F. Soettem, 1999, "Earnings manipulation : cost of capital versus tax", *The European Accounting Review*, 8, 3, 481-491.
- Fiels T., Lys T. et Vincent L., 2001, "Empirical research on accounting choice", *Journal of Accounting and Economics*, 31, 255-307.
- Healy, P. et Wahlen J., 1999, "A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting", *Accounting Horizons*, 13, 4, 365-383.
- Jennings R., Simko P. et Thompson R., 1996, "Does LIFO inventory accounting improve the income statement at the expense of the balance sheet ?", *Journal of Accounting Research*, 34, 301-312.

⁴ Dans un important travail de synthèse sur les recherches empiriques portant sur les manipulations comptables aux Etats-Unis, Fields et al. (2001) concluaient que notre connaissance sur les choix comptables effectués par les dirigeants n'avaient pas beaucoup progressé au cours des 10 dernières années. Une des raisons avancées est que le champ de recherche n'avait pas été suffisamment élargi et ils notent (page 300) : « because accounting is used for many purposes, we have argued that it is inappropriate to analyse one accounting issue or even one goal in isolation ».

- Jensen, M., et W. Meckling, 1976, Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 2, 305-360.
- Jones J., 1991, « Earnings management during import relief investigations », *Journal of Accounting Research*, 29, 193-228.
- Key K., 1997, « Political cost incentives for earnings management in the cable television industry », *Journal of Accounting and Economics*, 23, 309-337.
- Labelle R., 1990, "Bond Covenants and Changes in Accounting Policy: Canadian Evidence", *Contemporary Accounting Research*, 6, 2, 673-694.
- Labelle R., Thibault M., 1998, « Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale: un test de l'hypothèse des coûts politiques », *Comptabilité Contrôle Audit*, 4, 1, 69-81.
- Liberty, S., et J. Zimmerman, 1986, "Labor Union, Contract Negotiation and Accounting Choices", *The Accounting Review*, 61, 4, 692-712.
- Rossignol J.L., 1999, « Comptabilité et fiscalité : chronique d'une relation impérieuse », *Comptabilité Contrôle Audit*, 4, 2.
- Schatt A. et Roy, 2001, « Modification de la structure de propriété et valorisation des entreprises introduites en bourse », *Banque & Marchés*, 55, 19-29.
- Schatt A. et Roy T., 2002, « Faut-il faire évoluer les méthodes d'évaluation des entreprises ? », *Revue Française de Comptabilité*, 442, 28-30.
- Shleifer A. et Vishny R., 1997, « A survey of corporate governance », *Journal of Finance*, 52, 737-784.
- Stolowy, H., et G. Breton, 2003, « Proposition d'un cadre conceptuel pour la gestion des données comptables », *Comptabilité Contrôle Audit* (à paraître).
- Schipper, K., 1989, "Commentary on Earnings Management", *Accounting Horizons*, 3, 4, 91-102.
- Waterhouse J., Gibbins M. et Richardson G., 1993, "Strategic financial disclosure : evidence from labor negotiations", *Contemporary Accounting Research*, 9, 2, 526-550.
- Watts, R.L. et J. Zimmerman, 1986, *Positive Accounting Theory*, Prentice Hall, Englewood Cliffs.