

# LA THEORIE POSITIVE DE LA COMPTABILITE: UNE REVUE DES CRITIQUES

Cahier 99 – 12 du CEREG

Université Paris – Dauphine

Thomas Jeanjean (\*)

## TABLE DES MATIERES

<i>Introduction.</i>	2
<b>1 Critiques épistémologiques.</b>	4
1.1 Une approche positive.	4
1.2 Etudier les pratiques comptables ?	9
<b>2 Critiques quant au cadre conceptuel.</b>	11
2.1 Présentation des hypothèses.	11
2.2 Critiques des hypothèses comportementales du cadre conceptuel.	12
2.3 Des prédictions pertinentes ?	18
2.4 Des hypothèses contingentes ?	23
<b>3 Critiques quant à la validation des hypothèses.</b>	24
3.1 Critique des variables expliquées.	25
3.2 Limites quant aux variables explicatives.	29
3.3 Critiques d'ordre statistique.	32
<i>Bilan et perspectives.</i>	35

---

### RESUME

Ce cahier de recherche présente une synthèse des critiques adressées à la théorie positive de la comptabilité; celles-ci sont organisées en trois pôles: quant à la posture épistémologique, quant à la validité du cadre théorique, et enfin, des méthodes.

Les critiques liées à la philosophie des sciences ne semblent pas dirimantes si la théorie positive est conçue comme un programme de recherche. En revanche, le caractère contingent des hypothèses de Watts et Zimmerman (1986) est souligné ainsi que le phénomène de réduction instrumentale propre à la validation des hypothèses.

**MOTS CLEFS:** *théorie positive de la comptabilité, épistémologie, cadre théorique, incitations, contraintes, accruals, méthode comptable*

---

### ABSTRACT

This working paper presents a review of the main criticisms to positive accounting theory (henceforth, PAT). Three levels of criticisms are distinguished: (1) on epistemology, (2) on the validity of the theoretical framework and (3) about the methods to test empirical predictions.

Epistemological criticisms do not seem that much important if PAT is considered as a research program. On the other hand, the contingency of the theoretical framework and the instrumental reduction phenomenon seem far more relevant.

**KEY WORDS:** *positive accounting theory, epistemology, theoretical framework, incentives, constraints, accruals, accounting methods.*

---

\* correspondance: jeanjean@ecogest.ens-cachan.fr

## Introduction.

La théorie positive de la comptabilité initiée par Watts et Zimmerman (1978, 1986) a connu un développement important au cours des années 80 et 90 (voir Casta [2000], pour une présentation de ces travaux). Ce cahier de recherche présente une synthèse des critiques adressées au courant théorique particulier qui, au sein de la démarche positive, traite de l'utilisation des nombres comptables par différentes coalitions au sein de l'organisation et dans son environnement, c'est à dire à la *théorie politico - contractuelle* ou *école de Rochester* (Colasse, 1995a ; Raffournier, 1990). Les études liées à la réaction des marchés financiers à la publication des états financiers (dont l'origine remonte à l'étude de Ball et Brown, 1968) ne seront pas abordées.

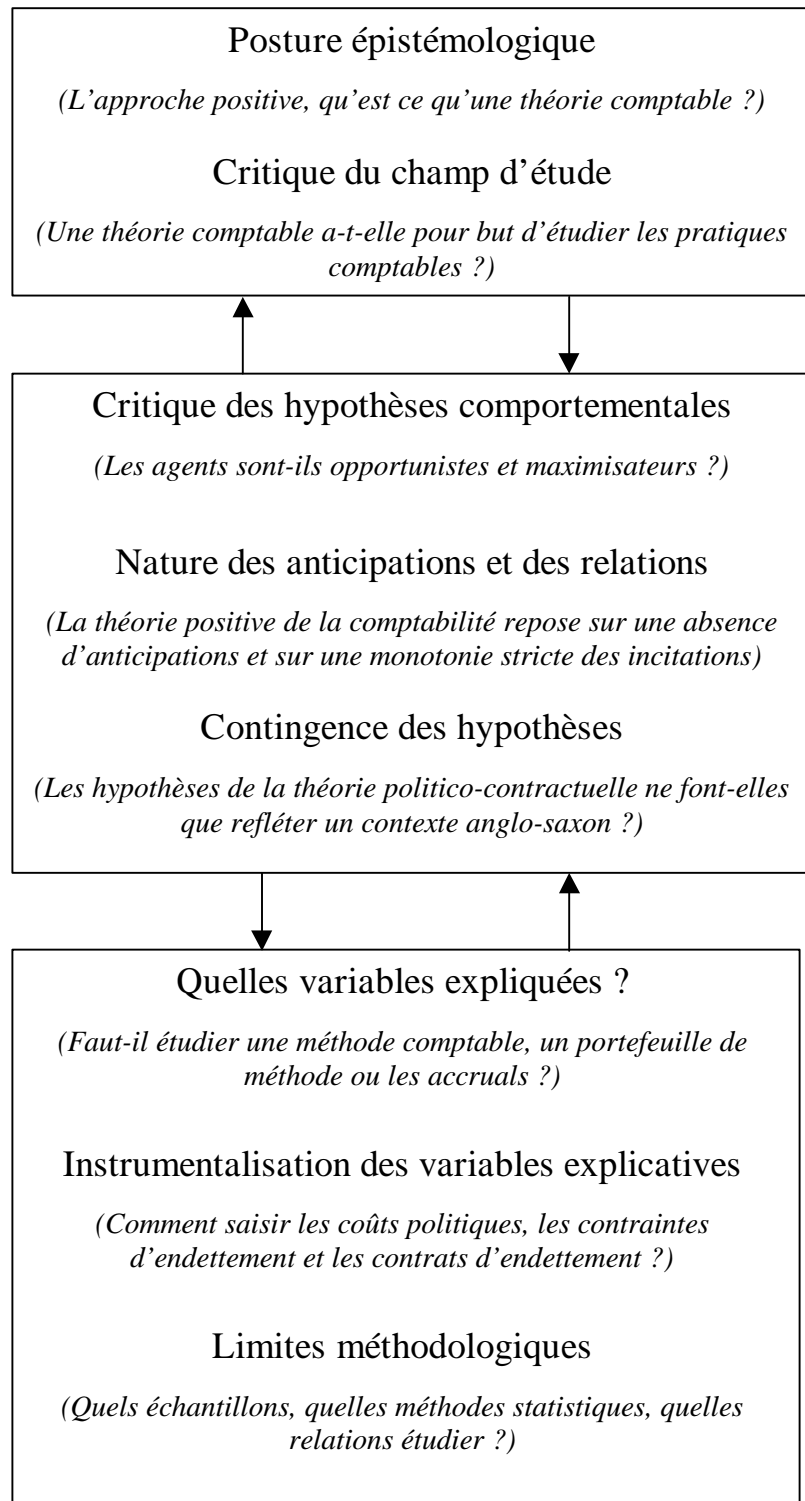
Les critiques sont nombreuses (Christenson, 1983 ; Whittington, 1987 ; Williams, 1989 ; Raffournier, 1990 ; Watts & Zimmerman, 1990 ; Boland & Gordon, 1992 ; Chambers, 1993, pour ne citer que les travaux les plus connus). Il est possible de les organiser en trois pôles.

Le premier regroupe des critiques relatives à la *posture méthodologique* et à l'objet d'étude désigné par Watts et Zimmerman. Ces critiques peuvent être qualifiées d'épistémologiques (dans son sens large, c'est à dire l'ensemble des limites quant aux présupposés de la démarche scientifique).

Un deuxième corps de critiques tient au *cadre théorique* utilisé par l'école de Rochester, c'est à dire les hypothèses implicites de comportement des agents, la contingence au contexte culturel américain et le fait que les hypothèses énoncées reposent sur des anticipations de nature particulière.

Enfin, les limites quant à la *mise en œuvre* de la validation des hypothèses peuvent être soulignées. Autrement dit, une fois acceptée la démarche de l'école de Rochester, il convient de s'intéresser à la meilleure méthode de vérification des hypothèses.

Il est important de bien distinguer ces trois niveaux de critiques. En effet, les premières tendent à remettre en cause ou à questionner *la validité et la pertinence de la démarche positive (autrement dit sa méthodologie)*. Les secondes, au contraire, acceptent l'approche positive pour expliciter les *faiblesses du cadre conceptuel et la contingence des prédictions* de la théorie positive. Enfin, le troisième niveau de limites s'intéresse à la validation des hypothèses : à ce niveau *c'est la validité et la pertinence des méthodes* qui sont principalement visées.



Ces trois niveaux de critiques sont interdépendants. Le cadre conceptuel conditionne partiellement les hypothèses, lesquelles influencent, au moins en partie, la méthode d'investigation retenue, celles-ci orientent aussi le sens des recherches.

Nous allons examiner successivement ces trois niveaux de critiques.

# 1 Critiques épistémologiques.

Watts et Zimmerman (1986) revendiquent une approche positive de la comptabilité, c'est à dire une perspective qui cherche à « *prédire et à expliquer les pratiques comptables* ». Ils rejettent toute autre conception de la science. Dans *Positive accounting theory*, ils affirment même leur volonté de « démolir » les approches précédentes (page 6)<sup>1</sup>.

Cette attitude est particulièrement discutable, et ce, pour deux raisons au moins: (1) l'approche « positive » peut être critiquée, (2) le champ d'étude retenu par les fondateurs de l'école de Rochester est contestable.

## 1.1 Une approche positive.

L'approche positive telle que définie par Watts et Zimmerman est sujette à caution. Tout d'abord, il semble que l'opposition entre propositions normatives et positives ne soit pas nette (§ 1) ; par ailleurs, la pertinence même de cette posture peut être remise en cause (§ 2).

### 1.1.1 Positif/normatif : une distinction floue.

John Neuville Keynes (1891) repris par Friedman (1953) a introduit la distinction entre les théories positives et normatives :

« une science *positive* peut être définie comme un corps de savoirs systématisés sur ce qui est ; une approche *normative* ou *régulatrice* de la science comme un corps de savoirs systématisés concernant le critère sur ce qui doit être, par conséquent concerné par un idéal qui doit être distingué de ce qui est » [JN Keynes, 1891, pp. 34-35].

La première perspective s'appuie sur les phénomènes observés pour valider des hypothèses alors que la seconde cherche à modéliser un idéal. Une théorie normative est prescriptive à la différence d'une

---

<sup>1</sup> Cette volonté de destruction des théories précédentes – i.e. : normatives, fait dire à Sterling (1990) que Watts et Zimmerman (1990) n'ont pas un comportement déontologiquement correct car ils refusent d'appuyer leurs travaux sur les recherches antérieures et, au contraire, cherchent à en limiter la portée. La critique d'intolérance est reprise par Whittington (1987), Mouck (1988), Williams (1990), Mattessich (1995).

recherche positive qui cherche à expliquer les pratiques réelles. Ainsi, cette dernière serait libre de tout jugement de valeur, de toute subjectivité à la différence d'une approche normative.

En effet, la fixation d'un idéal suppose, au moins implicitement, l'existence d'une fonction objectif, ce que refusent de faire Watts et Zimmerman car « la science a peu de chose à dire sur les valeurs » (1986). Or, faire référence à une notion autre que l'efficacité au sens de Pareto, c'est émettre un avis sur un partage équitable. Or, Arrow a montré en 1963 qu'il n'est pas possible d'avoir un consensus à ce propos, ainsi « la littérature [normative] est non scientifique » (Watts, 1977, p. 53). En cela, les fondateurs de l'école de Rochester ne font que suivre l'avis émis par Jensen [1976] – cité par Christenson (1983) : « la recherche en comptabilité a été (à une ou deux exceptions près) non scientifique car l'accent a été mis sur les aspects normatifs et définitionnels ».

Toutefois, *la distinction entre positif et normatif n'est pas toujours aisée* (Sterling [1990], Chambers, [1993]). Sterling prend l'exemple suivant : « l'objectif de la théorie comptable est de prédire et d'expliquer les pratiques comptables ». Cet énoncé est-il normatif ou positif ? Il n'est pas difficile de remplacer « est » par « devrait être », et de transformer cette proposition positive en affirmation normative. De manière générale, il est simple de passer du normatif au positif – et inversement. Soit la phrase positive : « si la pression est faible alors les gaz se dilatent », elle est formellement équivalente à « pour diminuer le volume des gaz, on doit augmenter la pression ». Comment affirmer que la première formulation est *scientifique* et l'autre non ?

En fait, il semble que l'intérêt de l'approche positive se situe bien au-delà d'une querelle purement sémantique entre les tenants d'une *is-sentence* et des *ought-sentence* (Jensen, 1976 ; Sterling, 1990). Le point important de l'approche positive n'est pas de savoir si les théories doivent être formulées avec des « est » ou des « devrait », mais plutôt d'insister sur la *réfutabilité* (ou *falsifiabilité*) des propositions ou des affirmations<sup>2</sup>.

En ce sens, la démarche positive fait référence critère Popperien de démarcation entre *Science* et *pseudo science*. (Popper, 1981, Jacob, 1989 ; Boyer, 1990). Pour être scientifique, une proposition doit pouvoir être réfutable, c'est à dire qu'il doit être possible d'en infirmer les prédictions soit par l'observation soit par la discussion. La conception Popperienne de *rationalisme critique*, qui sous tend cette approche, trouve son origine dans le refus de tout dogmatisme, « c'est à dire la tendance à concilier une théorie ou une croyance avec des faits récalcitrants ou des contre-exemples » (Jacob, 1989, p. 27). En ce sens, tous les énoncés normatifs ne sont pas non scientifiques car certains peuvent

---

<sup>2</sup> Popper qualifie cette position d'*anti-essentialisme* (Popper [1981], p. 25 et suivantes) : une théorie ne doit pas être jugée sur le sens des mots qu'elle utilise mais sur sa capacité à poser et à résoudre des problèmes et à pouvoir critiquer (et être critiquée par) les théories concurrentes.

être réfutés. Ce point de vue est aussi celui de Sterling (1990) et Whittington (1987) qui rejettent certaines propositions normatives car il n'est pas possible de les discuter.

**L'adoption du critère de réfutation pose toutefois deux problèmes : le premier concerne la décision de rejet d'une théorie réfutée par une ou plusieurs observations, le second porte sur la validité même du critère de Popper.**

Faut-il rejeter une théorie réfutée par l'expérience ?. Cette question est importante dans la mesure où de nombreux auteurs soulignent la faiblesse des résultats de l'école de Rochester (Whittington, 1987). Popper reconnaît lui-même qu'une théorie est une simplification de la réalité, dès lors une prédiction parfaite est impossible et un certain nombre d'observations non conformes à la théorie doivent être anticipées. Le problème est donc de savoir si les observations en contradiction avec la théorie existent (1) en raison de l'incapacité de la théorie à en rendre compte ou (2) parce que la théorie simplifie trop la réalité.

Pour résoudre ce problème, Popper (1981) précise qu'une théorie est réfutée dès lors que des énoncés singuliers en contradiction avec la théorie existent et qu'une théorie plus sophistiquée capable de prendre en compte ces exceptions est formulée (Chalmers, 1993). Or, comme le font remarquer Watts et Zimmerman (1990), il n'y a pas à ce jour de théorie susceptible de remplacer la théorie politico-contractuelle.

Le second problème a trait à la pertinence du critère Poppérien comme fondement d'évaluation scientifique. Hines (1988) soulève plusieurs difficultés<sup>3</sup> :

1. D'abord *d'ordre logique* : l'hypothèse qu'une observation singulière persiste, dans le temps, à réfuter la théorie repose sur un principe d'induction, justement combattu par Popper.
2. Le critère de réfutabilité ne tient pas compte du *contexte historique des découvertes*. Plusieurs avancées furent réalisées en négligeant certaines observations non concordantes. Dès lors, il ne semble pas raisonnable de baser ses critiques à la TPC sur le fait qu'elle est imparfaitement vérifiée. Par ailleurs, comme il a déjà été souligné, la simple existence d'une observation singulière ne permet pas de réfuter une théorie, il faut une théorie concurrente.
3. Le *problème de Duhem* : lorsqu'une théorie est testée, ce n'est pas seulement elle mais aussi l'ensemble des hypothèses annexes qui est soumis à réfutation. Or, rien ne permet d'avancer la

---

<sup>3</sup> L'auteur fait aussi remarquer que la méthode validation de la théorie positive n'est pas basée sur la réfutation mais sur la vérification de la théorie. Or, du point de vue de la logique, il n'est pas possible de vérifier une théorie (Chalmers, 1993). Boland & Gordon (1992) font le même constat : ils affirment que la théorie positive ne cherche pas à réfuter ses hypothèses mais au contraire à les vérifier.

cause d'une éventuelle réfutation : est-ce la théorie ou les hypothèses annexes ? (données, mesures, hypothèses connexes – HEM, timing des observations,... ou la théorie elle même).

Une solution existe à ces deux problèmes – la réfutation par un énoncé singulier et la pertinence du critère de réfutation : le recours à la *notion de programme de recherche* développée par Lakatos (1974).

Au sein d'un programme, les chercheurs tendent à s'accorder sur le cadre conceptuel au sein duquel ils travaillent. Il existe ainsi deux types d'hypothèses : d'une part, celles qu'il n'est pas possible de remettre en cause car elles concernent le *cœur du programme*, et d'autre part, les *hypothèses auxiliaires*. Ces dernières peuvent être réinventées, ajustées ou même remplacées pour défendre les hypothèses situées au cœur du programme de recherche.

Dans ce cadre, une anomalie (une observation non conforme à la théorie) n'est pas une falsification de la théorie mais une incitation à réaménager les hypothèses auxiliaires. Mouck (1995) propose de considérer que la théorie positive est un programme de recherche dont le cœur serait constitué par les hypothèses de l'école de Chicago (les acteurs agissent rationnellement pour maximiser leur utilité individuelle fonction de leur intérêt, la firme est un nœud de contrats). Les hypothèses auxiliaires sont l'efficacité des marchés, le MEDAF, la théorie de l'agence et des contrats, les anticipations rationnelles.

*Le cœur du programme de recherche de l'école de Rochester :*

- (i) les agents ont une connaissance correcte de leur situation,
- (ii) les agents préfèrent la meilleure alternative compte tenu de leur connaissance et de leurs moyens,
- (iii) compte tenu de (i) et de (ii), les situations génèrent une logique interne propre à laquelle les décideurs s'adaptent,
- (iv) La coordination des unités économiques est stable,
- (v) Les préférences des agents sont données et indépendantes du marché,
- (vi) Les agents sont uniquement motivés par leur intérêt personnel et non par le bien commun,
- (vii) La firme est un nœud de contrats.

*Les hypothèses auxiliaires :*

- (i) les marchés sont efficaces,
- (ii) le MEDAF est valide,
- (iii) la théorie des anticipations rationnelles,
- (iv) la théorie de l'agence et des contrats,
- (v) la théorie des choix politiques,
- (vi) les hypothèses testables empiriquement (rémunération, dette, coûts politiques),
- (vii) diverses hypothèses nécessaires à la mise en œuvre des tests empiriques.

D'après : Mouck (1995), p. 236

Le recours à la notion de programme de recherche permet de mieux comprendre l'intérêt de l'école de Rochester. Toutefois, Mouck remarque que la notion de programme de recherche n'est pas une

incitation à l'intolérance vis à vis d'autres formes de recherche car plusieurs programmes peuvent coexister au sein d'une discipline.

### 1.1.2 Une approche pertinente ?

Il est aussi possible de remettre en cause l'approche positive non pas sur des fondements épistémologiques mais sur un critère d'utilité. En effet, Sterling (1990) Chambers (1993) et Colasse (1995b) font remarquer que l'intérêt des recherches positives par rapport aux études prescriptives semble moindre pour le praticien. En effet, ces dernières portent en elles des solutions (ou des propositions de solutions) et intéressent donc au premier lieu les Comptables (au sens large, normalisateurs, préparateurs des comptes, auditeurs et utilisateurs).

En regard, les études positives sont, en première analyse, plus pauvres puisqu'elles consistent pour Watts et Zimmerman en une description et une prédiction des pratiques comptables existantes. En ce sens, l'approche positive retenue par Watts et Zimmerman (1986) ne contribue pas directement à une évolution des pratiques.

Or, pour Sterling (1990) affirmer « qu'une théorie doit être un reflet des pratiques comptables plutôt qu'un guide de la pratique comptable prouve une incompréhension du fonctionnement de la science et de l'utilisation des théories » (page 116).

Cette remarque pose le problème de l'utilité de la recherche en comptabilité. Colasse (1995b) distingue trois fonctions : la clarification et la théorisation des pratiques, l'ingénierie des systèmes comptables et le progrès des connaissances. La recherche empirique (positive) appartient à cette dernière catégorie.

Il existe toutefois de nombreux liens entre ces trois catégories et la critique de Sterling tombe si la complémentarité entre approches positive et normative et les différences dans les champs d'étude des deux approches sont prises en compte.

En effet, il existe une *complémentarité forte entre les approches positives et normatives*. Les premières ont besoin que les secondes forgent, avec les comptables, des pratiques comptables qu'elles vont pouvoir étudier. Les secondes peuvent utiliser les études positives afin de proposer de nouvelles méthodes dont l'utilisation à des fins différentes de celles prévues initialement n'est pas possible. Ce point est aussi souligné par Jensen (1983) : « Des débats et des discussions considérables ont eu lieu



sur les problèmes méthodologiques du courant émergent de la comptabilité positive [...]. *In fine*, nous sommes tous intéressés par les questions normatives ; le désir de comprendre et d'accomplir certains objectifs [des propositions normatives] est à la source de notre intérêt pour une théorie positive » (in : Ball et Brown, 1992, p. 102)<sup>4</sup>. C'est ainsi qu'après plus de vingt années de recherches sur les accruals, Healy et Whalen (1998) ont pu en tirer les conséquences pour les organismes de régulation. La recherche positive est ainsi comprise comme une aide et un préalable aux recherches normatives.

Par ailleurs, pour comprendre les critiques sur l'utilité des études positives, il est nécessaire de bien avoir à l'esprit la différence de champ d'étude entre la théorie positive de la comptabilité et les théories normatives.

## 1.2 Etudier les pratiques comptables ?

L'objet d'étude Watts et Zimmerman est constitué par des *pratiques comptables*. Ce point est important dans la mesure où les objets comptables (bilan, actif, immobilisation, ...) et leur définition n'intéressent pas directement Watts et Zimmerman (1986).

Christenson (1983) a résumé ce fait en affirmant que la théorie positive de la comptabilité est, en fait, une *sociologie de la comptabilité*, puisqu'elle s'intéresse aux comportements des comptables et non à la comptabilité. Pour reprendre une distinction de Sterling, il est possible d'affirmer que l'école de Rochester a développé *une théorie sur la comptabilité* et non une *théorie comptable*.

Certains auteurs vont même jusqu'à rejeter la théorie positive de la comptabilité en dehors du champ de la comptabilité. Ainsi, Chambers (1993) s'interroge sur la qualification de comptabilité attachée à l'école de Rochester.

Pour Sterling (1990) la théorie positive de la comptabilité est à la comptabilité ce que l'étude de l'utilisation des différentes projections par les géographes est à la cartographie. Plutôt que de s'intéresser à la meilleure manière de représenter des continents, Watts et Zimmerman, s'ils étaient géographes, étudieraient l'utilisation par leurs collègues des différentes représentations. Bref, les pères fondateurs de la théorie politico-contractuelle confondraient le *problème* (l'utilisation des

---

<sup>4</sup> Friedman (1953) note « Les conclusions de l'économie positive, apparaissent déboucher, et débouchent effectivement, sur des questions normatives importantes, des questions touchant à ce qui doit être fait et à la façon dont tout objectif donné peut être atteint » (p. 4).

pratiques comptables) avec le *meta problème* (celui de la représentation par la comptabilité d'une réalité économique).

Pour Sterling (1990), en se concentrant sur l'image financière des firmes (et plus précisément leur résultat), Watts et Zimmerman finissent par ne plus prendre en compte le fondement économique des états financiers. Cette remarque est justifiée en ce sens que l'école de Rochester n'inclut pas comme facteur de choix des méthodes comptables le désir de rendre compte de la réalité économique. Toutefois, plusieurs auteurs (Naser, 1993 ; Bonnet, 1995) ont mis en évidence que des interprétations diverses d'une même réalité peuvent prévaloir. Dès lors, la théorie politico-contractuelle cherche à expliciter les déterminants de ce « *slack comptable* » (Saada, 1995).

*Quelle est la portée de ces critiques sur l'objet d'étude de la théorie positive ?*

Rejeter la théorie de la comptabilité positive au motif que celle-ci n'est pas une *théorie comptable* mais *une théorie sur la comptabilité* ne semble pas pertinent. En effet, la comptabilité s'inscrit dans la théorie des organisations (Jensen, 1983), à ce titre elle fait partie des sciences sociales<sup>5</sup>. Dès lors, il n'est pas possible de concevoir les objets comptables indépendamment des agents censés utiliser ces outils. Lorsque Christenson (1983) compare la comptabilité à la chimie (cet auteur fait remarquer que la chimie s'intéresse aux composants chimiques, pas au comportement des chimistes) nie le caractère de science sociale de la comptabilité.

**Au total, que retenir des critiques sur la posture épistémologique de la théorie politico-contractuelle ?**

Deux éléments semblent importants. D'une part, le rejet de l'attitude dogmatique de Watts & Zimmerman (1978, 1986) au profit d'une approche plus ouverte mettant l'accent sur les interdépendances entre les recherches prescriptive et empirique. D'autre part, il semble nécessaire d'inscrire les travaux de la théorie positive dans le cadre d'un programme de recherche, en s'attachant à définir les hypothèses du cœur du programme, et en analysant la pertinence des hypothèses auxiliaires.

---

<sup>5</sup> On peut remarquer une évolution par rapport au moyen-âge où la comptabilité était une branche des mathématiques (le texte de Pacioli consacré à la partie double est une partie d'un livre de mathématiques).

## 2 Critiques quant au cadre conceptuel.

Après avoir rappelé les hypothèses de base de la théorie positive (§ 1), nous détaillerons les hypothèses comportementales des agents au sein de la TPC (§ 2), avant d'étudier la pertinence des prédictions « classiques » de la théorie politico - contractuelle (§ 3). Enfin, nous soulignerons la contingence des hypothèses de Watts & Zimmerman (1986) au contexte américain (§ 4).

### 2.1 *Présentation des hypothèses.*

Le courant « positif » a généré de nombreuses hypothèses. Les trois plus importantes sont celles relatives à la taille, à l'endettement et à la rémunération que Watts et Zimmerman (1986) ont formulé ainsi :

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

Ces trois hypothèses sont basées sur l'enchaînement suivant :

1. La firme est un nœud de contrats entre des parties prenantes (créanciers, actionnaires, managers, salariés, fournisseurs, ...) qui ont des intérêts divergents.
2. Pour résoudre ces conflits, les parties rédigent des contrats pour limiter les transferts de richesse...
3. ...qui font appel aux nombres comptables de manière implicite ou explicite.
4. Les agents cherchent à maximiser leur utilité. Pour cela, ils sont prêts à utiliser la ruse, le mensonge et la manipulation : ils sont opportunistes.
5. Or, le dirigeant dispose d'une certaine latitude discrétionnaire dans le choix des options comptables. Celui-ci bénéficie d'une asymétrie d'information ce qui rend ses actions partiellement non contrôlables.
6. Ainsi, les choix comptables seraient expliqués par le coût non nul des contrats et par l'existence d'une asymétrie d'information.

## 2.2 Critiques des hypothèses comportementales du cadre conceptuel.

Les hypothèses qui permettent la formulation des prédictions de la théorie positive à savoir : la maximisation de l'utilité (§ 1), l'opportunisme des agents (§ 2) et leur passivité (§ 3) sont critiquables.

### 2.2.1 La maximisation de l'utilité.

Sterling (1990) critique l'hypothèse de **maximisation de leur utilité par les agents**.

Plus spécifiquement, Watts et Zimmerman (1978, 1986) font l'hypothèse que les agents cherchent à maximiser leur utilité et que ceux-ci sont averses au risque : « nous supposons que l'utilité des managers est une fonction positive de la valeur actualisée des gains futurs (ou richesse) et décroissante avec la dispersion de ces gains » [Watts et Zimmerman, 1978].

Or, il s'agit d'une hypothèse non empiriquement fondée. Celle-ci est d'autant plus importante que Watts et Zimmerman (1978, 1986) prétendent bâtir une théorie positive c'est à dire libre de tout jugement de valeur. Or, fait remarquer Sterling (1990), il est possible de tout justifier en ayant recours à la maximisation de l'utilité. Un pompier peut tout aussi bien maximiser son utilité en mettant en danger sa vie pour sauver un enfant ou, au contraire, en refusant de le faire : *ex-post* tout est justifiable. Thibierge (1997) reprend cette critique. Pour cela, il dresse le tableau suivant :

	Le dirigeant choisit les procédures comptables augmentant le résultat de l'exercice	Le dirigeant choisit les procédures diminuant le résultat de l'exercice.
Le dirigeant a une partie de sa rémunération fondée sur les nombres comptables.	<b>Conforme aux prédictions</b> Le dirigeant maximise son utilité en augmentant les déterminants de sa rémunération.	<b>Non conforme aux prédictions</b> Explication proposée : le dirigeant « stocke » du résultat en prévision de mauvaises années, ou pour se réserver une marge de progression.
L'entreprise est proche du dépassement d'un seuil d'endettement.	<b>Conforme aux prédictions</b> Le dirigeant maximise l'utilité de ses actionnaires, donc son utilité en tant qu'agent, en évitant une intervention des créanciers, ou bien il prépare une base de négociation favorable.	<b>Non conforme aux prédictions</b> Explication proposée : compte tenu de l'inévitabilité du dépassement de seuil, le dirigeant « charge la barque » pour se donner une marge de manœuvre pour les années suivantes ( <i>il maximise donc son utilité à terme</i> ).
L'entreprise est fortement endettée et de grande taille.	<b>Conforme aux prédictions</b> Effet <i>debt covenants</i> , Cf. case au dessus.	<b>Conforme aux prédictions</b> Effet taille.

Source : Thibierge (1997), page 286.

L'appréciation de cette critique doit être faite en distinguant les deux objectifs assignés par Watts & Zimmerman (1986) à une théorie positive de la comptabilité, c'est à dire d'une part *prédire* et d'autre part, *expliquer*.

La relation entre le premier objectif (la génération d'hypothèses testables) et la maximisation nous amène aux interrogations suivantes : (1) le recours à la maximisation permet-il de dégager des connaissances sur les pratiques au sein des organisations ? (2) et, si oui, comment améliorer leur pertinence dans le cadre de la théorie positive ?

L'interrogation sur la portée explicative, en terme de comportement, de la maximisation invite à étudier l'opportunité de l'introduction des concepts de satisfaction et de rationalité procédurale dans le champ de la théorie positive.

Il convient d'abord de souligner que *la maximisation n'est pas une hypothèse mais une tautologie* c'est à dire « une affirmation vraie par définition et qui ne peut pas être réfutée » (Jensen, 1983). L'intérêt de supposer que les agents prennent des décisions de manière à maximiser leur utilité vient justement du fait qu'elle permet de saisir tous les comportements. Jensen fait remarquer que ce n'est pas parce qu'une théorie utilise une tautologie qu'elle ne permet pas de dégager des connaissances « positives ».

L'exemple du pompier de Sterling (1990) est à cet égard particulièrement significatif. Dans les deux cas, le pompier maximise son utilité, mais celle-ci est fonction d'arguments différents dans les deux situations évoquées. Si le pompier est surtout sensible à la valeur de la vie d'autrui alors il maximisera son utilité en sauvant l'enfant, si c'est sa vie qui le préoccupe, il choisira la seconde possibilité<sup>6</sup>.

De même, les différentes cases du tableau de Thibierge reposent sur des spécifications différentes de la fonction d'utilité du manager. A droite, le fonction d'utilité est intertemporelle et repose sur des anticipations rationnelles. Le dirigeant choisit la procédure comptable compte tenu de l'ensemble des informations sur la situation future de l'entreprise. La colonne du milieu correspond au cas : (1) où la fonction d'utilité ne dépend que de la rémunération en cours ou (2) elle dépend de la richesse (la fonction d'utilité est intertemporelle) et que les perspectives de croissance de la firme sont constantes.

Critiquer la cadre d'analyse de la maximisation de l'utilité revient donc à confondre le contenant et le contenu. Ce qui est réfutable, ce n'est pas la notion de maximisation de l'utilité mais le [ou les]

---

<sup>6</sup> Cette conclusion est valable si les contraintes à la maximisation sont correctement prises en compte. Pour continuer l'exemple, un pompier intéressé par la vie d'autrui peut ne pas sauver un enfant des flammes si ses collègues l'en empêchent...pour sauver sa vie.

argument(s) retenu(s) comme proxy pour l'utilité. Comme le font remarquer Boland & Gordon (1992) la pertinence du recours à la maximisation de l'utilité doit être évalué par rapport à sa capacité à fournir des prédictions qui soient empiriquement validées<sup>7</sup>.

La question est alors la suivante : comment améliorer la qualité des prédictions en maintenant la tautologie de la maximisation ? Un certain nombre d'éléments peuvent être critiqués dans l'approche de Watts et Zimmerman.

**La fonction d'Utilité « classique » du dirigeant selon Watts et Zimmerman est uniquement fonction de la richesse du manager<sup>8</sup>.** Cette spécification est ambiguë dans la mesure où la richesse est la somme actualisée des flux futurs. Dès lors, la prédiction des actions d'un agent nécessite de faire des hypothèses : sur l'horizon du manager, son taux d'actualisation, le niveau des cash flows et sur l'interaction entre ces trois variables (le fait d'avancer des cash flows peut réduire l'horizon du manager – car se livrant à une politique comptable agressive, les actionnaires vont choisir de le renvoyer, et ainsi augmenter son taux d'actualisation). Or, implicitement, Watts et Zimmerman (comme ils le reconnaissent dans leur article de 1990) maintiennent constantes les opportunités d'investissement et le risque de l'entreprise. **Autrement dit, compte tenu de leurs hypothèses, les managers ne maximisent pas leur richesse mais leurs revenus de l'année en cours.**

**Un autre élément critiquable de la théorie de Watts et Zimmerman (1978, 1986, 1990) est qu'ils mettent en avant les incitations à manipuler les chiffres comptables, c'est à dire les arguments de la fonction d'utilité à maximiser mais pas les contraintes liées à ces décisions.** Or, des mécanismes limitant les possibilités d'expression de l'opportunisme des agents peuvent exister (comité d'audit, auditeurs, actionnariat,...).

L'adoption d'une hypothèse de satisfaction permet-elle d'améliorer les prédictions de la théorie politico-contractuelle et sa capacité explicative ?

Certains auteurs (Smith, 1976 ; Burgstahler & Dichev, 1997 ; Degeorge, Patel & Zeckhauser, 1999) ont adopté des cadres conceptuels reposant une rationalité limitée des agents.

---

<sup>7</sup> Bien évidemment, cette position peut être critiquée car elle revient en fait, à avoir une vision purement instrumentale des hypothèses (cf. Friedman, 1953 et Gabrié & Jacquier [1995] pour une critique).

<sup>8</sup> La fonction d'Utilité pourrait toutefois ne pas dépendre que de la richesse. Par exemple, Neu (1992) a proposé d'intégrer à la fonction d'utilité des facteurs liés à l'environnement social du dirigeant.

Leur conclusion (commune) est que les managers vont alors gérer par les seuils (c'est à dire que la gestion du résultat est guidée par le désir d'atteindre un seuil prédéterminé). Ce type de prédiction semble largement validé par leurs études empiriques. Il faut toutefois noter que la comparaison des ces résultats avec ceux de la théorie positive est délicate en raison des différences méthodologiques. De plus, les approches par les seuils prennent peu (ou pas) en compte les éléments contractuels.

Notons aussi qu'il est possible, grâce à la maximisation d'une fonction d'utilité, d'expliquer une gestion par les seuils comme le font DeGeorge, Patel & Zeckhauser (1999). Dès lors, en termes de *prédiction*, l'hypothèse de maximisation semble pertinente car elle permet de saisir un grand nombre de situations.

En revanche, en termes *d'explication* (ou plutôt descriptif), l'intérêt de l'hypothèse de satisfaction (Simon & March, 1958) par rapport à la maximisation est indéniable. En effet, Cyert et March (1992) font remarquer que cette dernière hypothèse permet d'approcher de manière plus pertinente les processus de décision dans les firmes. Dès lors, son introduction dans la théorie empirique (ou positive) comptable devrait permettre de réaliser pleinement les objectifs de Watts et Zimmerman (1986).

Cette ambiguïté sur les caractères prédictif et explicatif des théories peut être rattachée à celle existant au sein des théories contractuelles des organisations (Charreaux, 1999, p. 69 à 74) sur lesquelles s'appuie la théorie positive de la comptabilité.

Au total, le recours à la maximisation de l'Utilité est critiquable au sens où il ne permet pas d'atteindre, a priori, de manière conjointe les deux objectifs d'une théorie comptable (explication et prédiction). Toutefois, son utilisation est, dans un premier temps, commode car elle permet de générer un grand nombre de prédictions testables. Aussi, apparaît-il nécessaire de compléter ou de vérifier les prédictions par des études qualitatives de manière à préciser les processus de décision « réels », mais il se pose alors le problème de l'accès à l'information.

### 2.2.2 L'opportunisme des agents.

L'hypothèse d'opportunisme<sup>9</sup> (c'est à dire que les agents économiques sont prêts à utiliser la ruse, le mensonge pour parvenir à leurs fins) est critiquable bien que celle-ci soit commune aux théories contractualistes [Gabrié & Jacquier, 1995].

---

<sup>9</sup> « [individuals] are resourceful and innovative [pour maximiser leur utilité] » (Watts et Zimmerman, 1978).

L'hypothèse d'opportunisme des agents pour la théorie positive est importante dans la mesure où elle est à l'origine des prédictions du courant politico-contractuel. En effet, cette hypothèse implique que les individus sont prêts à manipuler les outils d'évaluation de leur performance, et notamment la comptabilité, de manière à maximiser leur richesse.

Or, Holthausen (1990) fait remarquer que d'autres motivations que l'*opportunisme* peuvent intervenir dans les choix comptables. Il s'agit notamment d'une volonté *d'efficience des contrats* (l'objectif des choix comptables est de minimiser les coûts d'agence et donc de maximiser la valeur de la firme) et de *signalisation* de la performance future de la firme (révélation des cash flows futurs).

La difficulté est qu'il n'est pas toujours possible de discriminer ces trois hypothèses de manière empirique car elles peuvent mener à des choix identiques. Dès lors, un même comportement pourra être interprété de différentes manières. Aussi, les études pour déterminer la part de l'opportunisme des dirigeants dans leurs décisions comptables (par exemple : Christie & Zimmerman, 1994) butent sur un point : si une décision est motivée à la fois par une dose d'opportunisme et par un par un désir d'efficience des contrats, à quelle motivation l'attribuer ? En tout cas, il semble que l'opportunisme pur (i.e. : décisions uniquement motivées par l'opportunisme), même s'il existe, soit d'une importance de second ordre (Christie & Zimmerman, 1994 ; Sweeney, 1994).

*La théorie positive n'en est pas pour autant remise en cause.* D'une part, l'existence de contrats d'intéressement ou de debt convenants prouve bien l'existence d'une divergence d'intérêts suffisamment forte pour que les parties prenantes consacrent du temps à la rédaction de tels contrats : il existe donc une présomption de la part des *stakeholders* que les managers puissent être opportunistes.

D'autre part, il est possible de s'appuyer sur la position de Friedman (1953, cf. Gabrié et Jacquier [1995] pour une critique) qui considère qu'une théorie doit être jugée sur les prédictions qu'elle permet de générer plutôt que sur le réalisme de ses hypothèses. Cette dernière justification pose toutefois un problème dans la mesure où elle incite à mettre l'accent sur le caractère prédictif de la théorie plus que sur son pouvoir explicatif (au sens de mise à nu des motivations des agents).

Toutefois, *la notion d'opportunisme ne doit pas être acceptée par défaut.* Notamment, il semble qu'elle puisse être remise en cause dans certaines situations. Ainsi, les théories de l'enracinement [Pigé, 1997] montrent que pour pouvoir être opportuniste, le manager doit d'abord être le « fidèle intendant » de ses actionnaires. L'analyse du comportement devient alors plus fine dans la mesure où un comportement opportuniste à terme implique un comportement mû par l'efficience des contrats aujourd'hui.



Cette dernière remarque nous amène à souligner le rôle et l'importance de la notion d'anticipations dans une théorie visant à prédire et à expliquer les pratiques comptables ce que nous développerons plus bas.

### 2.2.3 La passivité des agents.

Gomez (1996) fait remarquer que les théories contractualistes ont pour point commun de développer « un modèle d'entreprise sans entrepreneur » (p. 152). Cet auteur remarque (avec un certain mépris ?) que ce courant définit « le monde de l'entreprise [comme] celui de comptables informant des juristes ».

Il note ainsi que les individus des contrats sont « étrangement passifs vis-à-vis de leur environnement, ils s'adaptent mais ne cherchent pas à le changer ». Gomez attribue ce biais au « caractère profondément juridique du modèle, qui suppose une pérennité des comportements, de la gestion optimale de l'existant, davantage que des ruptures. C'est pourtant une faiblesse, car le risque existe de passer à côté de ce qui fait finalement la dynamique essentielle des firmes, à savoir les capacités d'entreprendre, c'est à dire de modifier les règles et la *manière de comptabiliser les comportements* (p. 152, italique rajouté) ».

Si les agents sont opportunistes c'est dans le cadre des contrats. Ils cherchent à manipuler les nombres comptables pour satisfaire les contrats implicites ou explicites liant la firme avec diverses parties prenantes, mais ils ne tentent pas de modifier les conditions dans lesquelles ces contrats sont gérés.

Or, certains développements récents de la théorie de l'agence (Charreaux, 1997) relâchent cette passivité. Un comportement de modification de la nature des contrats est possible : ainsi Shleifer & Vishny (1989) étudient les conditions de l'enracinement du dirigeant.

De même, il est possible d'imaginer qu'une gestion à la baisse du résultat ne constitue pas la seule réponse possible aux coûts politiques imposés par une visibilité accrue. La nomination au conseil d'administration de représentants des pouvoirs publics pour contrôler l'environnement (Pfeffer, 1972), une campagne de lobbying semblent être des réponses tout aussi efficaces. **Bref, la prise en compte d'un comportement actif des managers impliquerait d'endogénéiser la rédaction des différents contrats<sup>10</sup>.**

---

<sup>10</sup> Ce que des travaux récents (Begley & Feltham, 1999) font effectivement.

### 2.3 Des prédictions pertinentes ?

Il est possible de s'interroger sur la nature des anticipations du manager telles que supposées par Watts et Zimmerman. En effet, les dirigeants seraient amenés, *toutes choses égales par ailleurs*, à reporter ou à avancer des profits d'une période à l'autre. Ces prédictions reposent sur une spécification particulière des incitations et des anticipations.

#### 2.3.1 Un cadre d'analyse des prédictions.

Pour Watts & Zimmerman (1986), les managers cherchent à maximiser leur utilité. La fonction d'utilité est supposée séparable dans le temps. Les managers peuvent manipuler d'un montant  $M_1$  le résultat de l'année 1, et de  $M_2$  l'année 2. La somme algébrique des manipulations sur la période est nulle.

Considérons le programme du dirigeant :

$$\text{Max}[U_1(\underbrace{\text{remu}}_{\text{rémunération}} ; \underbrace{E}_{\substack{\text{distance aux limites} \\ \text{maximales des} \\ \text{debts covenants}}} ; \underbrace{C}_{\substack{\text{coûts} \\ \text{politiques}}}) + \frac{U_2(\text{remu}; E; C)}{(1+r)}$$

$$\text{avec} \left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial U}{\partial \text{remu}} > 0; \frac{\partial \text{remu}}{\partial M} > 0 \\ \frac{\partial U}{\partial E} > 0; \frac{\partial E}{\partial M} > 0 \\ \frac{\partial U}{\partial C} < 0; \frac{\partial C}{\partial M} > 0 \\ M_1 + M_2 = 0 \end{array} \right.$$

Le dirigeant cherche à maximiser son utilité qui est fonction de sa rémunération, de la distance aux limites fixées dans les debts covenant et des coûts politiques, et ceci sur son horizon, ici fixé à deux périodes. L'utilité de la seconde période –  $U_2$  – est corrigé par un facteur  $(1+r)$  fonction de sa préférence pour le présent ( $r$ ).

Plus les manipulations sont positives, plus la rémunération est censée être élevée, plus la distance aux limites d'endettement est grande et plus les coûts politiques sont importants.

Quel est l'effet d'une variation du résultat (i.e. : ici d'une augmentation des manipulations) sur l'utilité de l'agent ?

Pour le savoir écrivons la différentielle totale de son utilité sur une période :

$$\frac{\partial U}{\partial M} = \underbrace{\frac{\partial U}{\partial \text{rému}} * \frac{\partial \text{rému}}{\partial M}}_{>0} + \underbrace{\frac{\partial U}{\partial E} * \frac{\partial E}{\partial M}}_{>0} + \underbrace{\frac{\partial U}{\partial C} * \frac{\partial C}{\partial M}}_{<0}$$

**Le premier enseignement de cette formalisation est qu'il n'est pas possible de décider du sens des manipulations « toutes choses égales par ailleurs » puisqu'une décision en matière de manipulation (M) tend à influencer tous les facteurs du programme de maximisation<sup>11</sup>.**

D'autres aspects intéressants peuvent être extraits de l'équation précédente : le premier concerne la spécification de la relation entre l'incitation à gérer (la rémunération, l'endettement, les coûts politiques) et le stimuli (augmentation de l'utilité) ; le second est relatif aux effets intertemporels des décisions de politique comptable.

### 2.3.2 Prédications et incitations.

Reprenons l'équation précédente et supposons que les effets de manipulations comptables sur les clauses contractuelles d'endettement et sur les coûts politiques soient négligeables (ou alors que l'entreprise n'est pas endettée et ne soit pas visible politiquement), et que l'horizon du manager soit fixé à une période.

Dans ce cas, le fait de déplacer la publication du résultat dans le temps (i.e. : influencer M) n'a un impact sur l'utilité du dirigeant que si :

$$\frac{\partial \text{rému}}{\partial M} \neq 0, \forall R$$

Concrètement, cela suppose que le fait de moduler la sécrétion du résultat fait varier la rémunération pour tout niveau de résultat, autrement dit que la fonction incitative est strictement croissante avec le résultat.

Or, Healy (1985) a fait remarquer que les contrats de rémunération prévoient souvent des bornes maximales (niveau de résultat – U - au delà duquel la rémunération totale n'évolue plus) et inférieure (L, en deçà de ce niveau, la part variable est nulle).

---

<sup>11</sup> Cette équation permet aussi de remarquer que Watts & Zimmerman (1986) ignorent, comme ils le disent en 1990, les effets des variables explicatives entre elles.

Dans cette configuration, l'incitation à gérer à la hausse n'existe pas toujours, notamment, en cas de résultat très élevé (si le résultat est supérieur à U, le dirigeant a plutôt intérêt à diminuer le résultat jusqu'à U pour garder du résultat pour les périodes futures).

Le contrainte réelle du manager serait donc :

$$\begin{cases} \frac{\partial \text{remu}}{\partial M} = 0, \text{ si } R > U, \text{ ou } R < L, \\ \frac{\partial \text{remu}}{\partial M} > 0, \text{ sin on.} \end{cases}$$

De même, pour l'hypothèse de la dette, la prédiction de Watts et Zimmerman (1986 – à mesure que la distance au ratio d'endettement diminue, l'incitation à gérer le résultat croît) implique que le dirigeant est plus incité à gérer à la hausse si le taux d'endettement est de 15% plutôt que 10%.

Formellement, cette condition peut s'écrire :

$$\frac{\partial U}{\partial E} \neq 0, \forall E$$

Or, DeFond & Jambalvo (1994) font remarquer que l'incitation à gérer à la hausse est peut être « coudée » (i.e. : ne devient importante que passé un seuil d'endettement assez élevé), autrement dit :

$$\begin{cases} \frac{\partial U}{\partial E} > 0, \text{ pour } E \text{ faible,} \\ \frac{\partial U}{\partial E} = 0, \text{ sinon} \end{cases}, \text{ E est la distance aux limites maximales des } \textit{debts covenants}.$$

Les études récentes tendent plutôt à valider cette spécification de la relation entre la proximité des limites des clauses contractuelles d'endettement et la politique comptable. En effet, ces travaux (DeFond & Jambalvo, 1994 ; Sweeney, 1994) portent sur un échantillon de firmes ayant violé leur « debt covenant » : leur comportement est étudié dans le temps et est comparé à celui de firmes présentant des caractéristiques similaires mais n'ayant pas défailli à leurs obligations contractuelles. D'autres articles (par exemple : Becker *et Alii*, 1998) utilisent pour modéliser l'influence de l'endettement un variable muette selon que l'entreprise appartienne ou non au décile d'endettement le plus élevé de l'échantillon.

De même, il est possible de se demander si la visibilité politique n'a pas une influence réelle sur l'utilité du manager que si les coûts potentiels sont importants. Là encore, certains travaux récents peuvent être réinterprétés dans ce sens.

La première étape a été de remarquer qu'une visibilité importante n'entraîne pas nécessairement des coûts politiques conséquents. En effet, comme l'a fait remarquer Cahan (1992), les coûts politiques anticipés (CPA) résultent de trois éléments :

$$CPA = f(\underset{+}{\text{proba}}_{\text{action}}; \underset{+}{\text{résultat}}; \underset{+}{\text{coût-de-l'action}})$$

La probabilité d'une action résulte bien d'une visibilité accrue. Pour évaluer les coûts politiques, il faut aussi tenir compte de l'issue probable de l'action et du coût associé à cette action.

Ce constat amène une reformulation de la relation entre les coûts politiques et l'utilité. Plus précisément, il est possible que pour des coûts politiques faibles, l'intérêt à baisser le résultat peut être contrebalancé par l'incitation à augmenter le résultat (pour accroître la rémunération variable par exemple).

Dès lors, la relation postulée par Watts & Zimmerman (1986) ne serait significative que lorsque l'enjeu pour la firme est significatif. C'est ainsi que plusieurs études récentes ont cherché à valider l'hypothèse des coûts politiques non pas grâce à un *indicateur* de la visibilité politique (typiquement la taille de l'entreprise) mais à partir d'une *situation* pour laquelle les coûts politiques sont significatifs : Cahan (1992) dans le cas d'enquête antitrust, Key (1997) pour un projet de régulation de l'industrie du câble, Han & Wang (1998) étudient le comportement des firmes pétrolières pendant la guerre du Golf.

**Au total, les prédictions « classiques » de la théorie positive reposent donc sur une spécification particulière de la fonction reliant l'incitation (ici, l'utilité du manager) au stimuli (la rémunération, la dette,...), à savoir une monotonie stricte.**

**Il est possible d'interpréter plusieurs études récentes comme une tentative de remise en cause de cette relation<sup>12</sup>. En ce sens, les prédictions de la théorie positive ne sont valides dans des cas extrêmes pour les hypothèses de la dette et des coûts politiques et dans le cas « classique » (i.e. : performance moyenne) pour l'hypothèse de la rémunération.**

---

<sup>12</sup> Toutefois, d'autres raisons poussent aussi à cette évolution (cf. § 3.2). Il est effet difficile de créer un indicateur fiable et valide des coûts politiques, de la distance aux clauses contractuelles et de l'incitation fournie par les contrats de rémunération. Dès lors, il est tentant d'identifier des situations où les variables étudiées sont importantes plutôt que de chercher à modéliser celles-ci.

### 2.3.3 Prédications et anticipations.

Une autre hypothèse à expliciter concerne les anticipations des agents. En effet, les manipulations d'une période doivent être compensées par des mouvements de même importance mais de sens contraire la période suivante : quelle que soit la méthode d'amortissement retenue, le total des amortissements sera toujours égal au coût d'acquisition du bien.

Les prédictions de Watts et Zimmerman (1986) font abstraction des périodes futures. En effet, augmenter le résultat une année permet certes d'accroître le bonus d'une année, mais le diminue l'année suivante puisque le résultat de N+1 sera moindre, toutes choses égales par ailleurs, ce qui pourra diminuer la distance aux limites d'endettement.

Le point important est que les effets sur l'utilité présente ( $U_1$ ) mais aussi des périodes suivantes ( $U_2$ ) doivent être pris en compte. Or, Watts et Zimmerman ne font pas allusion aux effets futurs des politiques comptables présentes. Implicitement, ils fixent donc le taux d'actualisation ( $1+r$ ) à un niveau très élevé, ce qui correspond à un **management myope** où le dirigeant se contenterait de reporter les problèmes d'une période à l'autre.

Il est possible de relâcher l'hypothèse d'une préférence pour le présent infinie ce qui a deux conséquences importantes :

1. une *contrainte « technique » à la gestion du résultat apparaît* puisque les décisions passées influencent les possibilités des décisions présentes.
2. Il devient nécessaire pour prévoir les pratiques comptables d'effectuer des *anticipations sur le niveau du résultat futur*. En effet, la rémunération (mais aussi : la distance aux clauses contractuelles d'endettement et les coûts politiques) est supposé être fonction du résultat net publié, c'est à dire du résultat non manipulé et des manipulations. Les travaux de Skinner (1994) tendent à prendre en compte ces anticipations en introduisant dans l'analyse les opportunités d'investissement. Saada (1995) a repris cette démarche dans un contexte français, ses résultats ont été significativement modifiés par l'introduction de cette variable.

**Les stratégies de gestion du résultat envisagées par Watts et Zimmerman (1986) semblent spécifiées pour un manager faisant abstraction des années suivantes c'est à dire sans horizon puisqu'il ignore les effets futurs de ses actions actuelles, ce qui est contradictoire avec une fonction d'utilité intertemporelle (ayant comme argument la richesse).**

## 2.4 Des hypothèses contingentes ?

Comme le fait remarquer Raffournier (1990), « on peut s'interroger sur l'universalité de cette théorie ». Deux éléments viennent étayer cette remarque.

Tout d'abord, les validations empiriques des prédictions de Watts et Zimmerman portent essentiellement sur des entreprises américaines. Quelques tentatives de validation sont intervenues en France ou dans un contexte européen (Saada, 1995 ; Dumontier & Raffournier, 1990, Mukendi-Kabongo, 1994 et dans une certaine mesure Chalayer, 1995).

Par ailleurs, les hypothèses testées traduisent les réalités du contexte Nord américain. Plus particulièrement (Cormier, Magnan & Morard, 1998):

- Les *debt covenants* ne sont pas d'un usage courant en Europe. Néanmoins, Raffournier & Dumontier (1990) – cité par Raffournier (1990), ont validé les hypothèses de la théorie politico contractuelle sur des données européennes. Ce résultat peut s'interpréter de deux façons différentes : (1) les managers européens subissent une contrainte implicite de financement ou (2) les indicateurs utilisés (ratio Dettes/capitaux propres,...) ne sont pas seulement l'expression de la contrainte d'endettement<sup>13</sup>.
- De même, *l'influence de la rémunération du dirigeant* sur la politique comptable est liée à l'existence d'un contrat d'intéressement. Or, si ceux-ci sont d'un usage courant aux USA, ce n'est pas le cas en Europe et en France en particulier. Le tableau suivant vient éclairer l'analyse :

	USA <sup>14</sup>	France <sup>15</sup>	Grande Bretagne	Allemagne	Italie	Belgique
Part du variable	61%	23%	34%	22%	23%	13%
Part du fixe	39%	77%	66%	78%	77%	87%

N.B. : part des rémunérations variables (stock options et primes sur objectifs) et fixes (salaire, avantages sociaux et en nature) pour les PDG des entreprises réalisant plus de deux milliards de francs de chiffre d'affaires.

<sup>13</sup> Cet aspect sera abordé dans la section suivante (voir § 3.2).

<sup>14</sup> source : pour les USA : Milgrom & Roberts (1997, p. 550), pour les autres pays : Hewitt Associates cité par Thibierge (1997).

<sup>15</sup> Une enquête récente (Trépo & Roussel, 1999) semble indiquer que la part variable de la rémunération tend à augmenter chez les dirigeants français. Une enquête menée auprès de 107 des 700 premières entreprises privées montre que la rémunération variable (bonus + stock options) représente en moyenne 58,7% de la rémunération fixe, la part variable de la rémunération est donc d'environ 37% du salaire total.

Il apparaît clairement que le profil de rémunération des dirigeants américains est inversé par rapport à leurs homologues Européens. L'incitation des managers Français à manipuler le résultat n'est donc certainement pas aussi puissante qu'aux USA.

Comme le fait remarquer Charreaux (1997, p. 488) [aux USA], « l'alignement entre les intérêts des dirigeants et ceux des actionnaires semble se faire prioritairement au moyen de systèmes incitatifs formels associant la rémunération à la performance, les systèmes européens paraissent privilégier d'autres canaux, notamment les différents réseaux sociaux ».

Notons enfin que, même aux USA, l'hypothèse de la rémunération est critiquable : les études ne valident pas toujours le lien positif entre rémunération et résultat comptable [Abdel-Khalik, 1985].

- L'argumentation relative aux *coûts politiques* s'explique par l'importance de la législation anti-trust aux USA. Notamment, les entreprises qui estiment subir un préjudice du fait de la concurrence déloyale peuvent saisir une commission fédérale. Or, le calcul des dommages punitifs<sup>16</sup> utilise comme principal argument le taux de rentabilité comptable de l'entreprise. Aussi, y a-t-il une incitation forte pour les plaignants à gérer leur résultat « à la baisse » pour obtenir l'indemnité la plus forte possible. La problématique des coûts politiques dans un contexte français est probablement différente en raison des nombreuses solidarités entre les dirigeants des grandes entreprises et l'Etat [Bauer & Bertin-Mouro, 1987].

*Conclusion des critiques sur le cadre conceptuel :*

Boland & Gordon (1992) remarquent que les critiques les plus pertinentes portent sur le cadre conceptuel de la théorie positive. Notamment, une adaptation de la problématique de la théorie de l'agence au contexte européen semble nécessaire. De même, une explicitation des anticipations et du comportement des agents est souhaitable.

### **3 Critiques quant à la validation des hypothèses.**

Il convient dans un premier temps de souligner les difficultés liées à la modélisation des variables expliquées (§ 1) et explicatives (§ 2). Enfin, un certain nombre de critiques méthodologiques pourront être avancées (§ 3).

---

<sup>16</sup> Le droit Américain reconnaît les dommages punitifs. A la différence du système Français, où seul le dommage est indemnisé (avec éventuellement des intérêts légaux), les tribunaux US peuvent « sur indemniser » la victime (au delà de son préjudice).



### 3.1 *Critique des variables expliquées.*

Quatre étapes peuvent être distinguées dans l'analyse des variables expliquées :

1. Les premières études ont cherché à étudier les prédictions de la théorie positive sur une méthode comptable particulière.
2. Face aux limites de cette approche, Zmijewski et Hagerman (1981) ont proposé de tester les hypothèses de la TPC sur un portefeuille de méthodes comptables.
3. Puis, à la suite de Healy (1985), la variable explicative aujourd'hui très utilisée est le calcul des accruals discrétionnaires.
4. Enfin, des études récentes mettent en avant la distribution des résultats comme révélateur d'une gestion de cette variable.

#### 3.1.1 Etude d'une méthode en particulier.

Les premières études de la théorie politico contractuelle se sont intéressées au choix d'une méthode comptable particulière. Par exemple, Daley & Vigeland (1983) ont testé les hypothèses classiques de la TPC sur la comptabilisation des frais de recherche et développement (activation ou charge). Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, les firmes de grande taille préféreront enregistrer en charge ces frais (car elles cherchent à minorer leur résultat).

Toutefois, la non vérification statistique de cette hypothèse ne signifie pas nécessairement qu'elle est fausse. En effet, *les managers pourront préférer utiliser un autre moyen que l'enregistrement en charge des frais de recherche et développement pour minorer leur résultat* (utilisation d'une autre méthode d'évaluation des stocks par exemple).

De plus, Chalayer & Dumontier (1996) font remarquer que le changement de méthode ne constitue pas nécessairement le moyen le plus discret de moduler le résultat.

Par ailleurs, *l'étude d'une pratique comptable particulière ne dit rien sur la flexibilité offerte au manager quant à la gestion stratégique du résultat*. En effet, il convient de s'interroger non seulement sur le sens de l'impact sur le résultat d'une pratique comptable mais aussi de l'intensité de cet impact et de la facilité avec laquelle le manager peut gérer son résultat par ce biais.

Enfin, *l'interprétation d'un changement ou d'un choix de méthode n'est pas sans ambiguïté*. Par exemple, une entreprise préférant l'amortissement linéaire à l'amortissement dégressif est supposée rechercher une augmentation du résultat, car, toutes choses égales par ailleurs, la méthode linéaire tend à amortir moins l'immobilisation les premières années que le choix dégressif. Cette interprétation est critiquable : d'une part, elle ne vaut que pour les premières années d'amortissement (ou pour une entreprise augmentant continuellement son stock d'immobilisation), d'autre part, des explications

alternatives existent (par exemple : l'amortissement linéaire est préféré par les entreprises qui veulent lisser leur résultat – au sens d'en réduire la variance).

### 3.1.2 Etude d'un portefeuille de méthodes.

C'est pourquoi, certains auteurs, à la suite de Zmijewski & Hagerman (1981), se sont orientés vers l'étude du choix *d'un portefeuille de méthodes comptables*, c'est à dire d'un ensemble d'options comptables. Ainsi, l'impact global des différents choix comptables effectués par l'entreprise est analysé. Cette méthode permet d'éviter certains des biais décrits précédemment, toutefois, elle n'est pas exempte de critiques, et ce à deux niveaux.

Tout d'abord, *la détermination de l'impact global d'un portefeuille de méthodes pose problème*. En effet, les options retenues en matière d'évaluation des stocks ou de traitement des actifs immatériels peuvent être de sens contraire. Par exemple, la méthode de valorisation des stocks peut augmenter le résultat alors que celle des incorporels tend à le diminuer. Dès lors, il faut pouvoir sommer ces deux effets. Or, s'il est aisé de quantifier l'impact sur le résultat d'une activation des charges plutôt que de leur enregistrement au compte de résultat, il n'en va pas de même pour l'évaluation des stocks. En effet, l'impact du choix d'une méthode FIFO plutôt que LIFO n'est pas précisé dans les états financiers (sauf au cours de l'exercice d'un éventuel changement de méthode). En toute rigueur, il n'est donc pas possible de connaître l'impact global de ce portefeuille de méthodes et les auteurs sont alors amenés à faire des hypothèses sur le sens et l'intensité des choix effectués (voir par exemple, Saada (1995) pour des tests sur les résultats selon les hypothèses retenues).

De plus, *la technique du portefeuille ne permet pas de saisir l'ensemble des choix* que peut faire un manager. En effet, la politique comptable d'une société ne se limite pas à un choix d'options comptables. Casta (1997) recense sept instruments de la politique comptable pour les comptes individuels : la *distinction entre charges et immobilisations*, la *politique d'amortissement*, la *valorisation des stocks*, la *comptabilisation des contrats à long terme*, *des engagements de retraite*, la *réévaluation des actifs*, et la *politique de constitution de provisions*.

Or, si les cinq premiers éléments relèvent bien, au moins partiellement, d'un choix de « portefeuille comptable », la politique en matière de provisions ne participe pas à l'étude de ce choix. Or, les provisions figurent pour un montant significatif au bilan des sociétés. Ainsi, les dotations aux provisions pour restructurations représentaient 15% du bénéfice net des sociétés cotées du CAC40 en

1991, 34% des sociétés de cet indice avaient ce type de provisions la même année ; en 1997, elles étaient 87% (CCAS *et alii*, 1991, p. 91 ; Price Waterhouse, 1998).

Par ailleurs, en *matière de comptes consolidés*, plusieurs autres leviers d'action existent comme les choix en terme de référentiel comptable qui permet d'influencer non seulement le contenu, la nature et les modes de détermination de l'information diffusée, mais aussi le résultat net consolidé (Bétrier & Vignolles, 1988), d'organisation des opérations et des flux intragroupe (voir Poutrier [1996] pour une étude de l'impact des ces éléments sur les grandeurs consolidées), et de méthode d'amortissement du goodwill (détermination du montant et de la durée d'amortissement).

Toutes ces techniques sont parfois regroupées sous le terme de comptabilité « créative » ou encore « d'intention » [Naser, 1993 ; Cambourg, 1997]. Elles offrent des possibilités variées de gérer le résultat, autres que le changement de méthode comptable (soumis à des obligations légales en matière de publicité).

Les choix en matière de politique comptable sont donc nombreux et il n'y a pas de raisons de considérer qu'ils sont effectués de manière indépendante. Or, implicitement c'est l'hypothèse faite lorsque les auteurs testent la corrélation entre le choix d'une méthode comptable et certains événements ou faits. Il semble donc nécessaire de disposer d'un indicateur synthétique pour pouvoir saisir les différents paramètres de la gestion des résultats, si possible plus performant que le concept de portefeuille « comptable », trop réducteur.

### 3.1.3 Les accruals.

C'est ainsi qu'est apparu le concept « d'*accruals* » [Healy, 1985]. Les accruals correspondent à la différence entre le résultat net et le flux de trésorerie d'exploitation (*cash flow from operations*). Il s'agit des « ajustements comptables aux cash flows de la firme permis par les organismes de normalisation [...]. Les accruals modifient la temporalité des résultats annoncés » (Healy, 1985, p. 89).

Pour Cormier & Magnan (1995), les accruals « mesurent l'incidence globale de tous les choix comptables effectués par les gestionnaires et, de ce fait, sont plus susceptibles de refléter la gestion stratégique des résultats que la dichotomie 'changement de politique comptable/aucun changement' » (p. 46).

La totalité des accruals n'est pas dépendante des choix discrétionnaires du dirigeant. Il faut donc pouvoir déterminer une part d'accruals « normaux » et une part « anormale » ou « discrétionnaire » ce qui implique :

- (1) De **disposer du montants des accruals totaux**, ce qui ne pose pas de problème : il n'y qu'à procéder par différence entre le résultat net et le flux de trésorerie d'exploitation (en général l'excédent de trésorerie globale au sens de la banque de France)<sup>17</sup>.
- (2) de **déterminer des accruals « normaux »**,
- (3) les **accruals discrétionnaires** s'obtiennent par différence.

Plusieurs modèles d'accruals normaux existent. Ainsi :

- Healy (1985) considère que les accruals normaux sont égaux à la moyenne des accruals des années précédentes,  $\{AN_t = 1/n * \Sigma (ACCTOT_{t-1})\}$ .
- DeAngelo (1986) considère que les accruals suivent une marche aléatoire. Ainsi, les accruals normaux sont ceux de l'année passée  $\{AN_t = ACCTOT_{t-1}\}$
- Jones (1991) fait l'hypothèse que les accruals normaux dépendent des immobilisations corporelles brutes et des produits de l'exercice  $\{ACCTOT_t = \beta_1 * IMMOCORPBRUT_t + \beta_2 * CA_t + \varepsilon\}$ . Les accruals discrétionnaires sont alors le terme d'erreur. Une version amendée du modèle existe : au lieu des produits, le cash flow des opérations qui est retenu, ce qui évite de considérer comme discrétionnaire toute variation des produits. Le modèle de Jones (1991) peut être utilisé en coupe longitudinale ou instantanée (par référence à des entreprises comparables).
- Enfin, Chalayer & Dumontier (1996) citent un modèle dit de « l'industrie » (*industry model*) où les accruals normaux sont déterminés par référence aux pratiques sectorielles.

S'il constitue une amélioration, le concept d'accruals n'est toutefois pas exempt de faiblesses. En effet, le manager peut « gérer » les cash flows générés par l'exploitation (par exemple, en reportant d'une période sur l'autre certaines dépenses courantes – entretien, en retardant le règlement des fournisseurs, ...) où en gérant son périmètre de consolidation pour ne pas faire apparaître les sociétés trop consommatrices de cash flows.

Notons enfin que les modèles de séparation des accruals entre leur part discrétionnaire et normale sont peu performants (Dechow, Sloan et Sweeney, 1995 ; Guay, Kothary et Watts, 1998).

---

<sup>17</sup> Il est aussi possible de générer les accruals totaux par une méthode additive : comptes de régularisations moins dotations nettes aux amortissements et aux provisions, plus la variation du BFR. La différence entre la méthode soustractive et additive tient à l'inclusion des éléments exceptionnels dans la première méthode, et à leur exclusion dans la seconde.

### 3.1.4 Etude de la distribution des résultats.

Certains chercheurs (Burgsthaler & Dichev, 1998 ; Degeorges, Patel & Zeckhauser, 1999) ont *mis en évidence une gestion du résultat au travers de l'étude des distributions de résultat.*

L'objet d'étude est certes plus restreint mais la méthode est plus fiable. En effet, l'étude de la distribution des résultats ne permet que de constater la sous ou la sur représentation de certains niveaux de résultat.

Théoriquement, sur un échantillon suffisamment grand, la distribution des résultats normés devrait être normale. Or, les résultats empiriques tendent à montrer que les résultats légèrement négatifs (et les variations légèrement négatives) sont sous représentés. En revanche, les données légèrement positives sont en sur nombre.

Ces résultats tendent à montrer que les managers gèrent leurs résultats de manière à éviter les pertes et les diminutions de résultats. En revanche, ils ne permettent pas d'explicitier, en l'état actuel de la théorie positive, les autres motivations.

Cette méthode permet d'obtenir une preuve d'une gestion du résultat particulièrement robuste puisqu'elle ne suppose pas de calcul et/ou d'hypothèses sur un niveau normal de résultat comme les accruals. La seule hypothèse explicite est celle d'une distribution normale des résultats normés ce que le théorème centrale limite permet de justifier.

## 3.2 *Limites quant aux variables explicatives.*

L'opérationnalisation des concepts de la comptabilité positive (coûts politiques, proximité aux debts covenants, impact des contrats de rémunération) peut aussi être critiquée.

### 3.2.1 Hypothèse des coûts politiques.

L'hypothèse des coûts politiques est en général testée en étudiant la corrélation entre la taille, saisie au travers du logarithme de l'actif total<sup>18</sup> et une baisse du résultat. Ce choix peut être critiqué à trois égards :

1. Mesurer les coûts politiques par la taille suppose que les grandes entreprises soient plus imposées que les firmes plus petites. Or, ce lien positif entre imposition et taille n'est pas toujours prouvé

---

<sup>18</sup> La taille est transformée par une fonction logarithme pour « lisser » l'effet des grandes tailles. Autrement dit, une très grande entreprise ou une grande entreprise subissent des coûts politiques non proportionnels à leur taille : les coûts politiques sont croissants à taux décroissant avec la taille.

(Mukendi-Kabongo, 1994, p. 187), ou tout au moins, n'est pas linéaire (Zimmerman, 1983). Toutefois, le niveau de taxation n'est qu'un des aspects des coûts politiques.

2. De plus, Raffournier (1990) remarque que la taille peut « représenter bien d'autres concepts que les coûts politiques ». Ce pourrait être par exemple la compétence managériale (une firme est « grande » car elle est bien dirigée) ou l'avantage concurrentiel. Bujaki & Richardson (1997), dans leur revue des travaux utilisant la taille comme indicateur, confirment ce fait. Ils observent que la taille de l'entreprise est utilisée en recherche financière pour modéliser de nombreux concepts (richesse de l'information à traiter, rendement attendu, coût de production de l'information,...). De plus, ils remarquent que les auteurs justifient leur utilisation de la taille en citant des travaux qui accordent la même signification qu'eux au concept de taille. Dès lors, la validité de la mesure paraît douteuse.
3. Cette mesure du total de l'actif est en effet tributaire des modes d'évaluation comptables (coûts historiques), des stratégies de financement (les biens à disposition de l'entreprise grâce au crédit bail n'apparaissent pas au bilan), et de développement (sous-traitance, impartition...).

Il se pose donc le problème de la mesure des coûts politiques. En fait, Watts et Zimmerman utilisent la taille comme indicateur de la visibilité politique de la firme (« size is a proxy for political attention », Watts et Zimmerman (1990), p. 61). Or, il est difficile d'établir une équivalence entre les coûts politiques et la visibilité politique (cf. §2.3).

Certains auteurs ont donc renoncé à déterminer un indicateur des coûts politiques au profit de la détection de situation à coûts politiques élevés (Jones, 1991 ; Cahan, 1992 ; Key, 1997 ; Hang & Wang, 1998).

Une autre solution, peu développée actuellement, consiste à déterminer un indicateur synthétique des coûts politiques. Cette solution a été retenue par Cahan, Chavis & Elmendorf (1997) qui ont construit un indice de coûts politiques en réalisant une analyse en composantes principales de plusieurs variables : le premier axe est supposé représenter les coûts politiques. L'avantage d'une telle procédure par rapport aux études de « situation » est qu'elle permet dans un contexte donné (une enquête antitrust ou un projet de régulation) de vérifier si l'intensité des coûts varie fait varier la gestion à la hausse ou à la baisse le résultat.

### 3.2.2 L'hypothèse de la dette.

Pour modéliser de la proximité des clauses contractuelles d'endettement, les études utilisent en général un ratio d'endettement. Or, il existe plusieurs types de clauses contractuelles d'endettement destinées à limiter différents transferts de richesse (Smith & Warner, 1979 ; Jensen & Meckling, 1976) et, comme le montre le tableau suivant, tous les *debts covenants* ne reposent pas sur le taux d'endettement.

LIMITATION DES TRASFERTS DE RICHESSE...	SOURCES DE CONFLITS	CLAUSES CONTRACTUELLES D'ENDETTEMENT
DES CREANCIERS VERS LES ACTIONNAIRES.	Paiement de dividendes	Limitation des dividendes
	Substitution d'actifs	Limitation de la politique d'investissement/production
	Sous investissement	
DES ANCIENS CREANCIERS VERS LES NOUVEAUX.	Dilution des créances présentes	Limitation de l'endettement
		Bonding covenant

D'après : Smith & Warner (1979) et Jensen & Meckling (1976).

Or, Duke & Hunt (1990) d'une part, et Press & Weintrop (1990) d'autre part, ont montré que le taux d'endettement n'est qu'imparfaitement corrélé avec les autres grandeurs des clauses contractuelles d'endettement.

Le ratio d'endettement ne paraît donc pas être un bon indicateur de proximité des limites maximales des clauses contractuelles d'endettement.

De plus, Press & Wintrop [1990] ont répliqué l'étude Zmijewski & Hagerman [1981] sur un échantillon de 83 entreprises. Toutefois, en plus des variables retenues par ces deux auteurs (dont le levier mesuré par le ratio « dettes totales/actif total »), ils ont intégré à leur analyse des variables dichotomiques indiquant *la présence* ou non de contraintes d'endettement sur les dividendes, le fonds de roulement, un limite d'endettement, et d'une contrainte de liquidité. Or, en procédant ainsi, le levier d'endettement reste significatif au seuil de 5%.

Ce résultat indique peut indiquer que le taux d'endettement est (1) un indicateur non pas de l'existence mais de la proximité des limites des clauses contractuelles, ou (2) une mesure d'un autre construit.

Pour discriminer entre ces deux possibilités, Press & Wintrop [1990] ont répliqué l'étude de Zmijewski & Hagerman [1981] en introduisant, outre les variables d'origine, des indicateurs de *proximité* des limites des *debt covenants*. Si le levier est un bon indicateur de la proximité, son

coefficient ne devrait pas être significatif. Or, il l'est, Press & Wintrop en concluent donc que le levier n'est pas qu'une mesure des clauses contractuelles d'endettement.

### 3.2.3 Comment évaluer les contrats d'intéressement ?

Le principal problème est celui d'un accès à l'information sur la rémunération des managers. Deux méthodes génériques d'évaluation de l'impact des contrats d'intéressement existent :

1. Une **variable dichotomique** (0/1) peut servir à coder l'**existence** ou non d'un tel contrat. L'avantage de cette méthode est qu'elle permet de modéliser le comportement du manager au moindre coût, l'information étant en général publique.
2. Les **spécificités du contrat peuvent aussi être prises en compte**. Le coût en terme d'accès à l'information est alors très important. L'avantage est que la connaissance précise des modalités du contrat permet de mieux saisir les caractéristiques de la gestion du résultat (Austin, Gaver & Gaver, 1995 ; Holthausen, Larcker & Sloan, 1995).

## 3.3 *Critiques d'ordre statistique.*

Les critiques statistiques concernent trois éléments essentiels : la taille et la nature des échantillons, l'utilisation des outils statistiques et, enfin, sur la cohérence des modèles.

### 3.3.1 Quant aux échantillons

Les critiques les plus courantes portent :

- (1) *Sur la taille des échantillons* : ceux-ci comportent en général un nombre limité d'entreprises (quelques centaines). Les hypothèses de la théorie positive sont donc validées sur une sous population très réduite de l'ensemble des firmes. Dès lors, il est difficile de parler d'une théorie positive générale cherchant à prédire et à expliquer les pratiques comptables de toutes les entreprises. Par ailleurs, comme nous le verrons au paragraphe suivant, il existe de nombreuses interactions entre la taille de l'échantillon et les méthodes statistiques, aussi ce paramètre peut-il influencer sur la validité des résultats.
- (2) *Sur les biais d'échantillonnage*. Les échantillons sont en général constitués de grandes (voire de très grandes entreprises) cotées. Cette caractéristique remet en cause la portée de la validation.



Cela ne signifie pas que les prédictions de l'école de Rochester ne sont pas pertinentes, mais simplement qu'elles n'ont pas été testées sur l'ensemble des entreprises et que certaines caractéristiques des entreprises cotées (pression des actionnaires, obligation d'information,...) peuvent influencer sur les résultats.

### 3.3.2 Quant aux outils statistiques.

Quant aux outils mis en œuvre, il convient de distinguer les limites relatives (1) aux conditions d'utilisation des outils, (2) et celles liées aux variables omises (erreurs du chercheur).

#### 3.3.2.1 Utilisation des régressions linéaires, PROBIT ou LOGIT.

Il peut exister des **interdépendances des variables explicatives**. En effet, il est probable que l'opportunisme du dirigeant (qui peut s'exprimer grâce aux plans d'intéressement reposant sur les nombres comptables) influe sur la politique d'endettement ou de croissance de la firme. C'est même la fonction première de tels contrats (fournir une incitation au dirigeant). Or, les régressions (linéaire ainsi que PROBIT et LOGIT) fournissent des résultats « toutes choses égales par ailleurs », le coefficient de chaque variable peut alors s'interpréter comme une influence marginale (en maintenant constants les autres coefficients). Ainsi, cet appareillage statistique ignore les effets croisés entre variables explicatives. Pour remédier à ce biais, Watts et Zimmerman (1990) remarquent qu'il faudrait disposer de théories explicitant les relations entre variables.

Une variable dichotomique (0/1) ne suffit pas toujours à saisir l'attitude d'une entreprise. En effet, dans le cas de la position d'une firme par rapport à un projet, il est clair que plus de finesse dans l'approche est nécessaire. Quant à l'effet sur le résultat du choix d'une technique comptable particulière, il est évident que si le sens de la manipulation (à l'augmentation ou à la baisse) est indiscutable, une variable dichotomique ne permet pas de saisir l'intensité de l'impact puisqu'elle ne discrimine pas un accroissement de 0,1% d'une progression de 15%.

Soulignons aussi que les **régressions PROBIT ou LOGIT ne sont pas toujours plus performantes que la régression linéaire standard** lorsque les échantillons sont petits. Ainsi, Noreen (1988) a montré que dans le cas des petits échantillons (moins d'une centaine d'individus) la régression linéaire est plus avantageuse que PROBIT ou LOGIT.

### 3.3.2.2 Le problème des variables omises.

Enfin, il peut y avoir des **variables omises**, intentionnellement ou non, par les chercheurs ce qui limite la portée des modèles proposés. Deux causes peuvent être identifiées :

- (1) *l'inclusion de certaines variables peut être coûteuse pour le chercheur*. C'est notamment le cas pour obtenir de l'information sur les contrats incitatifs (hypothèse de la rémunération).
- (2) *certaines variables restent encore à introduire* comme celle déterminant l'ensemble des méthodes acceptables par les firmes ou encore celle reflétant la structure de contrôle de la firme.

Par ailleurs, les **études traditionnelles négligent les effets temporels** des politiques comptables [Raffournier, 1990 ; Watts & Zimmerman, 1990]. En effet, une décision prise aujourd'hui a des effets demain. Les conséquences induites sont certainement prises en compte par les managers mais pas par la théorie et l'inclusion du temps dans la théorie positive oblige le chercheur à spécifier des hypothèses quant aux anticipations de l'agent (§ 2.3), ce qui pose des problèmes de méthode.

### 3.3.3 Quant à la cohérence des modèles

Williams (1990) note une autre faiblesse de la théorie positive, c'est qu'elle cherche à expliquer des nombres comptables (le résultat net par exemple) par d'autres nombres comptables (la taille de l'actif ou le chiffre d'affaires), d'où deux conséquences :

**Il existe une relation entre les différentes grandeurs comptables.** Si les coûts politiques sont mesurés par le chiffre d'affaires, alors la relation à tester est la suivante : plus le chiffre d'affaires est élevé, plus le manager va chercher à baisser le résultat. Pour cela, il va chercher à reporter les ventes d'un exercice à l'autre, ce qui va diminuer le chiffre d'affaires, et donc réduire (en apparence) les coûts politiques. Pour Thibierge (1997), si l'existence d'une relation fonctionnelle entre variables explicatives et expliquées est indéniable, elle est cependant faible comme en témoignent les faibles parts de variance expliquée par chaque variable du modèle.

**Il est délicat de considérer que les nombres comptables à expliquer sont « gérables » mais pas les nombres comptables explicatifs.** Il est possible de répondre à cette critique en affirmant que tout en étant de la même nature, tous les nombres comptables ne sont pas tous sous l'influence des choix discrétionnaires du dirigeant.

## Bilan et perspectives.

Le courant de la théorie positive de la comptabilité a permis de renouveler et d'enrichir la recherche en gestion. Il est aujourd'hui très décrié, que de retenir des critiques ?

Il ne semble pas inutile de reprendre les trois niveaux évoqués.

Concernant les limites épistémologiques supposées ou réelles, leur intensité tient essentiellement à l'attitude sectaire de Watts et Zimmerman. En affirmant que la théorie comptable normative est « *unscientific* » (Watts, 1977), ils se sont certainement créés des ennemis au sein de la communauté des chercheurs. Leur attitude semble plus ouverte dans Watts et Zimmerman (1990) et il convient de souligner la *complémentarité des recherches normatives et positives*. En ce sens, ***le courant positif, même s'il n'est pas le seul pertinent, est utile.***

Le cadre conceptuel (théorie de l'agence et de la réglementation) semble, en dépit de ses limites, pertinent. En revanche, il ne semble pas inutile de prendre en compte les évolutions récentes de la théorie de l'agence pour mieux expliquer et prédire les pratiques comptables. Ainsi, les notions d'enracinement, de gouvernement d'entreprise doivent être intégrées à l'analyse. L'introduction de contraintes à la maximisation de l'utilité semble aussi nécessaire (mécanismes de contrôle, contraintes techniques,...). Une amélioration des prédictions passe aussi par une étude approfondie des liens entre les différents stimuli étudiés (dette, contrat d'intéressement, coûts politiques...) et l'incitation à gérer le résultat. ***Il doit ainsi pouvoir être possible d'affiner et de préciser les hypothèses.***

Quant aux critiques relatives à la mise en œuvre de la théorie positive, elles sont essentiellement liées au phénomène de ***réduction instrumentale***. Il n'est pas certain que les résultats empiriques obtenus soient révélateurs de hypothèses générés par l'école de Rochester en raison de la pauvreté des variables numériques (explicatives et expliquées) retenues.

Un effort particulier doit donc porter sur les méthodes de validation. Celui-ci doit porter sur deux dimensions (1) l'instrumentalisation des variables, et (2) la définition des liens entre les différentes variables afin de mieux modéliser les comportements des managers et leurs déterminants.

*Le premier point nécessite de revenir au niveau conceptuel pour définir de manière précise l'origine des différentes variables.* Dans un deuxième temps, il y aura lieu de rechercher une mesure valide de la variable, c'est à dire qui appréhende de manière exhaustive le concept et seulement le concept (Roehrich, 1993).

*La définition des liens de causalité permet de mieux saisir le comportement du manager en identifiant les contraintes et les incitations qui orientent ses décisions.* En effet, la théorie positive souffre de trois faiblesses majeures quant à sa validation : (1) elle inclut les incitations à gérer mais pas les

contraintes qui s'exercent qui font que le comportement observé peut être différent, (2) les relations entre les différentes variables observées ne sont prises en compte (contrats d'intéressement et politique de croissance de la firme par exemple) et enfin, (3) les effets dans le temps des pratiques comptables sont ignorés.

La prise en compte de ses éléments est de nature à améliorer la validation des hypothèses.

## **Bibliographie.**

**Abdel Khalik A.R.** (1985), *The effect of LIFO switching and firm ownership on executives' pay*, Journal of accounting research, volume 23, autumn, pp. 427-447.

**Austin J., Gaver J., Gaver K.** (1995), *Additional evidence on bonus plans and income management*, Journal of accounting and Economics, volume 19, numéro 1, pp. 3-28.

**Bauer M. et Bertin-Mouroit B.**, 1987, Les 200, comment devient-on un grand patron ?, Le seuil

**Boyer A.** (1990), Une introduction à la lecture de Karl Popper, Presses de l'école normale supérieure.

**Ball R., Brown P.** (1968), *An empirical evaluation of accounting income numbers*, Journal of accounting research, volume 6, automne, pp. 159-178.

**Ball R., Brown W.R.** (1992), The economics of accounting policy choice, Mac Graw Hill, p. 851.

**BDA, CCAS, GCC, HSD**, 1991, L'information financière : 100 groupes industriels et commerciaux, Interéditions.

**Becker C., Defond M., Jiambalvo J., Subramanyam K.R.** (1998), *The effect of audit quality on earnings management*, Contemporary accounting research, volume 15, numéro 1, pp. 1-24.

**Begley J., Feltham G.** (1999), *An empirical examination of the relation between debt contracts and management incentives*, Journal of accounting and Economics, volume 27, numéro 2, pp. 229-259.

**Betrier J-L, Vignolles**, 1988, Politique d'image des groupes: choix des options de consolidation, crédit national.

**Bujaki M., Richardson A.** (1997), *A citation trail review of the uses of firm size in accounting research*, Journal of accounting literature, volume 16, pp. 1-27.

**Boland L., Gordon I.** (1992), *Criticizing positive accounting theory*, Contemporary accounting research, volume 9, numéro 1, Fall, pp. 142-170.

**Bonnet F.** (1995), *Pièges et délices de la comptabilité créative*, ECONOMICA.

**Burgstahler D., Dichev I.** (1997), *Earnings management to avoid earnings decreases and losses*, Journal of accounting and economics, 24 (December), pp. 99-126.

**Cahan S.** (1992), *The effect of antitrust investigations on discretionary accruals : a refined test of the political cost hypothesis*, The accounting review, volume 67, numéro 1, pp. 77-95.

- Cahan S., Chavis B., Elmendorf R.** (1997), *Earnings management of chemical firms in response to political costs from environmental legislation*, Journal of Accounting, Auditing and Finance, volume 12, numéro 1, pp. 35-67.
- Cambourg P. (de)** (1997), *Comptabilité et intention*, Revue de droit comptable, n° 97-1, pp. 55-70.
- Casta J-F** (1997), *La politique comptable des sociétés*, Encyclopédie de gestion, Tome 2, pp. 2276-2301.
- Casta JF** (2000), *Théorie Positive*, Encyclopédie Comptabilité, contrôle, audit, Economica, à paraître.
- Chalayer S** (1995), *Le lissage des résultats: éléments explicatifs avancés dans la littérature*, Comptabilité, contrôle, Audit, Tome 1, Volume 2, pp. 89-104.
- Chalayer S. et Dumontier P.** (1996), *Performances économiques et manipulations comptables : une approche empirique*, Actes de l'AFC, pp. 803-817.
- Chalmers A.** (1993), *Qu'est-ce que la science*, Le livre de Poche.
- Chambers R.A.** (1993), *Positive accounting and the PA cult*, Abacus, volume 29, numéro 1, pp. 1-26.
- Charreaux G.** (sous la direction de), (1997), *Le gouvernement des entreprises, corporate governance: théories et faits*, Economica, collection: Recherche en Gestion, pp. 540.
- Charreaux G.** (1999), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise au XXIème siècle*, Economica, p. 255.
- Christenson C.** (1983), *The methodology of positive accounting*, The accounting review, volume LVIII, numéro 1, Janvier, pp. 1-22.
- Christie A., Zimmerman J.** (1994), *Efficient and opportunistic choices of accounting procedures : corporate control contests*, The accounting review, volume 69, numéro 4, pp. 539-566.
- Clarke F.L., Craig R.J., Amernic, J.H.** (1999), *Theatre and intolerance in financial accounting research*, Critical perspective in accounting, 10, pp. 65-88.
- Colasse B.** (1995a), *Les voies de la recherche en comptabilité financière*, in : Enseignements et recherches en gestion, évolution et perspectives, Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse, pp. 297-307.
- Colasse B.** (1995b), *A quoi sert la recherche comptable ? Des fonctions de chercheur en comptabilité*, Revue Française de Comptabilité, numéro 264, Février, pp. 67-74.
- Cormier D., Magnan M** (1995), *La gestion stratégique des résultats : le cas des firmes publiant un prévisions lors d'un premier appel public à l'épargne*, Comptabilité, contrôle, audit, numéro 1, tome 1, mars, pp. 46-61.
- Cormier D., Magnan M., Morard B.**, 1998, *La gestion stratégique de résultats : le modèle anglo saxon convient-il au contexte Suisse ?*, Comptabilité, contrôle, Audit, Tome 4, Volume 1, pp. 25-48.
- Cyert R., March J.** (1992), *A behavioral theory of the firm*, 2<sup>ème</sup> édition, Blackwell publishers, pp. 252.

- Daley LA, Vigeland RL.** (1983), *The effect of debt covenants and political costs on the choice of accounting methods ; the case of R&D costs*, Journal of accounting and economics, volume 4, pp. 195-211.
- DeAngelo L.** (1986), *Accounting numbers as market valuation substitutes : a study of management buyouts of public stockholders*, The accounting review, volume LXI, numéro 3, Juillet, pp. 400-420.
- Dechow P., Sloan R., Sweeney A.** (1995), *Detecting earnings management*, The Accounting Review, Vol. 70, N°2, April, pp. 193-225.
- DeFond M. & Jiambalvo J.** (1994), *Debt covenant violation and manipulation of accruals*, Journal of accounting and economics, volume 17, pp. 145-176.
- DeGeorge F, Patel J., Zeckhauser R.** (1999), *Earnings management to exceed thresholds*, Journal of Business, volume 72, numéro 1, pp. 1-35.
- Duke JC., Hunt HG.** (1990), *An empirical examination of debt covenants restrictions and accounting related debt proxies*, Journal of accounting and Economics, volume 12, pp. 97-122.
- Friedman M.** (1953), Essays in positive economics, traduction française : (1995), Essais d'économie positive, LITEC, collection L.I.B.E.R.A.L.I.A., p. 303.
- Guay W.R., Kothary S.P., Watts R.** (1997), *A market based evaluation of discretionary accruals models*, Journal of accounting research, Volume 34, Supplément, pp. 83-105.
- Gabriel H., Jacquier A.** (1995), Théories des organisations : l'approche institutionnelle, Economica.
- Gomez P-Y.** (1996), Le gouvernement de l'entreprise – modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion, Inter éditions.
- Han J., Wang S.** (1998), *Political costs and earnings mangement of Oil companies during the 1990 persian gulf crisis*, The accounting review, volume 73, numéro 1, pp. 103-117.
- Healy P.** (1985), *The effect of bonus schemes on accounting decisions*, Journal of accounting and economics, volume 7, Septembre, p. 85-107.
- Healy P., Whalen J.** (1998), *A review of the earnings management litterature and its implications for standard setting*, Working papper disponible sur <http://www.ssrn.arn>.
- Hines R.** (1988), *Popper's methodology of falsificationism and accounting research*, The accounting review, volume LXIII, numéro 4, Octobre, pp. 657-662.
- Hotlhausen R.W.** (1990), *Accounting method choice : opportunistic behavior, efficient contracting and information perspective*, Journal of accounting and economics, volume 12, pp. 207-218.
- Holthausen R.W., Larcker D., Sloan R.** (1995), *Annual bonus schemes and the manipulation of earnings*, Journal of accounting and economics, volume 19, numéro 1, pp. 29-74.
- Jacob P.** (1992), *Qu'est ce que l'autoritarisme épistémologique*, in : L'âge de la science, lectures philosophiques : épistémologie, éditions O. Jacob, pp. 25-57.
- Jensen M.** (1983), *Organization theory and methodology*, The accounting review, volume LVIII, numéro 2, April, pp. 101-121.

- Jensen M., Meckling W.**, (1976), *Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and ownership structure*, Journal of financial economics, volume 3, pp. 305-360.
- Jones J.** (1991), *Earnings management during import relief investigations*, Journal of accounting research, volume 29, numéro 2 (automne), pp. 193-228.
- Key K.G.** (1997), *Political cost incentives for earnings management in the cable television industry*, Journal of accounting and economics, volume 23, numéro 3, pp. 309-337.
- Lakatos I.** (1974), *Falsification and the methodology of scientific research programs*, in : Lakatos I., Musgrave A., (1974), Criticism and the power of knowledge, Cambridge University Press, pp. 91-196.
- March J., Simon H.**, 1958, Les organisations, DUNOD.
- Mattessich R.** (1995), A critique of accounting, Quorum books, pp. 284.
- Milgrom P., Roberts J.** (1992), Economics, Organization and Management, Prentice Hall, traduction Française : Economie, Organisation et Management, De Boeck Université (1992).
- Mukendi-Kabongo T.**, (1994), Analyse des stratégies de publication des résultats comptables, Publications Universitaires Européennes. (657.3 MUKE, BNF)
- Mouck T.** (1988), *Positive accounting theory as a Lakatosian research program*, Accounting and Business research, volume 20, numéro 79, pp. 231-239.
- Naser K.** (1993), Creative financial accounting : its nature and use, Prentice Hall, pp. 249.
- Neu D.**, (1992), *The social construction of positive choice*, Accounting, Organisations and society, volume 17, numéro ¾, pp. 223-237.
- Norren E.** (1988), *An empirical investigation of probit and OLS regression hypothesis tests*, Journal of accounting research, volume 26, pp. 119-133.
- Pfeffer G.** (1972), *Size and composition of corporate boards of directors : the organisation and its environment*, Administrative science quarterly, volume 17, pp. 218-228.
- Pige B.**, 1997, *La politique de renouvellement des dirigeants*, in Charreaux G., Le gouvernement des entreprises, Economica, pp. 258-269.
- Popper K.** (1981), La quête inachevée, Agora, pp. 350.
- Pourtrier F.**, 1996, *Qualité de l'information consolidée*, , Comptabilité, Contrôle, Audit, Tome 2, Volume 1, pp. 45-60.
- Press E.G., Wintrop J.** (1990), *Accounting based constraints in public and private debt agreements : their association with leverage and importance in accounting choice*, Journal of accounting and economics, volume 12, pp.65-96.
- PriceWaterhouse** (1998), L'information financière des groupes, ECONMICA.
- Raffournier B.** (1990), *La théorie positive de la comptabilité : une revue*, Economie et société : série sciences de gestion, numéro 16, pp. 137-166.
- Roehrich G.** (1993), *Validité convergente et validité discriminante : l'apport des modèles d'équations structurelles*, cahier de recherche du CERAG, pp. 21.

- Saada T.** (1995), *Les déterminants des choix comptables*, Comptabilité, Contrôle, Audit, Tome 1, Volume 2, pp. 52-74.
- Skinner D.** (1993), *The investment opportunity set and accounting procedure choice*, Journal of accounting and economics, volume 16, pp. 407-445.
- Scott W.** (1997), Financial accounting theory, Prentice Hall.
- Shleifer A. Vishny R.W.** (1989), *Management entrenchment : the case of manager specific investments*, Journal of financial economics, volume 25, pp. 123-139.
- Smith E.D.** (1976), *The effect of separation of ownership and control on accounting policy decisions*, The accounting review, numéro 51, octobre, pp. 707-723.
- Smith E.D.** (1979), *The effect of separation of ownership and control on accounting policy decisions : a reply*, The accounting review, numéro 54, avril, pp. 417-420.
- Smith C., Warner J.** (1979), *On financial contracting : an analysis of bond covenants*, Journal of financial economics, volume 7, pp. 117-161.
- Sterling R.** (1990), *Positive accounting theory : an assesment*, Abacus, septembre.
- Sweeney A.P.** (1994), *Debt covenant vilations and managers' accounting responses*, Journal of accounting and Economics, volume 17, pp. 281-308.
- Thibierge C.** (1997), *La comptabilisation des actifs immatériels*, Thèse Paris IX Dauphine.
- Trépo G., Roussel P.** (1999), *Performance des grands groupes de distribution et stratégies de rétribution des dirigeants*, Cahier de recherche HEC, CR665/1999, 25 p.
- Watts R.** (1977), *Corporate financial statements, a product of the market and political process*, Australian journal of management, April, pp. 52-75.
- Watts R., Zimmerman J.** (1978), *Towards a positive theory of the determination of accounting standards*, The accounting review, vol. 53, january, pp. 112-134.
- Watts R., Zimmerman J.** (1986), Positive accounting theory, prentice Hall.
- Watts R., Zimmerman J.** (1990), *Positive accounting theory : a ten year perspective*, The accounting review, vol. 65, pp. 131-156.
- Whittington G.** (1987), *Positive accounting : a review article*, Accounting and business research, volume 17, numéro 68, pp. 327-336.
- Williams P.** (1989), *The logic of positive accounting research*, Accounting, organizations and society, volume 14, numéros 5/6, pp. 455-468.
- Zimmerman J.** (1983), *Taxes and firm size*, Journal of accounting and economics, volume 5, pp. 119-149.
- Zmijewski M., Hagerman R.**, (1981), *An income strategy approach to the positive theory of accounting standard setting/choice*, Journal of accounting and Economics, Volume 3, pp. 129-149.