

Adoption des IFRS et qualité de l'information financière : Quel impact sur la gestion des résultats ?

IFRS adoption and financial information quality: What impact on earnings management?

Kamal BOUKICH

Doctorant

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales
Université Mohammed Premier - Oujda
Laboratoire d'Universitaire de Recherche en Instrumentation
et Gestion des Organisation « LURIGOR »
Maroc
bk.kamal@hotmail.com

El Akry El Kebir

Enseignant chercheur

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales
Université Mohammed Premier - Oujda
Laboratoire d'Universitaire de Recherche en Instrumentation
et Gestion des Organisation « LURIGOR »
Maroc
akriabdalkabir@yahoo.ca

Date de soumission : 02/10/2022

Date d'acceptation : 10/11/2022

Pour citer cet article :

BOUKICH.K & EL AKRY.E.k (2022) «Adoption des IFRS et qualité de l'information financière : Quel impact sur la gestion des résultats ? » Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 3: Numéro 11» pp :253-274.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé :

Cet article présente une revue de littérature relative aux effets de l'adoption des IFRS sur la qualité de l'information financière, à travers le phénomène de la gestion du résultat. Nous nous concentrons sur la méthodologie dites des *accruals* discrétionnaires.

L'objet de cet article est de :

- Cerner les contours et les interprétations de la gestion du résultat
- Présenter les différents modèles d'accruals discrétionnaires et d'analyser leur pertinence ;
- Analyser et discuter les résultats (contradictoire) des études empiriques sur la relation IFRS-Gestion des résultats.

La principale conclusion est que l'amélioration de la qualité de l'information comptable sous les IFRS n'est plus le résultat de la seule application d'un nouveau cadre comptable. D'autres facteurs entrent en jeu.

Mots clés : IFRS; information financière; gestion du résultat; accruals discrétionnaires; modèle de Jones.

Abstract:

This article presents a review of the literature on the effects of IFRS adoption on the accounting information quality, through the phenomenon of earnings management. We focus on the discretionary accruals methodology.

The purpose of this article is to :

- Identify the contours and interpretations of earnings management
- Present the different models of discretionary accruals and analyse their relevance;
- Analyse and discuss the conflicting results of the empirical studies.

The main conclusion is that the improvement in the quality of accounting information under IFRS is no longer the result of the application of a new accounting framework.

Keywords: IFRS; financial reporting; earnings management; discretionary accruals; Jones model.

Introduction

Les phénomènes d'internationalisation et de globalisation des marchés de capitaux ont contribué à accroître les risques encourus par les investisseurs et le besoin de ces derniers à une information financière de qualité. Ils ont poussé les institutions de normalisation à participer activement à l'harmonisation internationale de la comptabilité en réponse aux limites perçues dans l'application des normes comptables nationales. Le passage aux normes IFRS s'insère dans le cadre du processus d'harmonisation de la pratique comptable en vue de « développer, dans l'intérêt du public, un ensemble unique de normes comptables de haute qualité » (Fondation IFRS). Elle vise aussi à faciliter le développement des marchés financiers en fournissant des états financiers de « haute qualité » et en répondant ainsi aux besoins notamment des investisseurs.

La qualité comptable (ou encore la qualité de l'information financière) est la principale préoccupation de ce nouveau référentiel, étant donné que la valeur de la comptabilité financière est généralement déterminée par sa qualité. (Pounder, 2013). « La question de savoir si l'adoption obligatoire des IFRS entraîne une augmentation ou une diminution de la qualité comptable est une question empirique ». (Ahmed, et al., 2013, p : 1348). L'étude de la qualité comptable est par conséquent « basée sur des indicateurs mesurables permettant de l'évaluer plutôt que de définir des caractéristiques qualitatives de ce que doit être une information de qualité » (Boukich et Hassine, 2018, p :256). Parmi les indicateurs, nous nous intéresserons dans ce travail à la gestion des résultats.

« L'étude du phénomène de gestion du résultat comptable dans le nouvel environnement gouverné par les IFRS a fait l'objet d'un intérêt récent de la part de certains chercheurs qui ont décelé l'intérêt académique du sujet » (Hrichi, 2012, p : 163). En outre, après les scandales financiers au niveau international des années 2000 (Enron en octobre 2001, WorldCom en juin 2002, Parmalat en décembre 2003, et bien d'autres), la gestion des résultats est devenue l'une des questions les plus traitées dans le domaine de la comptabilité. L'étude de la gestion des résultats est un thème classique en comptabilité. En effet, dans le cadre des scandales ayant accompagné le passage aux normes IFRS, une abondante littérature s'est consacrée à l'étude des effets des normes IFRS sur la gestion des résultats.

Barth et al. (2008) soulignent que les IFRS pourraient améliorer la qualité comptable. En effet, les normes IFRS limitent l'étendue la gestion des résultats grâce à la limitation des choix des procédures et options comptables. Par ailleurs, ils constatent que « la réduction des choix comptables apportée par les IFRS peut réduire la capacité des dirigeants à utiliser les solutions

comptables les mieux adaptées à leurs affaires. En d'autres termes, la qualité des chiffres comptables pourrait se détériorer si les solutions comptables les plus appropriées sont interdites et les gestionnaires sont obligés d'utiliser des choix comptables moins appropriés » (Sefsaf, 2012, p : 11).

Il s'avère ainsi que l'effet des normes IFRS sur la qualité comptable, notamment sur la gestion des résultats en particulier, reste flou. Il existe des études qui ont démontré un impact positif des normes IFRS sur la gestion des résultats, d'autres au contraire ont prouvé un impact négatif. Une troisième catégorie d'études ne constate aucune modification de la gestion des résultats après l'adoption des IFRS. Un autre groupe d'études constate que la qualité de l'information dépend d'autres paramètres (économiques, culturels, juridiques, etc.).

Les indicateurs de mesure de la gestion des résultats les plus utilisés dans la littérature sont : le lissage des résultats, la gestion des résultats vers un [petit] résultat positif, la qualité des accruals et les accruals discrétionnaires (Zeghal et al., 2012). Dans ce travail, nous nous concentrons sur les accruals discrétionnaires. Nous tentons de répondre à la question suivante : le passage aux normes IFRS réduirait-il l'ampleur de la gestion des résultats ?

Ce papier est structuré en trois sections. Dans la première section, nous présenterons une revue de la littérature relative à la notion de la gestion des résultats. Dans la deuxième section, nous présenterons les modèles d'accruals discrétionnaires utilisés pour mesurer cette gestion ainsi que leurs limites. La troisième section est dédiée à l'analyse de la gestion des résultats sous les IFRS.

1. La gestion des résultats : une revue de la littérature

Malgré sa large utilisation dans la littérature financière et économique, la définition du terme gestion des résultats ne fait pas l'unanimité des auteurs. Schipper (1989) définit la gestion des résultats comme « une intervention délibérée dans le processus d'information financière externe dans le but de s'approprier des gains personnels » (cité par Jeanjean 2003, p : 2). Elle attribue cette comptabilisation opportuniste à la marge de manœuvre dont disposent les dirigeants en matière de comptabilisation et d'évaluation, qualifiée par Jeanjean (2003) de gestion « comptable » des résultats.

Plusieurs définitions attribuent la gestion des résultats à la multitude des choix comptables (Healy et Wahlen, 1999 ; Degeorge, Patel et Zeckhauser, 1999 ; Scott, 1997). Dans son ouvrage « *Financial Accounting Theory* », Scott (1997) considère que dans un contexte où les normes autorisent des choix comptables, les dirigeants peuvent choisir les procédures comptables qui maximisent leurs propres utilités et/ou la valeur marchande de l'entreprise.

Healy et Wahlen (1999) ajoutent que la structuration des transactions constitue un autre mode d'action pour manipuler le résultat, notamment le déplacement d'un exercice à l'autre de dépenses, les filiales structurées pour ne pas être incluses dans le périmètre de consolidation (Berton et Taffler, 1995 ; cité par Stolowy et Breton, 2003). Cette gestion « réelle » des résultats porte sur les flux de trésorerie et elle n'est pas trop répandue dans la littérature¹.

Schipper (1989) considère que les intérêts opportunistes des dirigeants qui incitent à la gestion des résultats. Ces intérêts opportunistes se manifestent par une recherche accrue des dirigeants à augmenter leur rémunération de la période courante, particulièrement dans les entreprises où il existe un contrat d'intéressement, comme l'énonce la théorie positive de la comptabilité de Watts et Zimmerman (1986). D'ailleurs, cette théorie explique les incitations à la gestion de résultat par, outre la rémunération, l'endettement et la taille. Dans le premier cas, le respect des engagements de dettes incite les dirigeants à gérer le résultat dans l'objectif de détourner des clauses contractuelles d'endettement. Ce détournement a été signalé par Healy et Wahlen (1999) qui considèrent que la gestion des résultats pourrait être pratiquée pour influencer les relations contractuelles qui reposent sur l'information comptable. Dans le deuxième cas, plus l'entreprise est grande et plus sa visibilité politique est importante et ses coûts politiques élevés. De ce fait, les dirigeants seront amenés à reporter le résultat de la période actuelle vers les périodes futures.

Même si certains termes, comme la fraude, peuvent être utilisés comme synonymes de la gestion des résultats, la distinction entre eux est minime (*cf.* figure 1 ci-après). Dechow et Skinner (2000) font remarquer que si les choix des procédures comptables qui enfreignent explicitement les principes comptables peuvent clairement constituer à la fois une fraude et une gestion des résultats, il semble également que les choix systématiques effectués dans le cadre de ces principes peuvent constituer une gestion des résultats (Perols et Lougee, 2011).

Dechow et Skinner (2000) distinguent les pratiques comptables frauduleuses (intention d'induire en erreur) des jugements et estimations (conformes aux normes) qui peuvent constituer une occasion de gestion des résultats en fonction de l'intention des dirigeants. En l'absence de preuves objectives d'intention, il est souvent difficile de distinguer la gestion des résultats « légitime » de la gestion des résultats « discrétionnaire ».

¹ La littérature distingue deux types de gestion des résultats. Le premier type, qualifié de gestion « réelle » des résultats, porte sur la manipulation des flux de trésorerie. Or, ce type de gestion est difficile à détecter en raison de la difficulté de déterminer un indicateur de flux normal. Pour cela, la littérature ne s'intéresse qu'au deuxième type de gestion des résultats dite « comptable » qui porte sur la gestion des accruals, essentiellement les accruals discrétionnaires.

Figure 1 : la distinction entre fraude et gestion des résultats

	Choix comptables	Choix « réels » de flux de trésorerie
	selon les normes	
Comptabilité « conservative »	Reconnaissance trop agressive des provisions ou des réserves Surévaluation de la R&D en cours acquise dans le cadre d'acquisitions par achat Surestimation des frais de restructuration et des radiations d'actifs	Retarder les ventes Augmenter les dépenses de R&D ou de publicité
Résultats « neutres »	Résultats qui découlent d'une opération neutre du processus	
Comptabilité « agressive »	Sous-estimation de la provision pour créances douteuses Baisse de provisions ou de réserves de manière trop agressive	Report des dépenses de R&D ou de publicité Augmenter les ventes
	en dehors des normes	
Comptabilité « frauduleuse »	Comptabilisation des ventes avant qu'elles ne soient "réalisables". Comptabilisation des ventes fictives Antidater les factures de ventes Surévaluer les stocks en enregistrant des stocks fictifs	

Source : Dechow et Skinner, 2000, p. 239

Une certaine gestion des résultats est nécessaire sur les marchés financiers. Le rôle des jugements et des estimations est de fournir une information financière, notamment le résultat, qui fournit une « meilleure » mesure de la performance économique que les flux de trésorerie. « L'élimination de toute flexibilité éliminerait à son tour l'utilité des résultats comme mesure de la performance économique » (Dechow et Skinner, 2000, p. 248). En outre, « la gestion des résultats peut être un moyen de communiquer aux investisseurs les informations privilégiées de la direction » (Scott, 1997, p. 368).

Bien que les définitions citées soient essentiellement structurées en matière d'incitation des dirigeants, encore faut-il prévoir des instruments de mesure de cette pratique.

2. Mesure de la gestion des résultats

Les chercheurs doivent « opérationnaliser » ces définitions pour tester les hypothèses énoncées, en identifiant quels sont les comptes ou postes gérés et comment. Il est difficile de mesurer la gestion des résultats en utilisant les attributs des chiffres comptables, car l'incitation des dirigeants n'est pas observable. En revanche, nombreux sont les modèles développés pour mesurer la gestion des résultats.

Les indicateurs de l'étude de la gestion des résultats qui sont généralement utilisés dans la littérature sont le lissage des résultats, la gestion des résultats vers un [petit] résultat positif, la

qualité des accruals et les accruals discrétionnaires (Zeghal et al., 2012). Dans cette étude, nous nous concentrons sur les accruals discrétionnaires.

Avant de présenter les principaux modèles d'accruals discrétionnaires et leurs limites, il est nécessaire de définir le concept d'*accrual*.

2.1. Définition, calcul et intérêt des accruals

Dans un article intitulé « *The effect of bonus schemes on accounting decisions* », Healy (1985) utilise pour la première fois les accruals comme *proxy* de la gestion des résultats. Il considère que les résultats comptables sont décomposés en flux de trésorerie d'exploitation et accruals totaux. Ces derniers ne sont que la somme des accruals normaux² et des accruals discrétionnaires :

$$\text{Résultat} = \text{flux de trésorerie d'exploitation} + \text{accruals totaux}$$

Soit encore :

$$\text{Accruals totaux} = \text{accruals normaux} + \text{accrual discrétionnaires} = \text{résultat} - \text{flux de trésorerie d'exploitation}$$

La gestion des résultats se produit si et seulement si la manipulation d'un accrual n'entraîne pas d'effet de sens opposé soit sur le flux de trésorerie, soit sur un autre accrual (Jeanjean, 2003). Pour les accruals courts³, cette condition est donc problématique car ces accruals ont une contrepartie dans les flux de trésorerie d'exploitation⁴. Il est probable qu'une partie minime de ces accruals courts ne soit pas compensée à la fin de l'exercice par un flux de trésorerie correspondant (Jeanjean, 2003).

Jeanjean (2003, p :5) démontre que les accruals totaux sont calculés de la manière suivante :

$$\text{Accruals totaux} = \text{variation du BFR} + \text{reprises de dotations aux amortissements et aux provisions} + \text{comptes de régularisation (production immobilisée et stockée)} - \text{dotations aux amortissements et aux provisions}$$

Néanmoins, Hribar et Collins (2002) soulignent que, dans cette approche bilantielle ou additive, un biais systématique peut se produire lors de l'évaluation des *accruals* discrétionnaires. En

² Les accruals normaux sont qualifiés aussi d'accruals non discrétionnaires.

³ Les accruals courts font référence à la variation du besoin en fonds de roulement (BFR) et aux dotations et reprises des provisions à court terme.

⁴ Pour Jeanjean (2003), tant que, ceteris paribus, la variation du BFR apparaît à la fois dans le calcul des flux de trésorerie et des accruals, le BFR n'expliquerait pas la gestion des résultats. Sauf, par exemple, un allongement des délais crédit-client qui représente une situation où le BFR génère une véritable gestion des résultats.

conséquence, plusieurs auteurs lui préfèrent la méthode soustractive, c'est-à-dire la différence entre le résultat et les flux de trésorerie d'exploitation.

Les accruals normaux sont « des ajustements comptables aux flux de trésorerie de l'entreprise, autorisés par les organismes de normalisation comptable » (Healy, 1985, p. 89). Ils sont proportionnels au niveau de l'activité de l'entreprise et ne font pas l'objet de discrétion de la direction. Quant aux accruals discrétionnaires, ce sont « des ajustements aux flux de trésorerie retenus par le dirigeant » (Healy, 1985, p. 89), et donc liés aux choix comptables que les dirigeants retiennent pour atteindre un résultat souhaité. Ainsi, les accruals discrétionnaires permettent aux dirigeants de transférer des résultats entre les exercices comptables. Dans le même sens, Grima (2017) considère que les accruals, sujets à une gestion, sont les accruals discrétionnaires et les accruals courts. Ces derniers présentent un niveau de gestion plus que les accruals longs⁵.

L'existence des accruals n'est que la conséquence de la comptabilité d'engagement qui consiste à enregistrer tous les engagements donnés et reçus par l'entreprise, contrairement à la comptabilité de trésorerie qui n'enregistre que les flux de trésorerie en cours d'exercice. Il est clair que le résultat calculé en comptabilité d'engagement porte une information sur les flux de trésorerie futurs. Il fournit « aux investisseurs de meilleures informations sur la performance économique que les flux de trésorerie » (Dechow et Skinner, 2000, p. 237) grâce aux accruals. Par conséquent, les accruals sont considérés comme des indicateurs mesurant la performance des entreprises mieux que les flux de trésorerie (Dechow et al., 1994).

Étant donné que la gestion opportuniste des résultats ne porte que sur la composante discrétionnaire, et compte tenu de leur importance dans la littérature sur la gestion des résultats, nous nous intéresserons aux modèles d'accruals discrétionnaires.

2.2. Les modèles d'accruals discrétionnaires : présentation et analyse

La gestion des résultats est mesurée par plusieurs indicateurs. En particulier, les accruals permettent d'appréhender la totalité des manipulations comptables (Cormier et Magnan, 1996). Cela permet de mesurer la gestion des résultats dans son ensemble⁶. Dans la sous-section suivante, nous présentons les principaux modèles de mesure des *accruals* discrétionnaires.

⁵ Les accruals longs sont généralement les dotations et les reprises aux amortissements et provisions durables. (Jeanjean, 2003). Ces accruals peuvent être utilisés par les dirigeants pour gérer les résultats (Dufour et Zemzem, 2005 ; cité par Grima, 2017).

⁶ Il existe une autre approche qui permet de calculer le comportement d'un accrual discrétionnaire spécifique, mais elle est moins importante que l'approche globale.

2.2.1. Les modèles « naïfs »⁷

L'évaluation de la gestion des résultats passe par deux étapes. Premièrement, l'anticipation des accruals normaux par les modèles d'accruals discrétionnaires. Deuxièmement, les accruals discrétionnaires sont calculés ainsi :

$$\text{Accruals discrétionnaires} = \text{accruals totaux constatés} - \text{accruals normaux anticipés}$$

❖ Modèle de Healy (1985)

Healy (1985) a utilisé les accruals comme indicateur de la gestion des résultats. Dans son article « *The effect of bonus schemes on accounting decisions* », Healy (1985) cherche à savoir si l'existence d'une prime dans le système de rémunération conduit les dirigeants à sélectionner les choix comptables permettant d'augmenter leur prime à court terme.

Healy (1985) suppose que « le manager observe les flux de trésorerie d'exploitation et les accruals non discrétionnaires à la fin de chaque année, et il choisit les procédures comptables et les accruals discrétionnaires afin de maximiser son utilité attendue des primes »⁸.

Healy (1985) suppose que la moyenne des accruals discrétionnaires est nulle, et il montre que les accruals normaux peuvent être estimés par la moyenne des accruals totaux des années précédentes. Son modèle se présente comme suit :

$$AN_t = \frac{1}{H} \sum_{k=t-1}^{t-H} \frac{AT_k}{A_{k-1}}$$

Où :

AN_t : les accruals normaux estimés à l'année t ;

A_{k-1} : actif total de l'année précédente ;

H : horizon d'estimation des accruals normaux.

Ensuite, en retranchant les accruals normaux des accruals totaux, on trouve les accruals discrétionnaires⁹ :

$$AD_t = AT_t - AN_t = \frac{AT_t}{A_{t-1}} - \frac{1}{H} \sum_{k=t-1}^{t-H} \frac{AT_k}{A_{k-1}}$$

⁷ Thomas Jeanjean (2003) regroupe sous cette appellation les modèles d'évaluation des accruals discrétionnaires en dehors de tout facteur économique, notamment les modèles de Healy (1985) et de DeAngelo (1986).

⁸ « The manager observes cash flows from operations and non-discretionary accruals at the end of each year and selects discretionary accounting procedures and accruals to maximize his expected utility from bonus awards » (Healy, 1985, p. 89).

⁹ Les variables du modèle sont divisées par l'actif total de l'année précédente pour éliminer les effets éventuels d'hétéroscédasticité. L'hétéroscédasticité désigne le fait que la variance des erreurs d'un modèle ne soit pas la même pour toutes les observations.

Le modèle de Healy (1985) a fait l'objet de critiques. En effet, le modèle de Healy (1985) n'est valable qu'à condition que « l'horizon de calcul coïncide avec celui de la gestion du résultat. Dans le cas contraire, il y a une erreur de mesure » (Jeanjean, 2003, p. 8), en particulier pour les accruals longs.

Le risque de non-contrôle des effets des facteurs normaux (tels que la conjoncture économique) fausse la mesure des accruals discrétionnaires ce qui aura pour conséquence la surestimation des accruals discrétionnaires. Ainsi, « les accruals discrétionnaires calculés incorporent la variation (« normale ») des accruals totaux » (Jeanjean, 2003, p. 8).

❖ Le modèle de DeAngelo (1986)

Le modèle de DeAngelo (1986) permet de mesurer la gestion des résultats, à l'origine, à l'occasion des rachats d'actions par les dirigeants. L'étude de DeAngelo (1986) conforte l'hypothèse selon laquelle les dirigeants ont tendance à amoindrir les résultats pour ainsi baisser le prix de rachat de l'entreprise.

Le modèle de DeAngelo (1986), dont l'horizon est limité seulement à une année, est considéré comme un cas particulier du modèle de Healy (1985) avec $H=1$ (Jeanjean, 2003). Ce modèle permet d'estimer les accruals normaux à partir des accruals totaux de l'année précédente :

$$AN_t = AT_{t-1}$$

Ce modèle retient comme hypothèse la fixité dans le temps des accruals normaux. Sinon, une partie de la variation des accruals normaux est capturée par les accruals discrétionnaires calculés. Ces derniers peuvent être expliqués par la différence des accruals totaux d'une période à l'autre :

$$AD_t = AT_t - AN_t = \frac{AT_t}{A_{t-1}} - \frac{AT_{t-1}}{A_{t-2}}$$

Le modèle de DeAngelo (1986) souffre des mêmes critiques adressées au modèle de Healy (1989). En outre, ses hypothèses sont difficilement vérifiables dans la pratique, notamment l'hypothèse de stationnarité des accruals normaux et l'hypothèse selon laquelle les accruals discrétionnaires étant nuls en moyenne (Dechow et al, 1995 ; Jeanjean, 2001).

En raison de ces problèmes et de la non-justification des hypothèses, d'autres modèles basés sur la technique de régression seront largement utilisés dans la littérature depuis celui de Jones (1991).

2.2.2. Les modèles utilisant des régressions linéaires

Notons que dans ces modèles de régression linéaire, les résidus des modèles d'estimation de la gestion des résultats représentent les accruals discrétionnaires.

❖ Le modèle de Jones (1991)

L'hypothèse de départ de ce modèle, contrairement à Healy (1985) et DeAngelo (1986), est que les accruals normaux sont variables dans le temps, d'où la nécessité d'anticiper en premier lieu ces accruals normaux avant de déterminer par la suite les accruals discrétionnaires qui mesurent la gestion des résultats. En plus, Jones (1991) introduit deux facteurs économiques propres à l'entreprise qui sont moins manipulables par les dirigeants et font donc partie de sa gestion normale : les ventes et les immobilisations corporelles brutes.

La prise en compte de ces deux facteurs dans le modèle permet de « contrôler les changements dans les circonstances économiques de l'entreprise » (Jones, 1991, p. 210-211). En effet, le recours aux immobilisations brutes réduit la part des accruals influencée par la gestion des résultats dans les accruals totaux via les amortissements. De même, Jones (1991) attribue toute variation du chiffre d'affaires aux facteurs extérieurs, ce qui exclut toute manipulation de celui-ci. Au total, ces deux facteurs ne font pas partie des accruals discrétionnaires.

Le modèle de Jones (1991) est formalisé comme suit :

$$\frac{AT_{it}}{A_{it-1}} = \frac{\alpha_i}{A_{it-1}} + \beta_{1i} \frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} + \beta_{2i} \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it}$$

Où :

$\frac{AT_{it}}{A_{it-1}}$: Accruals totaux de l'année t normés par l'actif total de l'année t-1 ;

ΔREV_{it} : Variation des ventes entre l'année t -1 et l'année t ;

PPE_{it} : Immobilisations corporelles brutes de l'année t ;

ε_{it} : terme d'erreur¹⁰

La mise en œuvre du modèle se fait en deux périodes :

Période d'estimation : durant laquelle les coefficients α , β_1 et β_2 de l'équation ci-dessus sont estimés par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO).

¹⁰ Le résidu de modèle n'est pas déflaté par l'actif total de l'année précédente, comme le cas des autres variables.

Période d'observation : au cours de laquelle les coefficients estimés servent au calcul des accruals normaux anticipés :

$$AN_{it} = \frac{\hat{\alpha}_i}{A_{it-1}} + \hat{\beta}_{1i} \frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} + \hat{\beta}_{2i} \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}}$$

Où :

$\hat{\alpha}_i, \hat{\beta}_{1i}, \hat{\beta}_{2i}$: estimateurs des paramètres du modèle.

Ensuite, les accruals discrétionnaires sont déterminés en retranchant les accruals normaux anticipés des accruals totaux constatés :

$$AD_{it} = \frac{AT_{it}}{A_{it-1}} - \left[\frac{\hat{\alpha}_i}{A_{it-1}} + \hat{\beta}_{1i} \frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} + \hat{\beta}_{2i} \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right]$$

Malgré son succès et sa « puissance » (Hrichi, 2013), le modèle de Jones (1995) n'échappe pas aux critiques. Dechow, Sloan et Sweeney (1995) soulignent que toute variation du chiffre d'affaires n'est pas associée uniquement à la gestion normale de l'entreprise, en raison du pouvoir discrétionnaire dont bénéficient les dirigeants. Dans ce sens, ils peuvent augmenter les ventes, notamment celles non encore encaissées dans l'objectif d'augmenter le résultat. Il est clair que cette augmentation entraîne un accroissement des accruals normaux, et, ceteris paribus, une baisse des accruals discrétionnaires est synonyme d'une gestion du résultat à la baisse.

Deux explications peuvent être avancées pour appréhender cette situation paradoxale. En premier lieu, la variation du chiffre d'affaires est considérée, en principe, comme normale et donc non discrétionnaire. En deuxième lieu, en revanche, ce modèle ne détecte pas toute la variation discrétionnaire du chiffre d'affaires. Ceci-dit, un transfert des accruals discrétionnaires aux accruals normaux se produit, ce qui fausse l'évaluation de la manipulation des résultats (mésévaluation des accruals discrétionnaires).

Pour faire face à ce biais, Dechow et al. (1995) introduisent des modifications sur le modèle de Jones (1991) afin d'identifier toute éventualité de manipulation des ventes.

❖ Le modèle de Jones modifié

Dans leur article « *Detecting Earning Management* », Dechow et al. (1995) introduisent des modifications sur la version initiale du modèle de Jones (1991). La version modifiée prend en compte la variation du chiffre d'affaires corrigé de la variation des créances clients. Cet ajustement vise à éliminer les ventes non encaissées afin de limiter la manipulation du chiffre d'affaires exercée par les dirigeants.

La soustraction de la variation des créances clients vise à rétablir le montant exact des accruals discrétionnaires, puisque les ventes différées sont sujettes aux manipulations.

La version modifiée du modèle de Jones se formalise comme suit :

$$\frac{AT_{it}}{A_{it-1}} = \frac{\alpha_i}{A_{it-1}} + \beta_{1i} \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} + \beta_{2i} \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it}$$

Où :

ΔREC_{it} : la variation des créances clients de l'année t et la différence ($\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}$) représente la variation des ventes encaissées de l'année t .

Toutes les autres variables sont conformes à ceux du modèle de Jones (1991) et sa mise en application suit les mêmes étapes décrites pour le modèle de Jones (1991).

Le modèle de Jones modifié a fait l'objet de certaines critiques dont la principale se rapporte aux créances clients. En fait, ces créances font partie des accruals discrétionnaires, bien qu'elles résultent souvent des événements de gestion normale¹¹. Si le modèle de Jones (1991) sous-estime les accruals discrétionnaires, le modèle de Jones modifié, à l'inverse, surestime sans doute les accruals discrétionnaires. Il est clair que la pertinence du modèle Jones modifié est réduite tant que le montant exact des accruals discrétionnaires, objet de manipulation, reste difficile à déterminer.

❖ Le modèle de Kang et Sivaramakrishnan (1995)

Le modèle de Kang et Sivaramakrishnan (1995) est inspiré de l'approche de McNichlos et Wilson (1988). Le modèle de Kang et Sivaramakrishnan (1995) se rapproche de celui de Jones (1991), mais il s'en diffère à deux niveaux. D'abord, le modèle de Kang et Sivaramakrishnan (1995) « inclut le coût des marchandises et des produits vendus ainsi que d'autres dépenses » (Kang et Sivaramakrishnan, 1995, p. 358) puisqu'il impacte les accruals normaux. Ensuite, il « utilise les soldes des comptes plutôt que leurs variations » (Kang et Sivaramakrishnan, 1995, p. 358).

¹¹ Les délais de paiement font l'objet d'un accord entre l'entreprise cliente et le prestataire et donc font partie de la gestion normale de l'entreprise. Au Maroc, ils sont de 60 jours maximum ou 90 maximum quand les partenaires le précisent contractuellement.

Leur modèle s'écrit comme suit :

$$\frac{AT_{it}}{A_{it-1}} = \phi_0 + \phi_1 \left(\frac{AR_{i,t}}{REV_{i,t-1}} \right) \frac{REV_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \phi_2 \left(\frac{INV_{i,t-1} + OCA_{i,t-1} - CL_{i,t-1}}{EXP_{i,t-1}} \right) \frac{EXP_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \phi_3 \left(\frac{DEP_{i,t-1}}{GPPE_{i,t-1}} \right) \frac{GPPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta PART_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Où :

$AR_{i,t}$: créances clients

$INV_{i,t-1}$: stocks

$OCA_{i,t-1}$: actifs courants autres que les liquidités, les créances clients et les stocks.

$CL_{i,t-1}$: dette à court terme hors impôts et la partie à court terme de la dette à long terme

$EXP_{i,t}$: charges d'exploitation

$GPPE_{i,t}$: immobilisations corporelles brutes

$PART_{i,t}$: partie des accruals discrétionnaires

L'estimation est faite selon la méthode des moments généralisés (*Generalized Method of Moment*) ainsi que la méthode des variables instrumentales (*Instrumental variable*) sans la connaissance du montant exact des variables non manipulées.

Quoique le modèle de Kang et Sivaramakrishnan soit pertinent par rapport aux autres modèles (Thomas et Zhang, 2000), sa diffusion dans la littérature se heurte à sa complexité.

❖ Le modèle de Kothari et al. (2005)

Kothari et al. (2005) ont élaboré un modèle d'estimation des accruals associés à la performance de l'entreprise. Leur modèle est fondé sur les résultats des travaux de McNichols (2000) qui constate une corrélation entre le taux de rentabilité des actifs (return on assets-ROA) et les accruals. Cette corrélation s'explique par la différence de niveau de performance des entreprises (faible ou forte performance). L'approche développée par Kothari et al. (2005) est qualifiée de « *performance matched discretionary accruals* ».

Pour formaliser leur modèle, les auteurs ajoutent la variable ROA au modèle de Jones (1991) :

$$\frac{AT_{it}}{A_{it-1}} = \delta_0 + \delta_1 \frac{1}{A_{i,t-1}} + \delta_2 \frac{\Delta REV_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \delta_3 \frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \delta_4 ROA_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Où :

ROA : taux de rendement des actifs

Kothari et al. (2005) estiment les accruals totaux (et donc les accruals discrétionnaires) selon l'approche bilantielle. Or, selon Collins et Hribar (2002), l'erreur dans l'approche bilantielle de l'estimation des accruals est corrélé aux caractéristiques économiques des entreprises. Il est fort probable que les conclusions soient incorrectes.

3. Adoption des IFRS et gestion des résultats

L'introduction des normes IFRS n'est plus sans conséquence sur la qualité des informations financières. Cette section passe en revue les incidences des IFRS sur la gestion des résultats et donc la qualité de l'information financière. En outre, les déterminants de cette qualité seront représentés.

Le passage aux normes comptables internationales IAS/IFRS améliorerait la qualité comptable, car il renforce la comparabilité et la transparence des états financiers dans le monde entier qui, à leur tour, devraient réduire le coût du capital pour les entreprises (Covrig et Defond 2007 ; Jeanjean et Stolowy 2008).

3.1. Normes IFRS : Quel impact sur la gestion des résultats ?

L'application généralisée des normes IFRS a suscité un grand nombre de recherches sur l'analyse de leur impact sur la qualité comptable, au travers notamment de la gestion des résultats. Néanmoins, ces recherches aboutissent à des conclusions totalement différentes, qui indiquent une augmentation ou une baisse de la gestion des résultats entre la période pré et post-adoption. D'autres études ne constatent pas de différence entre lesdites périodes, ou des résultats mitigés.

Sur un échantillon international de 327 entreprises ayant volontairement adopté les IFRS jusqu'en 2003, Barth et al. (2008) constatent moins de gestion des résultats qu'un échantillon composé d'entreprises qui appliquent des normes nationales autres que les normes américaines. Ils concluent que les entreprises appliquant les normes IFRS présentent généralement une amélioration de la qualité de l'information financière avant et après l'adoption. Les études de Lapointe-Antunes et al. (2007) et de Paananen (2008) montrent que les accruals discrétionnaires sont plus faibles pour les entreprises ayant adopté les normes IFRS en Suisse et en Suède respectivement.

En revanche, plusieurs études ont montré l'impact positif des IFRS sur la gestion des résultats et par conséquent des répercussions négatives sur la qualité comptable. Comme le soulignent Jeanjean et Stolowy (2008), l'application de normes IFRS confère aux dirigeants un pouvoir discrétionnaire important. En effet, « les normes IFRS ne constituent pas une contrainte à la gestion du résultat, au contraire, leur adoption semble accroître l'étendue du pouvoir

discrétionnaire des dirigeants en autorisant plusieurs autres choix comptables » (Hrichi, 2013, p. 165).

Dans le contexte français, et en utilisant cinq modèles d'accruals discrétionnaires, Hrichi (2013) constate que l'adoption obligatoire des IFRS en 2005 réduit l'ampleur de la gestion des résultats des entreprises cotées dans l'indice SBF 120. Dans une étude internationale portant sur 23 pays, Barth et al. (2008) montrent que la période post-adoption est caractérisée par une gestion des résultats plus importante exercée par les entreprises adoptives des normes IFRS. Dans le contexte allemand, Paananen et Lin (2009) indiquent que la gestion des résultats est plus développée lors de la période post-adoption.

En utilisant un échantillon de 30 pays, Ding et al. (2007) ont fait le point sur la divergence des pratiques comptables existantes entre les normes locales et les normes IFRS. Ils démontrent que plus ces divergences sont plus importantes, et plus les IFRS engendrent une gestion des résultats plus importante.

Disle et Noël (2006) montrent que l'application des IFRS accroît l'étendue du pouvoir discrétionnaire des dirigeants grâce aux marges de manœuvre permises par ces normes. En particulier, la norme IFRS 13 relative à l'évaluation de la juste valeur autorise les dirigeants à formuler des hypothèses et à déterminer la ou les techniques d'évaluation appropriées. Par ailleurs, Van Tendeloo et Vanstraelen (2005) analysent la gestion des résultats pour les entreprises allemandes dans le cadre de l'adoption volontaire des IFRS. Sur la base d'un échantillon de 636 observations sur la période 1999-2001, les auteurs concluent que, dans le contexte allemand, l'adoption des normes IFRS ne conduit pas à une différence significative en matière de gestion des résultats comparativement aux entreprises appliquant les normes locales. En d'autres termes, « les entreprises ayant adopté les IFRS présentent une stagnation des politiques de manipulation du résultat » (Hrichi, 2013, p. 165).

L'adoption de normes de haute qualité est une condition nécessaire, mais insuffisante pour obtenir une information de haute qualité.

3.2. La gestion des résultats est-elle inhérente aux normes IFRS ?

Les résultats mitigés relatifs aux effets des normes IFRS sur la gestion des résultats présentés ci-dessus illustrent la nécessité de chercher les déterminants de cette gestion. Les sceptiques de l'adoption des normes IFRS suggèrent que le passage aux IFRS pourrait être une action nécessaire, mais pas suffisante (Ball et al. 2003). D'autres facteurs tels que la culture, le cadre juridique et institutionnel, l'application des règles, les incitations à la communication d'informations par les entreprises, etc. peuvent être des conditions complémentaires pour

atteindre une haute qualité comptable (Ball et al. 2000, 2003 ; Leuz et al. 2003 ; Soderstrom et Sun 2007 ; Christensen et al. 2008 ; Paananen et Lin 2009).

De son côté, Schipper (2000) montre que la qualité comptable ne dépend pas uniquement du référentiel comptable adopté puisque même un référentiel de qualité peut autoriser une gestion accrue des résultats en cas de mauvaise application de ces normes.

Leuz et al. (2003) analysent l'impact de plusieurs facteurs sur la manipulation des résultats. Ils remarquent que les facteurs institutionnels, le degré de protection des investisseurs et les exigences de divulgation des normes IFRS réduisent l'étendue de cette gestion. En plus, ils constatent que le facteur institutionnel a un fort impact sur la gestion des résultats. Par ailleurs, ce phénomène est plus répandu dans les pays de droit écrit (*code law*) par rapport à ceux du droit coutumier (*common law*) (Daske et al., 2006).

De même, Schneider et al. (2008) montrent que l'appartenance économique et la culture comptable locale constituent des facteurs influençant la gestion des résultats. Aussi, les entreprises qui appartiennent à des pays ayant un fort alignement entre la fiscalité et la comptabilité gèrent leurs résultats afin de réduire leurs charges fiscales (Coppens et Peek, 2005).

D'autres études traitent l'impact des marchés boursiers et de la protection des investisseurs sur la gestion des résultats. Elles montrent que dans le contexte d'un marché boursier développé et de forts mécanismes de protection des investisseurs, l'ampleur de la gestion des résultats est réduit.

D'autres facteurs tels que les différences culturelles, la politique de développement économique, la gouvernance d'entreprise, le fonctionnement des marchés financiers et les mécanismes d'application pourraient avoir un impact sur la gestion des résultats (Ball et al., 2003 ; Barth et al., 2008 ; Christensen et al., 2008 ; Daske et al., 2008 ; Ding et al., 2007 ; Jeanjean et Stolowy, 2008).

De nombreuses explications ont été avancées pour élucider les effets contradictoires des IFRS sur la gestion de résultats en particulier, et la qualité comptable en général. À ce niveau, Barth et al. (2008) proposent quatre explications. Premièrement, les entreprises qui se préparent à adopter les IFRS sont susceptibles d'effectuer la transition progressivement, en modifiant les politiques basées sur les normes locales pour les rendre plus conformes aux IFRS. Deuxièmement, les économies en développement ne disposent pas de l'infrastructure nécessaire pour imposer l'application des IFRS. Troisièmement, les études diffèrent quant à l'efficacité des contrôles des incitations associées à l'utilisation par une entreprise d'un ensemble particulier de

normes comptables (IFRS, normes américaines ou normes locales) et aux effets de l'environnement économique. Quatrièmement, les études utilisent différents paramètres, utilisent des données de périodes quelque peu différentes et utilisent différentes variables de contrôle.

Conclusion

Depuis la généralisation de l'application des normes comptables internationales IAS/IFR, nombreuses sont les études qui se sont consacrées à évaluer leur impact sur la qualité de l'information financière. Parmi les indicateurs de mesure de cette qualité, la gestion des résultats est largement traitée par la littérature. L'adoption des IFRS est présumée réduire la gestion opportuniste des résultats, et ainsi améliorer la qualité comptable.

Malgré son utilisation large dans la littérature comptable, l'approche basée sur les accruals discrétionnaires n'échappe plus aux critiques. La principale critique consiste dans la méthode de calcul des accruals totaux, à savoir la différence entre les résultats et les flux de trésorerie d'exploitation. Les études ayant traité la gestion des accruals ont adopté pour la plupart le modèle de Jones (1991) ou la version modifiée de ce modèle.

Le passage aux normes IFRS s'inscrit dans le cadre d'harmonisation de la pratique comptable internationale en vue de produire une information de « haute » qualité, destinée principalement aux investisseurs. Néanmoins, cette qualité mesurée par plusieurs *proxys*, y compris la gestion des résultats, est tributaire non pas uniquement de la qualité des normes, mais aussi de l'environnement économique de l'entreprise, de sa gouvernance, des incitations à la communication, de la culture (économique, financière, juridique) régnante le pays, etc.

Il est judicieux d'analyser les effets de l'adoption des IFRS sur la gestion des résultats dans le contexte marocain, caractérisé par une adoption volontaire des normes IFRS par les groupes non financiers cotés à la bourse des valeurs de Casablanca. Ces normes pourraient-elles réduire le comportement discrétionnaire de la direction, et donc améliorer la qualité comptable ?

Bibliographie

Ahmed, A.S., Neel, M. & Wang, D. (2013). Does Mandatory Adoption of IFRS Improve Accounting Quality? Preliminary Evidence. *Contemporary Accounting Research*, 30(4), 1344–1372.

Ball, R., Kothari, S. & Robin, A. (2000). The effet of internationale institution factors on properties of accounting earning. *Journal of Accounting and Economics*, 29, 1-52.

- Ball, R., Robin, A. & Wu, J. (2003). Incentives versus standards : properties of accounting income in four East Asian countries. *Journal of Accounting and Economics*, 36 (2003), 235–270.
- Barth, M., Landsman, W. & Lang, M. (2008). International Accounting Standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, vol.46(3), 467-498.
- Boukich, K. & Hassine, M. (2018). Adoption des IFRS et qualité de l'information comptable : une revue de littérature. *Revue Du contrôle, De La Comptabilité Et De l'audit*, 2(4), 249-268.
- Breton, G. & Taffler, R.J. (1995). Creative accounting and investment analyst response. *Accounting and Business Research*, vol. 25, n° 98, 81-92.
- Christensen, H.B., Lee, E. & Walker, M. (2008). Incentives or standards: What determines accounting quality changes around IFRS adoption?. Working paper, disponible sur : <https://research.mbs.ac.uk/investment-risk/Portals/0/docs/ChristensenLeeWalker2008-IncentivesStandards.pdf> (Consulté le 21/03/2021)
- Coppens, L. & Peek, E. (2005). An Analysis of earnings management by european private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 14 (2005), 1-17.
- Cormier, D. & Magnan, M. (1996). La gestion stratégique des résultats : buts visés et contextes s'y prêtant. In *Actes de l'AFC*, 819-834.
- Covrig, V. M. & Defond, M. L. (2007). Home bias, foreign mutual fund holdings, and the voluntary adoption of international accounting standards. *Journal of Accounting Research* 45 (1), 41-70.
- Daske, H., Gebhardt, G. & McLeay, S. (2006). Economic Benefits of Adopting IFRS or US - GAAP - Have the Expected Cost of Equity Capital Really Decreased ?. *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 33, No. 3-4, 1-45.
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C. & Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS Reporting around the World: Early Evidence on the Economic Consequences. *Journal of Accounting Research*, 46, 1085-1142.
- DeAngelo, L. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review*, vol. 61, 400-420.
- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, A. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, vol. 70, n°2, 193-225.
- Dechow, P. M. & Skinner, D. J. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, 14 (2), 235-250.

- DeGeorge, F., Patel, J. & Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The Journal of Business*, Jan 1999, 71, 1
- Ding, Y., Hope, O-K., Jeanjean, T. & Stolowy, H. (2007). Differences between Domestic Accounting Standards and IAS: Measurement, Determinants, and Implications. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(1), 1-38.
- Disle, C. & Noël-Lemaître, C. (2006). La révolution des normes IFRS Une convergence de la comptabilité vers la finance ?. *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, 2007/2-3 (n°224-225), 17-27
- Grima, C. (2017) : « Impact des normes IFRS sur la manipulation comptable des sociétés françaises cotées ». Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Conservatoire national des arts et métiers
- Healy, P. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, volume 7, 85-107.
- Healy, P. M. & Wahlen, J. M. (1999). Commentary: A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *American Accounting Association*, Vol. 13 N° 4, 365-383.
- Hribar, P. & Collins, D.W. (2002). Errors in estimating accruals: implications for empirical research. *Journal of Accounting Research*, Volume40, Issue1, 105-134
- Hrichi, Y. (2013). Les effets de l'adoption obligatoire des normes IFRS sur la gestion du résultat comptable : une analyse de 100 entreprises françaises. *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, 2013/5 N° 263-264, 163-170
- Jeanjean, T. (2003). Gestion du résultat : Mesure et démesure. *Cahier de recherche du CEREG* n°2003-13, 1-27.
- Jeanjean, T. & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy* 27, 480-494.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, vol. 29, 193-228.
- Kang, S.-H. & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach. *Journal of Accounting Research*, Vol. 33 N° 2, 353-367.
- Kothari, S., Leone, A. J. & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accruals measures. *Journal of Accounting and Economics*, Vol 39, 163-197.

Lapointe-Antunes, P., Cormier, D. & Magnan, M. (2007). Le référentiel IFRS : nous dirigeons-nous vers une comptabilité au-delà du réel. *Comptabilité, Contrôle et Audit*, 2007/3 (Tome 13), 43-55

Leuz, C., Nanda, D. & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection : an international comparison. *Journal of Financial Economics* 69, 505-527.

McNichols, M. F. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 313-345.

McNichols, M. & Wilson, P. (1988). Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. *Journal of Accounting Research*, Vol. 26, 1-31.

Paananen M. (2008). The IFRS adoption's effect on accounting quality in Sweden. Working paper, University of Hertfordshire.

Paananen M. & Lin H. (2009). The Development of Accounting Quality of IAS and IFRS over Time : The Case of Germany. *Journal of International Accounting Research*, Vol. 8 (1), 31-55.

Perols, J. L. & Lougee, B. A. (2011). The relation between earnings management and financial statement fraud. *Advances in Accounting* 27 (1), 39-53.

Pounder, B. (2013). Measuring accounting quality: the SEC is developing a software model to measure the accounting quality of its registrants' filings. Accounting professionals should be aware of the implications. *Strategic Finance*, 94(11), 18-20.

Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings management. *Accounting horizons*, volume 3, numéro 4, décembre, 91-102.

Schipper, K. (2000). Accounting research and the potential use of international accounting standards for cross-border securities listings. *British Accounting Review* 32 : 243-256.

Schneider G., Inwinkl P. & Aussenegg W. (2008). Earnings Management and Local vs International Accounting Standards of European Public Firms. *SSRN Electronic Journal*

Scott W.R. (1997). *Financial Accounting Theory*. Prentice Hall, Scarborough.

Sefsaf, R. (2012). « Contribution à l'analyse de l'effet de l'adoption des IFRS sur la qualité des chiffres Comptables ». Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université d'Angers.

Soderstrom, N.S. & Sun, K.J. (2007). IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review. *European Accounting Review*, Vol 16 (4), 675-702.

Stolowy, H. & Breton, G. (2003). La gestion des données comptables : une revue de la littérature. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 2003/1 (Tome 9), 125-152.

Thomas, J. & Zhang, X.-j. (2000). Identifying Unexpected Accruals: A Comparison of Current Approaches. *Journal of Accounting and Public Policy* 19 (4/5), 347-376.

Van Tendeloo, B. & Vanstraelen, A. (2005). Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 155-180.

Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. New Jersey: Prentice Hall.

Zeghal, D., Chtourou, S.M. & Fourati, Y. M. (2012). The Effect of Mandatory Adoption of IFRS on Earnings Quality: Evidence from the European Union. *Journal of International Accounting Research*, 11(2), 1-25