



L'adoption des IAS/IFRS par les groupes français cotés : volonté ou contrainte ?

Elena Barbu, Charles Piot

► To cite this version:

Elena Barbu, Charles Piot. L'adoption des IAS/IFRS par les groupes français cotés : volonté ou contrainte ?. Revue Française de Gestion, Lavoisier, 2012. hal-01807795

HAL Id: hal-01807795

<https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-01807795>

Submitted on 5 Jun 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'adoption des IAS/IFRS par les groupes français cotés : volonté ou contrainte ?

Elena M. BARBU*

Maître de conférences

Université de Grenoble et
CERAG (UMR CNRS 5820)
150, rue de la Chimie BP 47
38040 Grenoble Cedex 9

E-mail : elena.barbu@iae-grenoble.fr

Charles PIOT*

Professeur des universités

Université de Grenoble et
CERAG (UMR CNRS 5820)
150, rue de la Chimie BP 47
38040 Grenoble Cedex 9

E-mail : charles.piot@upmf-grenoble.fr

Résumé :

A l'heure de l'application généralisée des normes IAS/IFRS, et d'un certain scepticisme sur leur utilité économique, cet article s'interroge sur les influences ressenties par les directeurs financiers vis-à-vis de l'adoption de ces normes. Une enquête par questionnaire, construite sur une grille de lecture néo-institutionnelle a été adressée aux directeurs comptables ou financiers des sociétés du CAC 40, d'Euronext 100 et du Next 150. Les résultats mettent en évidence la prédominance d'un isomorphisme coercitif, qui coexiste avec un comportement mimétique marqué. En outre, l'adoption des IAS/IFRS n'est pas perçue comme un levier de performance économique, mais plutôt comme un moyen d'asseoir la légitimité de l'entreprise.

Mots clés : homogénéité de l'information financière, IAS/IFRS, théorie néo-institutionnelle, entreprises cotées, France.

Abstract :

At the time of mandated IAS/IFRS reporting, and following certain scepticism about their economic contribution, this article investigates the influences reported by CFOs regarding IAS/IFRS adoption. A survey questionnaire, defined according to neo-institutional theory premises, was sent to the CFO or equivalent of CAC 40, Euronext 100 and Next 150 firms. The main findings show a pregnant coercive isomorphism that coexists with a marked mimetic attitude. Besides, the use of IAS/IFRS is not perceived as a mean to improve the company's performance, but rather to consolidate its legitimacy.

Keywords: homogeneity of financial information, IAS/IFRS, neo-institutional theory, listed companies, France.

* Nous tenons à remercier les rapporteurs anonymes de la revue, les discutants du 27^e Congrès de l'AFC et du 11th World Congress of Accounting Historians, ainsi que les membres du CERAG et du LOG pour leurs commentaires et suggestions.

Fallait-il imposer les normes IAS/IFRS à l'échelle Européenne ? Les régulateurs voient dans les IAS/IFRS la réponse à une demande « économique » des entreprises visant à mieux comprendre et analyser la situation des filiales ou d'autres entreprises étrangères, à réduire le coût de la présentation financière, à s'introduire sur les meilleures places boursières et *in fine* à réduire le coût du capital. Néanmoins, comme si l'effet d'une telle révolution normative perdait de sa substance une fois généralisée, la recherche empirique ancrée dans le paradigme d'efficacité économique (agence, coûts de transaction) donne pour l'heure des résultats peu concluants quant aux bénéfices d'une adoption contrainte des IAS/IFRS, notamment en matière de coût du capital (Daske et al., 2008 ; Li, 2010). Ces résultats mitigés ne vont pas dans le sens du discours des régulateurs. Outre les coûts (difficilement observables) du changement normatif pour les entreprises, ils suggèrent qu'un passage contraint aux IAS/IFRS n'est pas vraiment un levier de performance financière, de quoi alimenter le débat sur la remise en cause du *one size fits all*. Ils suggèrent également que le phénomène d'adoption des IAS/IFRS mérite d'être investigué dans une acception plus large que celle de la recherche d'efficacité économique.

L'adoption de nouvelles pratiques managériales, règles ou procédures, a souvent été analysée à la lumière de la théorie de l'agence ou de la théorie inter-organisationnelle (Davis, 1991), ou dans le cadre d'une diffusion en réseaux (Davis et Greve, 1997). Ces approches ne permettent toutefois pas d'interpréter un phénomène d'homogénéisation comme celui que nous vivons avec les IAS/IFRS, dont l'enjeu est certes Européen mais aussi mondial. Le paradigme néo-institutionnel nous enseigne que les organisations tendent à se ressembler pour épouser les valeurs admises au sein de leur communauté, et ainsi s'affranchir de pressions sociales, sans toutefois rechercher une performance financière sur le court terme. Le prisme néo-institutionnel, considéré comme un outil pour expliquer l'homogénéité dans le champ organisationnel, apparaît donc pertinent pour appréhender un phénomène d'harmonisation

comptable comme l'adoption des normes IAS/IFRS (Baker et Barbu, 2007). La manière dont les organisations s'approprient le processus d'harmonisation s'appuie alors sur le concept d'isomorphisme institutionnel, lequel se décline aux plans coercitif, normatif et/ou mimétique (DiMaggio et Powell, 1983), offrant ainsi une vision graduée de l'avènement des IAS/IFRS en Europe.

L'objectif de cette étude est d'investiguer, dans une lecture néo-institutionnelle, les influences ressenties par les préparateurs de l'information financière vis-à-vis du passage aux normes IAS/IFRS dans les grandes firmes françaises. Comment les directeurs financiers vivent-ils l'adoption et la mise en application du référentiel international ? Leur vision révèle-elle des forces isomorphiques différentes selon le contexte organisationnel, en particulier selon le timing retenu par la firme pour « passer » aux IAS/IFRS (adoption anticipée vs. non-anticipée) ? Ces questions sont à l'évidence dignes d'intérêt pour comprendre les enjeux – motivations et effets attendus – d'une adoption généralisée des IAS/IFRS, et cela en dévoilant le point de vue des préparateurs de l'information comptable et financière.

La problématique est, en outre, novatrice dans le courant de recherche sur l'harmonisation comptable internationale, et non abordée à notre connaissance sur le terrain français. La recension de littérature de Baker et Barbu (2007), qui couvre plus de 200 articles portant sur le processus d'harmonisation comptable internationale, et publiés dans les revues académiques anglo-saxonnes de 1960 à 2006, ne fait état d'aucune étude sur cette problématique. Dans les revues françaises, seulement trois articles analysent la situation des entreprises françaises cotées face aux IAS/IFRS. Stolowy *et al.* (2003) et Barbu (2004) procèdent à une analyse statistique des choix comptables des entreprises et mettent en évidence l'hétérogénéité de l'information financière avant 2000 ; Touron (2004) tente d'expliquer l'adoption des principes généralement reconnus aux États-Unis par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson, à l'aide des théories de l'agence et néo-institutionnelle. Mais aucune étude

n'aborde la question des raisons ou motivations du passage aux IAS/IFRS pour les entreprises françaises cotées.

D'un point de vue opérationnel, la démarche empirique s'appuie sur un questionnaire adressé aux directeurs financiers des entreprises françaises composant les indices CAC 40, Euronext 100 et Next 150. Les 59 réponses exploitables obtenues confirment la prégnance du phénomène institutionnel dans la perception des directeurs financiers français. L'analyse met notamment en évidence un isomorphisme coercitif marqué, souvent en coexistence avec un isomorphisme mimétique. Elle montre, en outre, que l'adoption des IAS/IFRS ne s'accompagne pas d'attentes notables en termes de performance financière des entreprises, mais plutôt d'enjeux axés vers un renforcement de leur légitimité. Pris dans leur ensemble, nos constats révèlent un écart de perception notable entre d'une part le discours politique des régulateurs, mettant en avant l'utilité économique d'une adoption généralisée des IAS/IFRS, et d'autre part la vision qu'en ont les préparateurs de l'information comptable dans les grandes organisations.

L'article est divisé en deux sections. La première dresse l'architecture de la recherche, en présentant tout d'abord le cadre d'analyse fondé sur la théorie néo-institutionnelle, puis en exposant la démarche méthodologique. La seconde section est, quant à elle, consacrée à l'analyse et à l'interprétation des résultats empiriques.

1. Architecture de la recherche

Cette section présente l'appareil de recherche, visant à montrer la justification du cadre théorique interprétatif (1.1) et la méthodologie utilisée dans l'article (1.2).

1.1. Justification du cadre théorique néo-institutionnel

Le choix du cadre théorique répond à deux critères : sa nouveauté pour la recherche en comptabilité, contrôle et audit, et sa pertinence pour expliquer les processus complexes visant

l'homogénéité de normes comptables. Concernant la nouveauté, la théorie néo-institutionnelle (TNI par la suite) est un courant apparu dans les années 1980, mais qui tire ses racines un siècle avant, vers 1880. Tout au long de cette période, elle a été marquée par des travaux réalisés en sociologie et en économie et c'est seulement depuis une dizaine d'années qu'elle est utilisée en gestion, plus précisément en stratégie, gouvernement d'entreprises et gestion des ressources humaines (Huault, 2004). Très peu d'études ont été réalisées en comptabilité, contrôle et audit en mobilisant la TNI (Touron, 2004 ; Barbu, 2006 ; Barbu et Baker, 2010 et Modell, 2009).

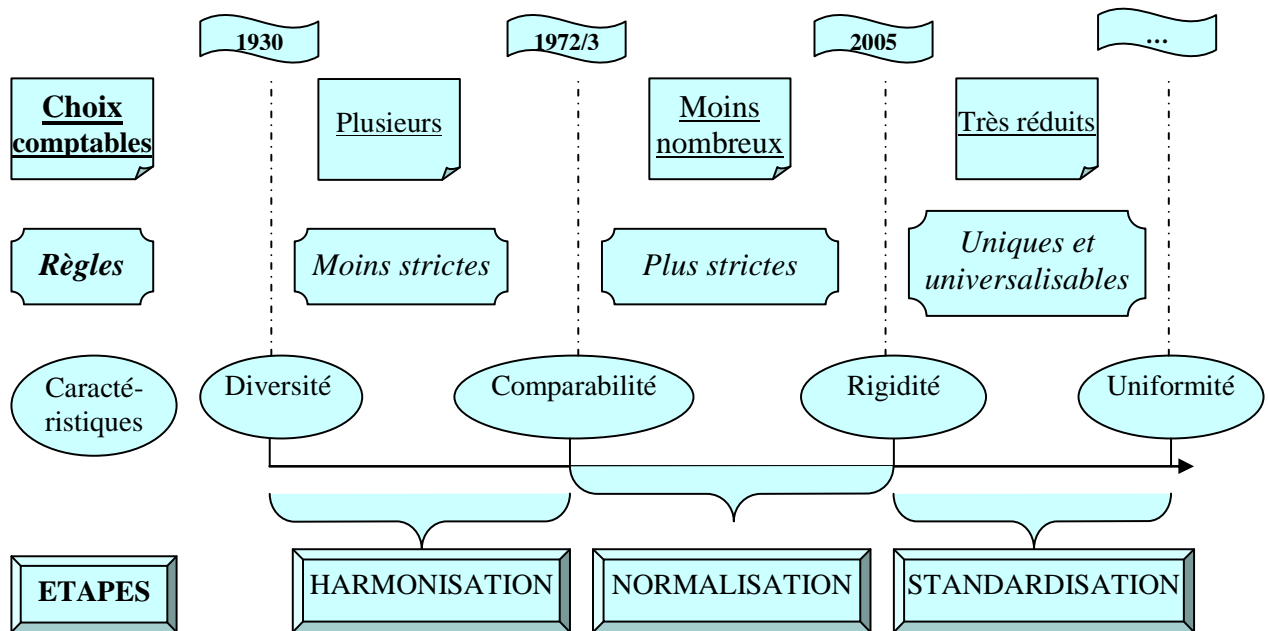
Outre son caractère novateur, la TNI s'avère également pertinente dans l'explication de l'homogénéité. Si les questionnements classiques de la théorie des organisations portent surtout sur la diversité des organisations¹, les fondateurs de la TNI (DiMaggio et Powell, 1983, p. 148, Meyer et Rowan, 1977, p. 340) essaient au contraire d'expliquer l'homogénéité et non l'hétérogénéité. Dans ce dessein, la TNI permet de comprendre le processus d'institutionnalisation des normes (1.1.1), d'observer la légitimité des entreprises (1.1.2), d'identifier les isomorphismes institutionnels (1.1.3) et de délimiter le champ organisationnel (1.1.4).

1.1.1. Analyse du processus d'institutionnalisation des normes visant l'homogénéité

L'institutionnalisation est définie par Rojot (2005, p. 407) comme « le processus par lequel les processus sociaux, les obligations ou le présent en viennent à prendre un statut de règle dans la pensée et l'action sociale et *aller de soi* ». Ce processus est divisé, selon DiMaggio et Powell (1983) en quatre phases, tandis que Scott (2008) le fractionne en trois. Nous utilisons cette dernière division du processus d'institutionnalisation des normes IAS/IFRS et identifions trois étapes de durcissement du droit comptable (Figure 1) : l'harmonisation, la normalisation et la standardisation.

¹ Voir les travaux de Woodward (1965) et Hannan et Freeman (1977).

Figure 1 : Les étapes du processus d'institutionnalisation des normes IAS/IFRS



L'harmonisation, première étape du processus d'institutionnalisation, vise la mise en harmonie de normes et de pratiques très disparates, afin de les rendre plus comparables. Elle trouve sa source dans les années 1930 (après la crise de 1929), et perdure jusqu'en 1972/1973, années de création des organismes de normalisation comptable américain (FASB) et international (IASB).

La normalisation, deuxième étape du processus d'institutionnalisation, comporte la création des normes comptables internationales et la réduction du nombre d'options au sein de ces normes. Après l'étape d'harmonisation où les points communs et les divergences de plusieurs référentiels sont identifiés, la normalisation fait naître un ensemble de normes comptables, qui tient compte de toutes les caractéristiques recensées dans les autres référentiels et réduit les options. Ainsi, des règles plus strictes sont reconnues sur les places boursières ; elles permettent la publication d'une information comparable aux investisseurs. Cette reconnaissance sur les places boursières conduit, à son tour, à une reconnaissance dans le champ organisationnel des entreprises cotées et incite ces dernières à appliquer ces normes. Cette étape correspond à la vie des organismes de normalisation comptable (IASB et FASB)

et s'étend de 1973 à 2004, avant l'application généralisée des normes qui caractérise la standardisation.

La standardisation suppose l'application généralisée d'un seul référentiel comptable en vue d'atteindre l'uniformité. Elle est plus ambitieuse que l'harmonisation et la normalisation, parce qu'elle conduit à l'adoption d'une seule règle comptable dont l'application sera universelle. Commencant en 2005, la phase de standardisation correspond au processus d'application généralisée des normes IAS/IFRS, et de convergence totale de ces normes et des US GAAP. Notre étude vise à observer la perception des directeurs financiers dans le contexte des deux dernières périodes du processus d'institutionnalisation : la normalisation et la standardisation.

1.1.2. Observation de la légitimité

Dans l'acception de Meyer et Rowan (1977, p. 340), les organisations modernes, indépendamment de leurs besoins et contraintes techniques et de marché, sont conduites à adopter des pratiques et des procédures définies par les concepts prévalant de rationalité du travail organisationnel, concepts institutionnalisés dans la société. En conséquence, les organisations institutionnalisées voient augmenter leur légitimité et leurs chances de survie par l'obtention du soutien de leur environnement, mais sans aucun rapport avec la valeur intrinsèque de ces politiques, de ces procédures et de ces pratiques. Nous tentons d'observer dans cette étude si les directeurs financiers considèrent que l'application du référentiel international aide les entreprises à disposer de plus de légitimité et de chances de survie.

1.1.3. Identification de l'isomorphisme institutionnel

Selon DiMaggio et Powell (1983), l'isomorphisme est un processus de contrainte qui force une unité appartenant à une population à ressembler aux autres unités qui sont confrontées aux mêmes conditions environnementales. Ce point de vue suggère que les caractéristiques organisationnelles évoluent vers une compatibilité progressive avec les traits dominants de

l'environnement. DiMaggio et Powell identifient trois mécanismes porteurs de changement institutionnel : l'isomorphisme coercitif, l'isomorphisme normatif et l'isomorphisme mimétique. L'isomorphisme coercitif est défini (p. 149) comme le résultat de pressions formelles et informelles exercées sur des organisations par d'autres organisations et par les attentes culturelles de la société dans laquelle les organisations s'insèrent. Ces pressions sont réalisées par force, par persuasion ou par invitation de rejoindre le champ organisationnel. En général, elles sont édictées par l'Etat, comme le montrent Meyer et Hannan (1979). Le changement organisationnel est induit par de nouvelles règles politiques et législatives, par la promulgation de nouvelles réglementations de l'environnement institutionnel, ce qui contraint les organisations à appliquer les pratiques imposées.

L'isomorphisme normatif est lié au concept de professionnalisation. DiMaggio et Powell (1983, p. 152) citent Larson (1977) et Collins (1979) qui définissent la professionnalisation comme l'ensemble des efforts collectifs des membres d'une profession pour définir leurs conditions et méthodes de travail, et établir une base légitime à leurs activités, leur garantissant un degré d'autonomie suffisant. La professionnalisation, quelle que soit son origine (universitaire ou de la part des associations professionnelles), conduit à l'uniformité, car elle éduque des individus qui réagissent de manière quasi-identique quelles que soient les situations.

L'isomorphisme mimétique suppose l'imitation d'autres organisations considérées comme plus performantes. Pour montrer les avantages du mimétisme, DiMaggio et Powell (1983, p. 151) citent Cyert et March (1963) qui expliquent qu'au moment où une organisation est confrontée à un problème dont les causes sont obscures ou les solutions inconnues, l'imitation des comportements des autres organisations pourrait être une solution viable et moins coûteuse. De même, Meyer et Rowan (1977) considèrent que la meilleure solution pour les organisations, et à moindre coût, est de répliquer les comportements d'autres organisations

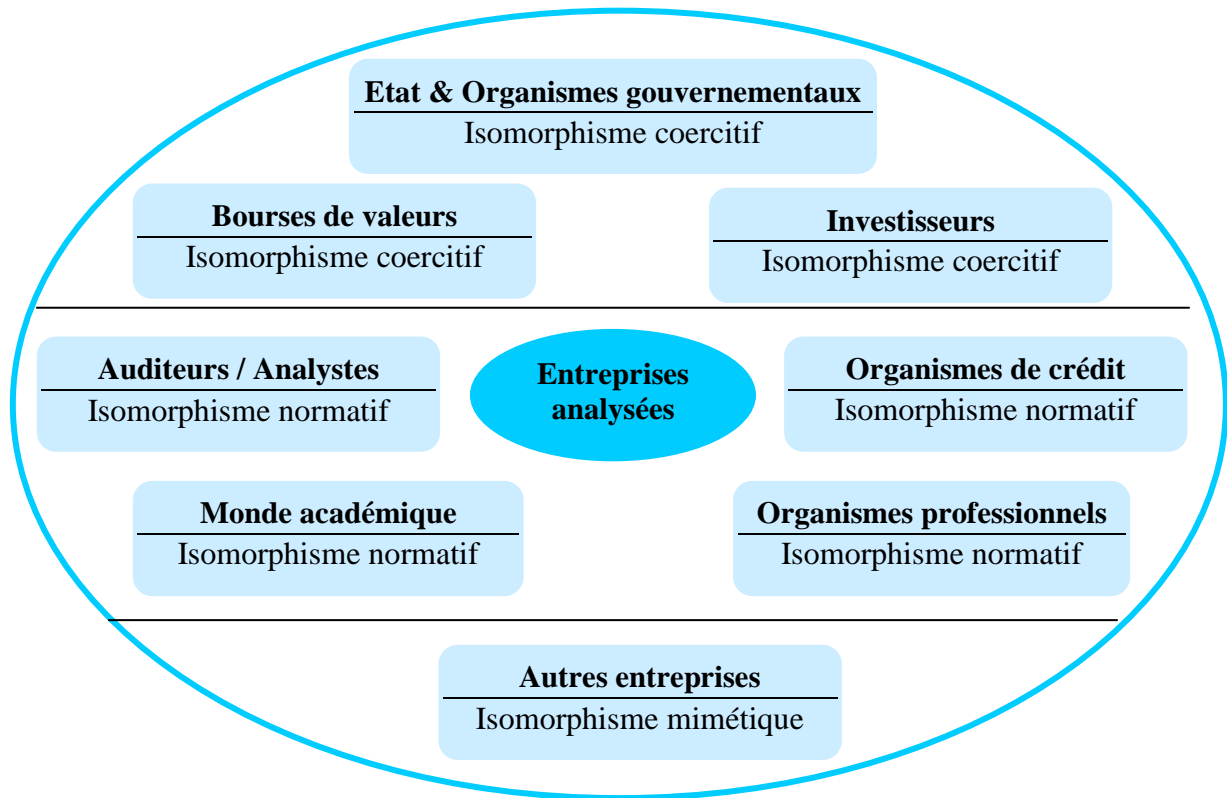
qui ont été reconnues comme performantes par le marché. Nous tentons d'identifier, dans cette étude, la présence de ces trois types d'isomorphismes parmi les influences ressenties des préparateurs de l'information financière.

1.1.4. Délimitation du champ organisationnel des entreprises

Le champ organisationnel des entreprises représente les organisations qui constituent un domaine reconnu de vie institutionnelle : les investisseurs, les organismes gouvernementaux, les organismes de normalisation comptable, les organismes de crédit, les bourses de valeurs, les auditeurs, le monde académique, les organismes professionnels, etc. L'intérêt de ce niveau d'analyse est de focaliser l'attention sur la totalité des acteurs pertinents pour identifier les influences exercées par ceux-ci dans l'adoption des IAS/IFRS.

La Figure 2 met en relation les trois types d'isomorphismes institutionnels mobilisés par la TNI et les différents acteurs du champ organisationnel des entreprises analysées. L'isomorphisme prend une forme coercitive si les influences proviennent de l'Etat et des bourses de valeurs ; normative si le processus est influencé par les associations, le monde académique, les organismes de crédit et les auditeurs ; et mimétique si d'autres entreprises du champ organisationnel influencent les entreprises analysées. Notons qu'il s'agit là d'une influence présumée dominante pour les différents acteurs ; certains, comme les organisations professionnelles, peuvent en effet exercer à la fois une influence coercitive et normative.

Figure 2 : L'isomorphisme institutionnel dans le champ organisationnel des entreprises



Source : Figure traduite et adaptée de Barbu et Baker (2010, page 222, Figure 1 : The organizational field of international accounting harmonization and convergence).

Les caractéristiques de la TNI qui viennent d'être présentées (le processus d'institutionnalisation, le champ organisationnel, la légitimité et les trois types d'isomorphismes) représentent le cadre d'analyse de notre étude, lequel doit maintenant faire l'objet d'une projection sur la méthodologie utilisée.

1.2. Cadre méthodologique sous l'empreinte de la théorie néo-institutionnelle

Nous présentons dans cette section, dans un premier temps, les entreprises ciblées, puis, dans un deuxième temps, la structure du questionnaire envoyé aux responsables de la préparation de l'information financière.

1.2.1. Entreprises ciblées : les groupes français du CAC40, de l'Euronext 100 et du Next 150

La population visée dans notre étude est constituée des principales sociétés françaises cotées, dans la mesure où ce sont celles qui, d'une part, supportent les enjeux économiques les plus importants vis-à-vis du changement de référentiel comptable, et d'autre part, sont les plus visibles aux plans politique et social. Outre les grandes capitalisations (CAC 40), nous considérons également des groupes de taille intermédiaire afin d'élargir la base empirique à des entités qui ne sont pas les plus exposées sur le plan médiatique. Nous nous focalisons par conséquent sur les groupes français d'Euronext Paris pour des raisons d'homogénéité², et qui figurent dans trois indices de référence à fin 2005 : le CAC 40, l'Euronext 100 (à savoir les 100 plus grandes capitalisations d'Euronext, incluant la plupart des groupes du CAC 40), et le Next 150 (incluant les 150 capitalisations au-delà d'Euronext 100).

Concrètement, l'échantillon cible comprend 139 groupes : aux 40 entreprises qui composent le CAC 40 s'ajoutent 19 sociétés de l'indice Euronext 100, et 80 de l'indice Next 150. Les personnes interrogées par questionnaire sont les directeurs financiers ou responsables de la politique comptable. Le questionnaire a fait l'objet de deux relances ; le taux de réponse final est de 42,45%, et la liste des 59 entreprises ayant répondu figure en Tableau 1.

Tableau 1 : Liste des entreprises ayant répondu au questionnaire

Entreprises (n=59)	Indice boursier	Catégorie (groupe)*
Aventis	CAC 40	1
Axa	CAC 40	1
Carrefour	CAC 40	1
Danone	CAC 40	1
Lafarge	CAC 40	1
LVMH	CAC 40	1
Pernod Ricard	CAC 40	1
Peugeot	CAC 40	1
Sanofi-Aventis	CAC 40	1
Suez	CAC 40	1
Total	CAC 40	1
Veolia Environnement	CAC 40, Euronext 100	1
Pechiney	Euronext 100	1
Bull	Next 150, Euronext Paris	1

² Une analyse sur l'ensemble des acteurs supposerait en effet, pour les entreprises d'Euronext Amsterdam, Bruxelles ou Lisbonne, une prise en considération des organismes nationaux de normalisation comptable et de leurs influences.

ILOG	Next 150, Euronext Paris	1
Rhodia	Next 150, Euronext Paris	1
SEB	Next 150, Euronext Paris	1
Soitec	Next 150, Euronext Paris	1
<i>Sous-total Groupe 1</i>		18
PPR	CAC 40	2
Renault	CAC 40	2
Saint-Gobain	CAC 40	2
Vinci	CAC 40	2
Essilor International	CAC 40, Euronext 100	2
Michelin	CAC 40, Euronext 100	2
Thales	CAC 40, Euronext 100	2
Christian Dior	Euronext 100	2
Hermès International	Euronext 100	2
Technip	Euronext 100	2
Valeo	Euronext 100	2
Générale de Santé	Next 150, Euronext Paris	2
Pinguely Haulotte	Next 150, Euronext Paris	2
Remy Cointreau	Next 150, Euronext Paris	2
<i>Sous-total Groupe 2</i>		14
Accor	CAC 40	3
Air Liquide	CAC 40	3
BNP Paribas	CAC 40	3
Bouygues	CAC 40	3
L'Oréal	CAC 40	3
Société Générale	CAC 40	3
Tonna Electronique	CAC 40	3
AGF	CAC 40, Euronext 100	3
Casino Guichard-Perrachon	CAC 40, Euronext 100	3
Autoroutes du Sud de la France	Euronext 100	3
CNP Assurances	Euronext 100	3
Imerys	Euronext 100	3
Snecma	Euronext 100	3
Camaïeu	Next 150, Euronext Paris	3
Carbone Lorraine	Next 150, Euronext Paris	3
GFI Informatique	Next 150, Euronext Paris	3
Groupe Partouche	Next 150, Euronext Paris	3
Groupe Stéria	Next 150, Euronext Paris	3
Guyenne Gascogne	Next 150, Euronext Paris	3
Ingenico	Next 150, Euronext Paris	3
Maurel et prom	Next 150, Euronext Paris	3
Medidep	Next 150, Euronext Paris	3
Orpea	Next 150, Euronext Paris	3
Pierre Vacances	Next 150, Euronext Paris	3
Sèche Environnement	Next 150, Euronext Paris	3
SR Téléperformance	Next 150, Euronext Paris	3
CGIP	Euronext 100	3
<i>Sous-total Groupe 3</i>		27
Nombre total de répondants		59

Note : Groupe 1 : vagabondage comptable (18 entreprises), Groupe 2 : utilisation anticipée des normes IAS/IFRS (14 entreprises) ; Groupe 3 : application en 2005 (27 entreprises).

Pour appréhender un éventuel biais de non-réponse, nous avons comparé les groupes des répondants et non-répondants selon leur principales caractéristiques (taille, performance, type d'auditeur, indice d'appartenance). Les résultats de ces tests statistiques sont présentés dans le Tableau 2.

Tableau 2 : Caractéristiques des répondants et non-répondants

Caractéristiques (Données 2005)		Répondants (N = 59)	Non- Répondants (N = 80)	Test d'égalité (p-value)
Total actif (M€)	Moy.	71 205	31 719	0,036
	Méd.	7 985	1 992	0,023
Chiffre d'affaires (M€)	Moy.	17 212	7 501	0,027
	Méd.	5 376	1 434	0,022
Capitalisation boursière (M€)	Moy.	14 631	6 192	0,025
	Méd.	6 808	1 747	0,014
Capitalisation des fonds propres Ratio <i>market-to-book</i>	Moy.	2,46	2,83	0,291
	Méd.	2,42	2,22	0,761
Rendement boursier annualisé (%)	Moy.	33,3%	40,6%	0,409
	Méd.	28,4%	33,0%	0,429
Rentabilité économique EBIT / total actif (%)	Moy.	6,4%	7,3%	0,506
	Méd.	6,2%	6,5%	0,546
Rentabilité des fonds propres Résultat net / capitaux propres (%)	Moy.	10,7%	12,3%	0,686
	Méd.	13,9%	13,4%	0,619
Appartenance au CAC 40	N	28	12	0,000
	%	47,5%	15,2%	
Appartenance à l'Euronext 100 (hors CAC 40)	N	10	8	0,308
	%	16,9%	10,1%	
Appartenance au Next 150	N	21	59	0,000
	%	35,6%	74,7%	
Audit légal par un <i>Big Four</i>	N	55	67	0,186
	%	96,5%	89,3%	

Notes : Les données comptables et financières sont issues de la base *Thomson Worldscope*. Les tests statistiques utilisés visent à comparer deux échantillons indépendants. Les comparaisons de moyennes relèvent du test paramétrique de *Student* (H_0 : égalité des moyennes) ; et les comparaisons de médianes du test non-paramétrique de Mann-Whitney (H_0 : les deux distributions sont issues de la même population). Concernant les variables modales, le test est celui d'indépendance du khi-deux (un degré de liberté). Les probabilités critiques (p -value) bilatérales sont reportées.

Il ressort du Tableau 2 que les deux groupes ne diffèrent pas statistiquement en termes de rentabilité (opérationnelle, financière et boursière), de valorisation par le marché (ratio

market-to-book) et de présence des *Big Four* en tant qu'auditeur légal. Les répondants présentent toutefois des mesures de taille statistiquement plus importantes que les non-répondants ; cela est cohérent avec l'observation d'un taux de réponse plus élevé au sein du CAC 40 (70% vs. 31% pour les autres firmes), et moindre au sein du Next 150 (26% vs. 64%). Un biais de taille, fréquent dans ce type d'enquête, n'est donc pas à écarter, les répondants étant potentiellement plus exposés aux enjeux médiatiques que les non-répondants. Cependant, le fait que les deux groupes présentent des profils similaires de rentabilité et de performance est de nature à conforter la validité de nos observations quant aux attentes économiques vis-à-vis des IAS/IFRS.

Le cadre d'analyse néo-institutionnel auquel nous nous référons prend en considération la possibilité, avant la généralisation des IAS/IFRS en 2005, pour des acteurs rationnels – ici les entreprises du champ organisationnel analysé – de choisir leur référentiel comptable. Aussi, notre grille d'analyse des réponses au questionnaire prend-elle en compte cette flexibilité préalable : les 59 entreprises ayant répondu sont alors classées en trois groupes, selon les référentiels comptables utilisés avant 2005.

Le premier groupe comprend 18 sociétés qui ont utilisé plusieurs référentiels comptables avant 2005, c'est-à-dire qui ont suivi un parcours chaotique pouvant être qualifié de « vagabondage comptable ». Le deuxième groupe est formé de 14 entreprises qui utilisaient les normes IAS avant l'échéance de 2005, et qui constituent donc des cas d'adoption anticipée ou volontaire. La dernière catégorie comprend 27 entreprises (46%) qui ont commencé à utiliser les normes IAS/IFRS au moment de leur généralisation par le règlement européen, autrement dit dans une perspective d'adoption contrainte.

Nous avons testé statistiquement la contingence des distributions entre l'appartenance à un Groupe, d'une part, et le segment de marché, d'autre part. Outre le traditionnel test du khi-deux, nous nous sommes également basés sur le test exact de Fisher étant donné la faiblesse

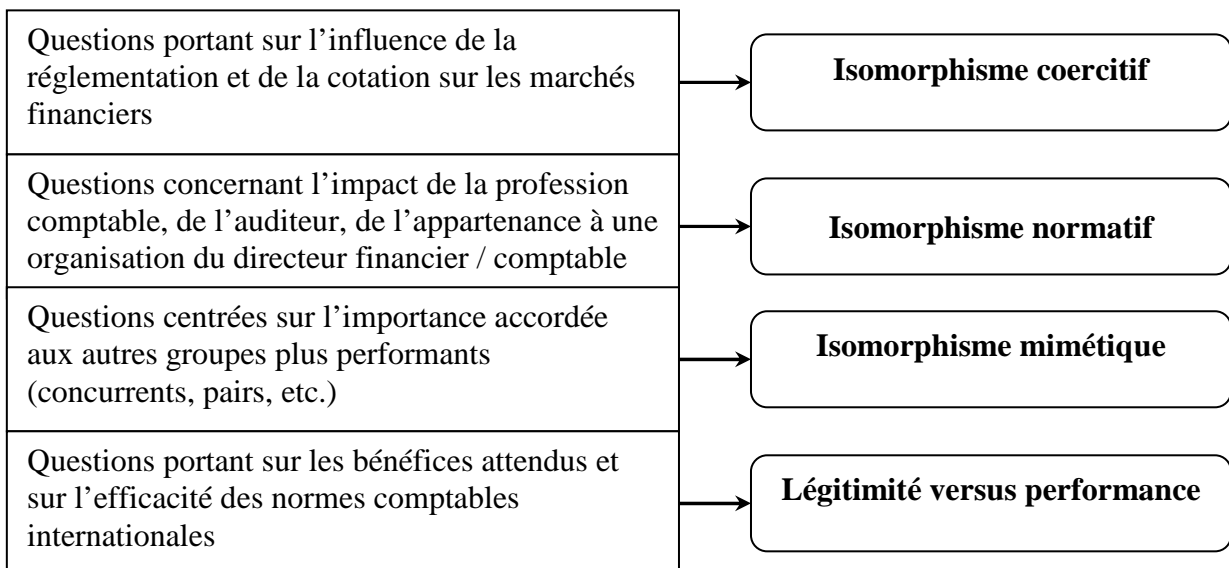
de certains effectifs théoriques. Quel que soit le test, l'hypothèse d'indépendance n'est jamais rejetée à un seuil statistique conventionnel³. Autrement dit, il n'y a pas de contingence démontrée, au plan statistique, entre le segment de cotation du répondant et sa politique comptable avant la généralisation des IFRS.

Nous présentons maintenant le questionnaire utilisé pour la collecte des données, et sa structure d'ensemble.

1.2.2. Questionnaire à caractère néo-institutionnel

Le questionnaire a pour objectif d'identifier, dans une perspective néo-institutionnelle, les influences perçues par les préparateurs des états financiers dans le choix du référentiel comptable. Il comporte au total 18 questions, structurées en quatre rubriques (Figure 3). Les trois premières rubriques sont consacrées à chacune des trois formes d'isomorphisme institutionnel admises dans la littérature ; une quatrième rubrique porte plus particulièrement sur le rapport entre performance et légitimité dans le choix du référentiel comptable.

Figure 3 : La structure du questionnaire⁴



³ Le test global (3 groupes x 3 segments) renvoie une probabilité critique (p -value) du test exact de 0,126 ($n = 59$). Un test réduit (3 x 2) aux segments extrêmes (CAC40 et Next 150) renvoie une probabilité critique de 0,133 ($n = 49$).

⁴ Pour plus de renseignements sur le questionnaire, veuillez contacter les auteurs.

2. Adoption des IAS/IFRS sous influence institutionnelle

Cette section présente une synthèse des réponses au questionnaire, permettant d'interpréter l'adoption des IAS/IFRS à la lumière du prisme néo-institutionnel, globalement et pour chaque groupe d'entreprises. Le Tableau 3 ci-après résume la fréquence des réponses à l'identification des différentes formes d'isomorphisme, et ce pour les trois groupes de répondants.

Tableau 3 : Fréquence des réponses aux différentes formes d'isomorphisme

	Isomorphisme coercitif		Isomorphisme normatif		Isomorphisme mimétique		Nb de sociétés	
	n	%	n	%	n	%	N	%
Groupe I	18	100,0	9	50,0	13	72,2	18	30,5
Groupe II	6	42,9	0	0,0	10	71,4	14	23,7
Groupe III	22	81,5	4	14,8	19	70,4	27	45,8
Total	46	78,0	13	22,0	42	71,2	59	100,0
Indépendance (H0)								
Khi-deux	15,33		12,97		0,02			
p-value	< 0,001		0,002		0,991			

Notes : Groupe I = « vagabondage comptable » avant 2005 (18 sociétés), Groupe II = adoption anticipée des IAS (14 sociétés), Groupe III = adoption réglementée / obligatoire des IAS/IFRS (27 sociétés). Les totaux verticaux sont supérieurs au nombre de répondants (totaux horizontaux, N = 59 sociétés) car plusieurs formes d'isomorphismes peuvent concerner un même répondant. Les fréquences relatives (%) sont calculées sur la base du nombre de répondants. Le test d'indépendance du khi-deux est construit séparément pour l'identification (ou non) de chaque forme d'isomorphisme, sur la base d'un effectif total de 59 répondants (soit deux degrés de liberté).

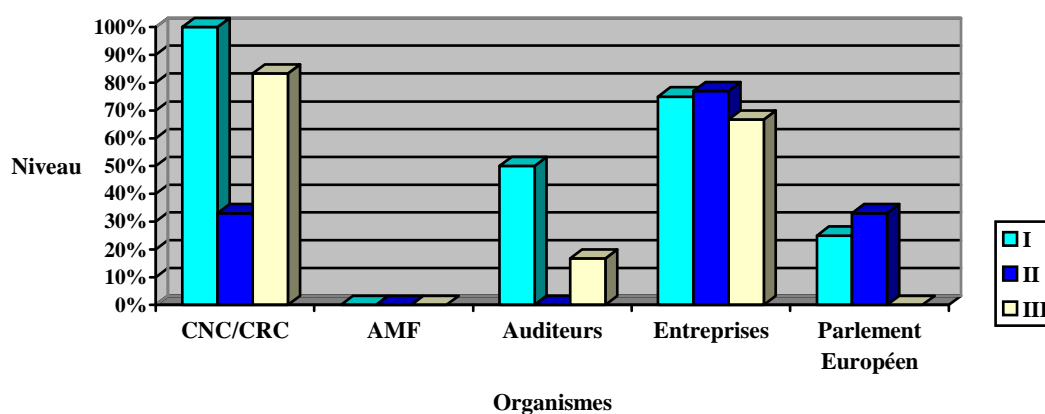
Dans l'ensemble, au sein des grandes sociétés cotées, l'adoption des normes comptables internationales est assez nettement perçue comme une décision prise sous influence institutionnelle. Ainsi, les entreprises appliquent ces normes sous une influence à prédominance coercitive (reconnue par 78% des directeurs financiers), mais également mimétique (71,2%). L'isomorphisme normatif, quant à lui, semble peu perçu des préparateurs, avec un taux de reconnaissance de seulement 22%. Nous discutons dans une première sous-section de la perception des trois types d'isomorphismes institutionnels (2.1)

puis, dans une seconde de la recherche de légitimité à travers la l'adoption des IAS/IFRS (2.2).

2.1. Isomorphisme institutionnel à trois visages

Dans le contexte Européen d'adoption des IAS/IFRS, nos résultats montrent que les préparateurs français de l'information financière perçoivent la dimension coercitive comme prédominante, doublée d'un isomorphisme mimétique assez important. En revanche, la dimension d'isomorphisme normatif apparaît très peu reconnue. Dans son ensemble, le phénomène d'isomorphisme institutionnel est associé au degré de reconnaissance, par les directeurs financiers, des différents organismes du champ organisationnel en termes d'influence dans le processus de normalisation internationale. Le Graphique 1 résume ce degré de reconnaissance.

Graphique 1 : Influence des organismes dans l'application des IAS/IFRS



Au plan de l'isomorphisme coercitif, il ressort que c'est le Comité de Réglementation Comptable du CNC qui a le plus influencé le processus de diffusion des IAS/IFRS en France, cette influence étant nettement réduite pour les firmes ayant anticipé l'adoption des IAS/IFRS (Groupe II). Quel que soit le groupe de répondants, l'influence de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) n'est pas reconnue. Au plan de l'isomorphisme normatif, le rôle des auditeurs apparaît insignifiant, que le passage aux IAS/IFRS ait été anticipé ou non (groupes

II et III), sauf au sein des firmes dont la politique comptable était empreinte de vagabondage comptable avant la transition. L'action des auditeurs en faveur d'un retour à des pratiques comptables moins opportunistes peut alors être reconnue dans ces entreprises⁵. Au plan du mimétisme, la référence aux entreprises les plus performantes du même champ organisationnel représente un point de repère important dans la décision d'adopter les IAS/IFRS, et ce indépendamment de la politique comptable mise en œuvre avant 2005.

Par ailleurs, force est de constater une perception très limitée du rôle des institutions européennes dans le processus de normalisation internationale : 84,7% des directeurs financiers évoquent l'influence nationale et seulement 13,5% font état d'une influence du Parlement Européen dans ce processus. Ce constat demeure surprenant, et en porte-à-faux avec le processus supranational de mise en œuvre des IAS/IFRS au niveau de l'Union Européenne.

2.1.1. Une présence dominante : l'isomorphisme coercitif

L'isomorphisme coercitif est lié aux influences politiques. Le changement organisationnel est encouragé par de nouvelles règles politiques et législatives, c'est-à-dire par la promulgation de nouvelles réglementations de l'environnement institutionnel, ce qui détermine les organisations à appliquer les pratiques imposées par la législation et à aller vers l'homogénéité. Pour identifier ce type d'isomorphisme nous interrogeons les entreprises sur le rôle joué par la réglementation émanant du législateur (européen, national), des régulateurs financiers (autorités des marchés, places boursières), dans leur décision d'adoption des IAS/IFRS.

⁵ Bien que les préparateurs des états financiers participent dans leur majorité aux réunions du CNC/CRC et à des réunions de professionnels de la comptabilité, ils ne considèrent pas que ces organismes les influencent dans leur choix de référentiel comptable. Les réponses données révèlent en fait un isomorphisme plutôt coercitif, car les directeurs qui perçoivent une influence organisationnelle font référence aux exigences formulées par l'Union Européenne. Cela nous conduit à ne pas considérer l'influence organisationnelle comme révélatrice d'un isomorphisme normatif, et à nous limiter à l'influence directe des auditeurs à ce niveau (les chiffres du Tableau 3 étant présentés dans ce sens).

Comme indiqué dans le Tableau 3, cette forme d'isomorphisme est largement reconnue, par 78% des répondants. Mais le degré de perception varie significativement d'un groupe d'entreprises à l'autre selon la politique comptable avant 2005 (hypothèse d'indépendance rejetée au seuil de un pour mille). Tous les directeurs financiers des entreprises ayant pratiqué le vagabondage comptable (Groupe I) reconnaissent un isomorphisme coercitif à travers le rôle de la réglementation dans le passage aux IAS/IFRS. Un taux élevé (81,5%) est également observé pour les entreprises qui utilisaient les normes françaises avant 2005, et ont donc attendu le dernier moment pour publier en IAS/IFRS. AGF, en revanche, constitue une exception en affirmant que l'adoption des IAS/IFRS en 2005 correspond à une volonté (réelle) du groupe. Enfin, seules les entreprises qui ont appliqué les normes comptables internationales de manière anticipée (Groupe II) reconnaissent nettement moins l'influence coercitive (42,9%), ce qui est cohérent avec la présence d'autres incitations à utiliser ces normes. Les préparateurs d'Essilor ou de Renault disent par exemple les avoir utilisées de manière anticipée pour leur qualité.

En résumé, le Règlement européen 1606/2002 du 29 juillet 2002 est perçu comme jouant un rôle majeur dans l'adoption des normes IAS/IFRS en France (pour 77% des répondants) ; l'influence des bourses de valeurs en la matière n'est pas reconnue des préparateurs de l'information financière, et ce quel que soit le groupe d'appartenance des sociétés. L'adoption est donc vécue globalement comme une contrainte réglementaire, et l'absence des régulateurs financiers dans les perceptions peut s'expliquer par un degré de coercition moindre au regard des textes formulés par le législateur. L'exigence boursière semble donc revêtir une importance inférieure à la contrainte légale dans l'esprit des directeurs financiers. La perception de contrainte est la plus répandue parmi les firmes qui se livraient au vagabondage comptable avant 2005 ; le changement subi pouvant alors s'interpréter comme une perte de discrétion managériale dans les choix comptables.

2.1.2. Un isomorphisme normatif très peu présent

L'isomorphisme normatif est lié au concept de professionnalisation. DiMaggio et Powell (1983, p. 152) considèrent deux aspects de la professionnalisation comme sources importantes d'isomorphisme. Le premier concerne les dispositifs d'éducation formelle et de légitimité mis en place par les universitaires. Les universités et les institutions de formation professionnelle jouent un rôle très important dans la création de normes pour les managers et les professionnels. Le deuxième aspect fait référence à la croissance des réseaux professionnels par lesquels les modèles organisationnels se diffusent. Les associations professionnelles sont donc une autre source de création et de diffusion des règles normatives destinées aux professionnels.

La professionnalisation, quelle que soit son origine – universitaire ou associative – conduit à l'uniformité, car elle forme les individus à réagir de manière quasi-identique, quelles que soient les situations. Il y a une tendance vers l'homogénéité des décisions, car les individus choisis par les organisations ont des caractéristiques quasi-interchangeables et réagissent presque de la même façon dans des situations identiques. Le questionnaire intègre des questions sur l'influence de l'auditeur, ou des organisations professionnelles, dans le choix des normes comptables, éléments révélateurs de l'isomorphisme normatif.

L'influence de l'auditeur est globalement peu reconnue dans le choix des normes IAS/IFRS ; seuls 22% des répondants y font référence. Cette influence est toutefois distribuée différemment selon les groupes d'entreprises, l'hypothèse nulle d'indépendance étant rejetée au seuil statistique de deux pour mille. Les entreprises touchées par le vagabondage comptable (Groupe I) sont les plus fréquemment influencées (50%) par leur auditeur dans l'adoption des IAS/IFRS. Parmi les entreprises ayant eu une politique comptable claire avant 2005, aucune de celles du Groupe II (adoption anticipée) ne ressent l'influence de l'auditeur, et une faible proportion (14,8%) de celles du Groupe III (adoption obligatoire) disent avoir été

conseillées dans le sens d'une utilisation des IAS/IFRS. Le rôle des auditeurs envers la diffusion des IAS/IFRS semble par conséquent faible, aux dires des directeurs financiers, sauf dans le cas d'entreprises qui pratiquaient le vagabondage comptable avant 2005. Dans ce dernier cas, l'influence des auditeurs peut tout de même être interprétée comme une force vertueuse, ramenant à l'utilisation d'un jeu de normes clair et complet des firmes dont la politique comptable pouvait être suspectée de fortement opportuniste.

Afin de mieux contextualiser l'attitude de vagabondage comptable, nous avons examiné plus en profondeur la contingence entre l'appartenance au CAC 40 et la politique comptable suivie avant la généralisation des IFRS. Il en ressort, premièrement, que les firmes du CAC 40 comptent 43% de vagabondes (Groupe 1) contre seulement 19% parmi les autres entités (indépendance rejetée au sens du khi-deux, $p = 0,050$). Deuxièmement, la proportion d'adopteurs suiveurs (Groupe 3) est moindre au sein du CAC 40 (32% contre 58% ailleurs, $p = 0,046$), et aucune contingence n'est relevée concernant l'adoption anticipée des IFRS (Groupe 2). Ces constats donnent lieu à l'interprétation suivante : les firmes de CAC 40 étant plus complexes et plus difficiles à contrôler, elles avaient plus de latitudes pour se livrer à du vagabondage comptable avant 2005. Cette politique peu transparente semble alors avoir suscité une pression normative plus marquée de la part des auditeurs externes – relativement aux autres entreprises plus claires dans leur reporting – en faveur du passage aux IFRS. Cette pression des auditeurs est toutefois à nuancer en termes d'effets, car elle ne s'est pas traduite par une adoption anticipée plus fréquente au sein des plus grands groupes français.

2.1.3. Un isomorphisme mimétique très développé

L'homogénéisation au sein du champ organisationnel est souvent déterminée par les pressions institutionnelles coercitives ; mais dans des situations d'incertitude, les organisations se livrent au mimétisme, en imitant d'autres entités comparables considérées comme plus performantes. C'est à travers ce critère que l'isomorphisme mimétique est recherché dans

notre questionnaire. Cette force institutionnelle s'avère être largement présente : 71,2% des répondants reconnaissent un comportement mimétique. Contrairement aux deux premières formes, l'influence mimétique touche dans des proportions équivalentes les préparateurs des trois groupes (72,2%, 71,4% et 70,4% pour les groupes I, II et III respectivement). L'hypothèse nulle d'indépendance entre comportement mimétique et politique comptable avant 2005 est d'ailleurs acceptée avec un taux de confiance très élevé.

L'analyse des réponses aux questions ouvertes offre une perspective qualitative intéressante sur les raisons de ce comportement mimétique. Parmi les firmes du Groupe I, Véolia Environnement et Pernod Ricard précisent une volonté « benchmarking d'autres groupes cotés » en matière de choix comptables. Dans le Groupe II, Christian Dior donne une réponse négative au mimétisme, car sa position lui confère la position de leader dans son domaine. En revanche, Essilor et Renault reconnaissent le mimétisme, précisant qu'il est déterminé par l'importance du benchmarking. Les entreprises du Groupe III évoquent le mimétisme pour des raisons qui rejoignent fortement l'objectif de comparabilité de l'information financière : « l'identification des *best practices* » (AGF), « le benchmark avec les sociétés du même secteur d'activité » (Casino Guichard Perrachon), « comparaison intersectorielle » (Autoroutes du Sud de la France) et « la concurrence » (Air Liquide).

Les organisations essaient donc de se modeler selon d'autres organisations similaires qu'elles considèrent plus légitimes ou ayant plus de succès dans leur champ institutionnel. Les firmes ciblées dans cette étude n'étant pas très nombreuses, la variabilité des comportements en est d'autant limitée, ce qui renforce l'homogénéité au sein du champ institutionnel.

Par ces trois visages, l'isomorphisme institutionnel permet à la fois de comprendre les dynamiques d'homogénéisation et de structuration des champs mais aussi la dimension parfois irrationnelle des choix des organisations, dont les fondements ne sont pas ceux de

l'optimisation économique, mais de la légitimité dans le champ. Cette notion fait l'objet d'une discussion dans la section suivante.

2.2.Légitimité versus performance

La quatrième partie du questionnaire tente d'évaluer dans quelle mesure l'adoption des IAS/IFRS s'inscrit dans une optique d'efficience économique ou dans une perspective institutionnelle, c'est-à-dire si elle est perçue comme un levier d'amélioration des performances de l'entreprise ou de confortation de leur légitimité.

Pour le premier groupe d'entreprises (les « vagabondeurs comptables »), l'adoption des IAS/IFRS permet d'asseoir une légitimité plutôt que d'améliorer les performances. En effet, toutes les (18) entreprises reconnaissent que si les IAS/IFRS n'avaient pas été obligatoires, elles ne les auraient pas appliquées. Quant à l'amélioration des performances, aucune entreprise n'observe une diminution des coûts suite à l'adoption des IAS/IFRS, et seulement 50% prennent des décisions à partir des rapports annuels en IAS/IFRS. Une minorité (22,2%) considère leur efficacité opérationnelle améliorée par les IAS/IFRS, grâce à une meilleure adaptation au *business model*, ou à une utilisation plus facile des ERP.

Les entreprises du Groupe II (adoption anticipée) ne semblent pas davantage percevoir les normes IAS/IFRS comme un levier de performance. Comme pour le Groupe I, les 14 directeurs financiers répondent à l'unanimité qu'il n'y a pas de diminution des coûts suite à l'adoption des IAS/IFRS, ni d'amélioration de l'efficacité ; la prise de décisions dans ces entreprises est en revanche majoritairement réalisée à partir de rapports en IAS/IFRS (10 sur 14).

La légitimité est reconnue par la courte majorité des entreprises du troisième groupe (14 sur 27). Ces firmes – qui ont attendues le dernier moment pour publier en IAS/IFRS – auraient appliqué ces normes même si elles n'avaient pas été obligatoires, dans le but de conforter leur légitimité. Dans ce groupe, seulement un tiers des entreprises (10 sur 27) prennent des

décisions à partir des rapports annuels en IAS/IFRS. Les préparateurs ne parlent pas de diminution des coûts ; le directeur de Bouygues comme d'autres disant même ressentir une augmentation. Quant à l'efficacité de l'information financière, deux tiers des directeurs (18 sur 27) affirment qu'il n'y a aucune amélioration. En somme, ces entreprises, ne semblent pas attendre des IAS/IFRS une performance économique accrue.

Les réponses ouvertes révèlent la coexistence de plusieurs visions au sein des entreprises du troisième groupe. Le directeur de Casino Guichard Perrachon affirme « nous avons déjà en normes françaises des outils d'information produite de bonne qualité, donc l'application des IAS/IFRS n'était pas nécessaire ». Les autres directeurs financiers avancent que l'efficacité de l'information n'augmente pas ; elle est même une charge nette car « d'une plus grande complexité » (Air Liquide) ou « une contrainte supplémentaire » (Bouygues). L'Oréal donne un sens positif à cet aspect de complexité : « les normes exigent plus de rigueur et de documentation et donc, on peut l'espérer, un meilleur contrôle ». Quant au directeur d'Autoroutes du Sud de la France, il observe une amélioration de la gestion des immobilisations.

La légitimité est parfois liée aux différents types d'isomorphisme. Ainsi, le directeur financier de Casino Guichard Perrachon reconnaît le mimétisme comme moyen de légitimité : « Nous aurions suivi la tendance des sociétés équivalentes dans notre secteur » ; trois autres sociétés sont du même avis. Pour six entreprises, dont Air Liquide, l'adoption des IAS/IFRS aurait été conditionnée par les exigences des marchés financiers. La décision est empreinte d'isomorphisme coercitif qui conduit à une acceptation sociale des normes et ainsi à une légitimité de leur utilisation. Cette « contrainte » dans l'adoption des IAS/IFRS provient en grande partie des relations qu'entretiennent quelques grands groupes français avec l'environnement financier étasunien. Nos constats rejoignent à ce niveau les résultats d'études déterministes pour lesquelles l'adoption volontaire des IAS/IFRS répond avant tout au statut

de cotation internationale de la firme (Dumontier et Raffournier, 1998 ; El-Gazzar et al., 1999 ; Cuijpers et Buijink, 2005).

Dans l'ensemble, l'adoption des normes IAS/IFRS est rarement perçue comme bénéfique en termes de prise de décisions ou de diminution des coûts. Elle permet plutôt, en général, de renforcer la légitimité. Ainsi, les entreprises n'adoptent pas nécessairement les pratiques les plus appropriées aux besoins et aux exigences économiques du moment, mais celles qui sont acceptées socialement, même si elles représentent un choix irrationnel quant au fonctionnement optimal de l'organisation.

Conclusion

L'explication de l'homogénéité par l'identification des isomorphismes institutionnels et de la légitimité au sein du champ organisationnel des entreprises françaises cotées représente un des piliers de la théorie néo-institutionnelle (TNI). Considérant l'homogénéité comme une des finalités du processus d'harmonisation comptable internationale, nous nous sommes intéressés aux influences ressenties par les préparateurs des états financiers relativement au phénomène d'adoption des normes IAS/IFRS. Une enquête par questionnaire, construite à partir d'une grille de lecture néo-institutionnelle de ce processus, nous permet alors d'identifier la place de la coercition, du normativisme et du mimétisme, ainsi que de la légitimité dans l'adoption de ces normes par les grandes capitalisations françaises. L'envoi du questionnaire aux directeurs financiers ou responsables de la politique comptable des 139 firmes constituant les indices CAC 40, Euronext 100 et Next 150 (début 2006) a permis de collecter 59 réponses (42,4%).

Dans les grandes lignes, les résultats de cette enquête confirment la prégnance du phénomène institutionnel dans l'adoption des normes IAS/IFRS en France. S'agissant plus précisément des forces ressenties par les préparateurs, l'isomorphisme coercitif ressort au premier plan, à travers notamment la réglementation européenne et le rôle du régulateur français (CNC/CRC).

Il coexiste avec un fort comportement mimétique des entreprises, qui voient dans les

IAS/IFRS un moyen de s'identifier à leur environnement concurrentiel. La force coercitive est naturellement moins ressentie parmi les entités qui ont anticipé le passage aux IAS/IFRS, alors que l'attitude mimétique est indépendante de la politique comptable utilisée avant l'échéance de 2005. En revanche, l'isomorphisme normatif, en particulier l'influence de l'auditeur externe dans l'adoption des IAS/IFRS, n'est quasiment pas reconnue des directeurs financiers.

La dimension institutionnelle du phénomène est confortée par la recherche de légitimité, largement mise en avant par les directeurs comptables ou financiers, et ce au détriment d'une quelconque attente en termes de performance économique. Le sentiment est quasi-unanime sur le fait que les IAS/IFRS n'ont pas permis une réduction des coûts, alors qu'une minorité de répondants estiment que les IAS/IFRS participent à l'efficacité opérationnelle.

Les constats empiriques issus de cette enquête ont des implications académiques d'une part, et politico-normatives d'autre part. Au plan académique, ou théorique, le paradigme institutionnel apparaît comme une alternative sérieuse au *mainstream* des recherches empiriques qui tentent d'appréhender la normalisation comptable dans un paradigme d'efficience économique, où la performance financière constitue la finalité essentielle. En l'espèce, nos observations contribuent à expliquer les résultats peu concluants des travaux qui examinent l'effet de l'adoption des IAS/IFRS sur la pertinence informationnelle des chiffres comptables (Bartov et al., 2005 ; Barth et al., 2008) ou sur le coût du capital (Cuijpers et Buijink, 2005 ; Daske, 2006 ; Daske et al., 2008 ; Daske et al., 2009). Nos constats sont également à mettre en perspective avec les travaux empiriques français, qui tendent à montrer un effet très limité, voire « lissé », de la transition aux IFRS sur les principaux agrégats comptables (Cazavan-Jény et Jeanjean, 2009) et notamment sur les postes d'actifs immatériels (Bessieux-Ollier *et al.*, 2010).

Au plan politico-normatif, nos observations suggèrent avant tout que la profession comptable française, à travers la voix des auditeurs externes, n'apparaît pas comme un vecteur de diffusion des IAS/IFRS. Cela est d'autant plus surprenant que la quasi-totalité (93%) des répondants est en relation avec un associé (au moins) de l'un des *Big Four* pour l'audit légal. On peut voir ici une certaine passivité, voire un scepticisme des experts-comptables français envers les normes comptables internationales. Nonobstant le critère de renommée de l'auditeur externe⁶, cette faible influence de la profession comptable française sur l'adoption des IAS/IFRS peut s'expliquer par le fait que les enjeux d'une telle décision s'apprécient à un niveau international et avec d'autres interlocuteurs. Parmi les déterminants de l'adoption de normes comptables internationales, un consensus est notamment observé sur le degré d'internationalisation de la firme (Dumontier et Raffournier, 1998 ; El-Gazzar *et al.*, 1999 ; Cuijpers et Buijink, 2005). Dans cette lignée, il se peut également que d'autres enjeux économiques, comme la conquête de nouveaux clients mondiaux, soit une motivation significative à l'internationalisation du reporting financier.

Mais au-delà, nos résultats mettent en évidence un décalage fort entre le discours des normalisateurs, IASB ou Union Européenne – qui « vendent » les IAS/IFRS comme une opportunité économique ou un outil de performance financière – et l'opinion des préparateurs de l'information financière. La plupart d'entre eux n'attendent ni baisse des coûts, ni efficacité opérationnelle d'une adoption des IAS/IFRS. Ces éléments suggèrent de revoir, en le nuanciant, le discours politique qui entoure le recours aux IAS/IFRS... peut-être en l'ancrant dans les atouts de la légitimité, et/ou en lui donnant une dimension de performance à plus long terme. En tout état de cause, la politique du *one size fits all* n'apparaît pas confortée dans ce contexte normatif.

⁶ Notons que l'appartenance au groupe des « Big N » n'est généralement pas testée dans les travaux déterministes sur l'adoption volontaire des IAS/IFRS ; à l'exception de l'étude de Dumontier et Raffournier (1998) où ce critère ressort non significatif.

Bibliographie

- Baker C.R., Barbu E.M., « The evolution of research on international accounting harmonization : An historical and institutional perspective », *The International Journal of Accounting*, vol. 42, n° 3, 2007, p. 272-304.
- Barbu E.M., « L'harmonisation comptable internationale : d'un vagabondage comptable à l'autre », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 10, vol. 1, 2004, p. 37-61.
- Barbu E.M., Baker C.R., « An historical and neo-institutionnal analysis of institutions involved in international accounting convergence », *Journal of Accounting and Management Information Systems*, vol. 9, n° 2, 2010, p. 218-241.
- Barbu E.M., « Les entreprises françaises cotées face à l'harmonisation comptable internationale : une analyse néo-institutionnelle d'un long processus vers l'homogénéité », Thèse de doctorat, 2006, Dirigée par le Professeur Marc NIKITIN, 385 p.
- Barth M.E., Landsman W.R., Lang M.H. « International Accounting Standards and accounting quality », *Journal of Accounting Research*, vol. 46, n° 3, 2008, p. 467-498.
- Bartov E., Goldberg S.R., Kim, M-S., « Comparative value relevance among German, U.S. and International Accounting Standards: a German stock market perspective », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 2005, p. 95-119.
- Bessieux-Ollier C., Chavent M., Kuentz V. et Walliser E., « L'adoption en France des normes IFRS relatives aux incorporels », *Revue Française de Gestion*, n° 207, 2010, p. 93-110.
- Cazavan-Jeny, A., Jeanjean, T., « IFRS1 : Il faut tout changer pour que rien ne change », *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Tome 15, vol. 1, 2009, p. 105-132.
- Cuijpers R, Buijink W., « Voluntary adoption of non-local GAAP in the European Union: A study of determinants and consequences », *European Accounting Review*, vol. 14, n° 3, 2005, p. 487-524.
- Daske H., « Economic benefits of adopting IAS/IFRS or US-GAAP – Have the expected cost of equity capital really decreased? », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 33, n° 3 et 4, 2006, p. 329-373.
- Daske H., Hail L., Leuz C., Verdi R. « Mandatory IAS/IFRS reporting around the world: Early evidence on the economic consequences », *Journal of Accounting Research*, vol. 46, n° 5, 2008, p. 1085-1142.
- Daske H., Hail L., Leuz C., Verdi R., « Adopting a label: Heterogeneity in the economic consequences of IAS/IFRS adoptions », working paper disponible sur www.ssrn.com, 2009.
- Davis G.F., Greve H.R., « Corporate elite networks and governance changes in the 1980s », *American Journal of Sociology*, vol. 103, n° 1, 1997, p. 1-37.
- Davis G.F., « Agents without principles? The spread of the poison pill through the intercorporate network », *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n° 4, 1991, p. 583-613.

- DiMaggio P., Powell W., *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, University of Chicago Press, 1991.
- DiMaggio P.J., Powell W.W., « The Iron Cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields », *American Sociological Review*, vol. 48, avril 1983, p. 147-160.
- Dumontier P., Raffournier B., “Why firms comply voluntarily with IAS: An empirical analysis with Swiss data”, *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 9, n° 3, 1998, p. 216-245.
- El-Gazzar S.M., Finn P.M., Jacob R., “An empirical investigation of multinational firms' compliance with International Accounting Standards”, *The International Journal of Accounting*, vol. 34, n° 2, p. 239-248.
- Hannan M., Freeman N., « The population ecology of organization », *American Journal of Sociology*, n° 82, 1977, p. 929-964.
- Huault I., *Institutions et gestion*, Vuibert, 2004.
- Li S., « Does mandatory adoption of International Financial Reporting Standards in the European Union reduce the cost of equity capital? », *The Accounting Review*, vol. 85, n° 2, 2010, p. 607-636.
- Meyer J.W., Hannan M., *National Development and the World System : Educational, Economic and Political Change*, Chicago, University of Chicago Press, 1979.
- Meyer J.W., Rowan B., « Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony », *American Journal of Sociology*, vol. 83, 1977, p. 340-363.
- Modell S., « Institutional research on performance measurement and management in the public sector accounting literature: A review and assessment », *Financial Accountability & Management*, vol. 25, n° 3, 2009, p. 277-303.
- Rojot J., *Théorie des organisations*, Editions ESKA, Paris, 2005.
- Scott W.R., *Institutions and organizations*, Sage Publications, 2008, 266 pages.
- Stolowy H., Ding Y. D., Tenenhaus M., « Shopping around for accounting practices: The financial statement presentation of French groups », *Abacus*, vol. 39, n° 1, 2003, p. 42-65.
- Touron P., « Adoption des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson : du conflit d'agence à la légitimité institutionnelle », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, numéro thématique *Sociologie de la comptabilité*, juin 2004, p. 161-191.
- Woodward J., « Management organization », *Journal of Management Studies*, vol. 2, n° 3, 1965, p. 378-380.