



HAL
open science

Les IAS/IFRS : bilan et perspective

Gaëlle Lenormand, Benjamin Poulard, Lionel Touchais

► **To cite this version:**

Gaëlle Lenormand, Benjamin Poulard, Lionel Touchais. Les IAS/IFRS : bilan et perspective . Revue Française de Gestion, 2012. hal-01737414

HAL Id: hal-01737414

<https://hal.parisnanterre.fr/hal-01737414v1>

Submitted on 19 Mar 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.

Les IAS/IFRS : bilan et perspective

IAS/IFRS: Assessment and prospect

Gaëlle Lenormand, Benjamin Poulard et Lionel Touchais

Université Rennes 1 – CREM UMR CNRS 6211

Correspondant :

Lionel Touchais

Lionel.touchais@univ-rennes1.fr

IGR-IAE

11, rue Jean Macé

CS 70803

35708 Rennes cedex 7

Les IAS/IFRS : bilan et perspective

IAS/IFRS: Assessment and prospect

Résumé :

Les IFRS ayant été fortement critiquées lors de la crise financière récente, il est important de revenir sur le concept de juste valeur et de s'interroger sur l'amélioration effective des informations financières publiées avec le référentiel international. Après avoir fait le bilan de l'application des IFRS, l'article s'intéresse aux perspectives futures liées aux IFRS-PME qui constitueront peut être le prochain « chantier » comptable d'envergure.

Abstract :

With the last financial crisis, IFRS have been strongly criticized. So, it is important to go back to the fair value concept and to question the real improvement of financial information published with international standards. Afterwards, the paper analyses the IFRS-SME which could be the next accounting challenge.

Depuis le 1^{er} janvier 2005, l'Union Européenne impose aux groupes cotés sur les marchés réglementés européens de publier leurs comptes consolidés en normes internationales : IAS/IFRS. La France autorise également ce référentiel pour les comptes consolidés des autres groupes mais l'interdit pour les comptes sociaux. En une dizaine d'années, ces normes comptables sont devenues incontournables avec plus d'une centaine de pays¹ qui les autorisent ou les rendent obligatoires, à l'exception notable des Etats-Unis.

L'un des symboles des IFRS : le concept de juste valeur, souvent assimilé de manière restrictive à une valeur de marché, est sujet à de nombreuses critiques, particulièrement ces derniers mois en raison de son rôle supposé dans la crise financière de 2008 (Colasse, 2009a ; Marteau et Morand, 2010). Par ailleurs, même si le basculement en IFRS n'a pas entraîné de bouleversement au niveau de la comptabilisation des incorporels (Bessieux Ollier et *al.*, 2010), il s'est accompagné d'un changement de la représentation financière des entreprises avec une forte augmentation du bénéfice par action (Boukari et Richard, 2007 ; Lenormand et Touchais, 2009). Cela conduit à se demander si ces changements se traduisent effectivement par une meilleure information financière qui est souvent présumée (Ball *et al.*, 2003 ; Daske, 2006). Il nous semble donc important de faire le bilan de l'application des IFRS avant de s'intéresser aux perspectives liées à la publication, en juillet 2009, par le normalisateur international d'un nouveau référentiel, les IFRS-PME, distinct des IFRS-groupe (*full IFRS*) et destiné aux sociétés n'utilisant pas les IFRS-groupe. Pour l'instant, l'Union Européenne n'a pas rendu ces nouvelles normes obligatoires mais une réflexion est engagée. En effet, disposer d'un même référentiel au niveau européen pour les comptes sociaux devrait améliorer la comparabilité des informations financières et faciliter la comparaison des taux d'imposition des sociétés des différents États membres avec une assiette définie de manière homogène et ainsi entraîner à terme une harmonisation de la fiscalité. Il est donc possible que ces nouvelles normes remplacent à court ou moyen terme les règles comptables françaises et constituent ainsi le prochain « chantier » comptable d'envergure à l'échelle nationale et/ou internationale.

¹ Information issue du site de Deloitte dédié aux IFRS : www.iasplus.com.

Après être revenu sur l'une des principales nouveautés des IFRS, à savoir le concept de juste valeur dont les critiques ont été exacerbées en raison de son rôle supposé dans la crise financière (partie 1), nous tentons d'analyser dans quelle mesure l'objectif d'amélioration de la qualité de l'information financière publiée en IFRS est atteint (partie 2). Ensuite, nous traitons des enjeux et limites liés au développement potentiel des IFRS-PME (partie 3).

I - LE CONCEPT DE JUSTE VALEUR, LA PIERRE ANGULAIRE DES IFRS ?

Symbole d'une nouvelle approche de la comptabilité, le concept de juste valeur adopté par le référentiel international a initié de nombreux débats. Après avoir rappelé la définition de la *fair value*, nous analysons les conséquences de son application et son rôle présumé dans l'aggravation de la crise financière.

1. Définition

Les questionnements sur la juste valeur ne sont pas nouveaux dans la mesure où ils renvoient à une réflexion plus large sur la prise en compte de la valeur en comptabilité. Ils sont notamment liés au constat d'insuffisance du modèle comptable à représenter fidèlement la réalité économique (Francis et Schipper, 1999 ; Lev et Zarowin, 1999). Le recours à la *fair value* passe par sa capacité à redonner un pouvoir explicatif au modèle comptable avec l'hypothèse sous-jacente que, même approximative et non observée, une juste valeur doit constituer une information plus utile (proche de la réalité économique) pour le lecteur privilégié des états financiers, à savoir l'investisseur (Raffournier, 2007).

Le concept de juste valeur est défini par l'IAS 32 comme « le montant pour lequel un actif pourrait être échangé, ou un passif réglé entre des parties bien informées et consentantes dans le cadre d'une transaction effectuée dans des conditions de concurrence normale ». Même si la juste valeur est souvent abusivement assimilée à une valeur de marché, elle s'appuie en fait sur une approche duale : objective fondée sur les prix de marché (dite *mark-to-market*), d'une part, plus subjective

fondée sur des valeurs modélisées (dite *mark-to-model*) en l'absence d'un marché actif, d'autre part. Or, même en acceptant l'hypothèse que les prix de marché reflètent la valeur économique des biens, le fait d'utiliser des modélisations conduit à intégrer une marge de subjectivité et des biais inhérents aux modèles eux-mêmes. Le terme même de juste valeur pose d'ailleurs problème puisqu'il laisse entendre, à tort, qu'il existerait une valeur juste et unique pour chaque élément du bilan. Néanmoins, le champ d'application de la *fair value* peut s'avérer en pratique assez limité (hors établissements financiers) puisque cette évaluation n'est obligatoire que pour certains instruments financiers et est laissée au choix de l'entreprise pour les actifs corporels et incorporels.

2. Conséquences de l'application de la *fair value*

Avec la juste valeur, les plus-values latentes sont intégrées au même titre que les moins-values potentielles déjà prises en considération avec le coût historique en vertu du principe de prudence. Symbole de la déconnexion entre la trésorerie et le résultat, la juste valeur permet, en d'autres termes, d'intégrer des plus-values latentes sur des opérations qui pourront *in fine* engendrer des moins-values. Or, toute variation dans la valorisation des actifs et passifs génère une contrepartie en résultat ou en réserves. Le fait d'indexer la valeur comptable à la *fair value* est donc une source de volatilité du résultat mais aussi des capitaux propres (Barth et *al.*, 1995) qui constituent un gage de stabilité des entreprises. Cela pose également le problème de la mesure de la performance économique et de l'évaluation de l'action des dirigeants dès lors que le résultat intègre des éléments résultant de la volatilité des marchés.

Par ailleurs, alors qu'une évaluation à la juste valeur doit permettre d'obtenir des valeurs comptables plus proches de la réalité économique, l'amélioration du contenu informationnel liée à cette valorisation n'est pas totalement démontrée. En effet, en analysant dans quelle mesure les éléments de bilan évalués à la juste valeur sont plus représentatifs des valorisations boursières, les auteurs aboutissent à des résultats très disparates (Barth et *al.*, 1996 ; Eccher et *al.*, 1996 ; Khurana et Kim, 2003 ; Nelson, 1996 ; Simko, 1999). Cela suggère qu'une évaluation individuelle des actifs

en *fair value* ne résout que partiellement l'insuffisance du modèle du coût historique, la valeur d'une entreprise ne correspondant pas à la somme des actifs et passifs évalués individuellement en juste valeur. On peut également se demander dans quelle mesure l'amélioration potentielle de la pertinence de l'information financière liée à la *fair value* n'est pas annihilée par une détérioration de la fiabilité (données exemptes d'erreurs, neutres et exhaustives aboutissant à une représentation fidèle de la situation).

Enfin, recourir à la *fair value* permet de faire ressortir les « réserves cachées ». Cela doit conduire les dirigeants à mieux gérer leurs actifs et mieux les protéger à l'aide des produits dérivés et autres techniques de couverture. La prise en compte du facteur risque devient un élément clé de leur politique de gestion (Barlev et Haddad, 2003). L'accroissement de la transparence générée par la juste valeur doit également se traduire par une réduction du risque de manipulation du résultat comptable. Finalement, la juste valeur doit permettre de réduire les coûts d'agence grâce à une meilleure transparence réduisant l'asymétrie d'information et la comptabilité dite créative ou d'intention et, de ce fait, entraîner un changement des comportements des dirigeants (Barlev et Haddad, 2003). Il nous semble toutefois important de souligner que ces objectifs ne peuvent être atteints que si la *fair value* est pertinente et ne fait pas elle-même l'objet de manipulation.

En définitive, l'intérêt de la juste valeur ne semble pas démontré. Par ailleurs, peu d'études ont cherché à mesurer l'effet de ce concept sur la perception individuelle de l'information financière. A noter l'étude expérimentale de Poulard (2006) qui montre que le recours à la *fair value* pour l'évaluation des actifs corporels n'a pas d'effet sur le comportement des agents économiques.

3. Juste valeur et crise financière

Pour Obert (2008), même si les IFRS ne sont pas responsables de la crise, elles ont contribué à l'aggraver. En effet, l'intégration de la volatilité des marchés dans les bilans des entreprises par le biais de la juste valeur a eu un rôle pro-cyclique en entretenant la spirale haussière (ou baissière) du prix des actifs en situation de hausse (ou baisse). De surcroît, avec l'illiquidité de certains marchés

générée par la crise financière, l'évaluation à la *fair value* ne peut plus s'appuyer sur des prix de marché. Elle devient plus complexe avec l'introduction d'éléments subjectifs conduisant à une pluralité des modalités de détermination, d'où un manque de comparabilité et surtout de transparence. Enfin, déterminer la *fair value* sur la base des prix de marché s'appuie sur l'hypothèse largement contestée d'efficience des marchés (Colasse, 2009a ; Marteau et Morand, 2010), ce qui conduit à présenter des états financiers déformés par des phénomènes financiers (bulle financière puis crise).

Néanmoins, en l'absence de pertinence du coût historique, il ne doit pas y avoir rejet de la *fair value*. Selon Barth (2007), il n'existe d'ailleurs pas de modèle alternatif. Il s'agit plutôt d'initier une réflexion sur la définition du concept et sur ses modalités de mise en œuvre pour dépasser une assimilation abusive à la valeur de marché qui manque de pertinence sans efficience des marchés. Ainsi, considérant que l'entreprise ne peut être représentée comme un portefeuille d'actifs et de passifs échangeables, Marteau et Morand (2010) proposent de ne plus s'appuyer sur la nature de l'actif pour définir son mode d'évaluation mais sur son « mode de gestion effectif ». Pour Colasse (2009a, 2009b), cela met également en lumière la nécessité de revoir le cadre conceptuel de l'IASB qui doit être fondé sur la reconnaissance des besoins d'information de toutes les parties prenantes et pas uniquement des investisseurs boursiers actuellement considérés comme les utilisateurs privilégiés de l'information financière.

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

II - VERS UNE AMÉLIORATION DE LA QUALITÉ DE L'INFORMATION FINANCIÈRE ? LES RÉSULTATS DES RECHERCHES

L'amélioration de l'information financière liée à l'application des IFRS est souvent présumée en raison :

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

Toutefois, la place plus importante laissée au jugement et à la subjectivité, notamment pour la détermination de la juste valeur, pose la question de la fiabilité de l'information. Par ailleurs, la qualité des états financiers ne dépend pas seulement du référentiel comptable mais surtout de l'environnement (économique, juridique et politique) dans lequel l'entreprise évolue (Ball *et al.*, 2003).

Différentes recherches tentent de comparer la qualité des données comptables obtenues avec les IFRS (pertinence et fiabilité) par rapport aux référentiels nationaux. Des états financiers de meilleure qualité doivent alors se traduire par une réduction de l'asymétrie d'information et du coût du capital. Ces recherches peuvent être classées en deux catégories selon que l'adoption des IFRS s'est faite de manière volontaire ou obligatoire.

1. Recherches fondées sur une adoption volontaire des IFRS

Plusieurs études s'intéressent à des entreprises allemandes qui avaient le choix, avant 2005, entre plusieurs référentiels : national, international ou américain. Cette situation permet de comparer la qualité de l'information financière selon les normes comptables retenues. Ainsi, à l'aide de la méthodologie de la *value relevance*, des chercheurs analysent dans quelle mesure les informations en IFRS sont plus représentatives des événements incorporés dans les valeurs de marché (cours et rendements boursiers), c'est-à-dire utilisés et valorisés par les investisseurs. Leurs résultats sont toutefois contradictoires (Bartov *et al.*, 2005 ; Jermakowicz *et al.*, 2007 ; Hung et Subramanayan,

2007). D'autres comparent les pratiques de gestion des résultats des entreprises sans démontrer d'amélioration de la fiabilité de l'information selon le référentiel utilisé (Van Tendeloo et Vanstraelen, 2005). Toutefois, sur un échantillon multi-pays, Barth et *al.* (2008) concluent à une amélioration de la qualité des données financières avec les IFRS qui se traduisent par une diminution de la gestion du résultat, une amélioration de la pertinence et des pertes reconnues plus rapidement.

Les entreprises allemandes utilisant les IFRS présentent, par rapport à celles recourant au référentiel national, une fourchette de prix plus faible, démontrée également sur un échantillon suisse (Dumontier et Maghraoui, 2006), et une rotation des actions plus élevée (Leuz et Verrecchia, 2000) mais aussi des erreurs de prévision des analystes financiers moins importantes (Ernstberger et *al.*, 2008) confirmées par Ashbaugh et Pincus (2001) sur un échantillon multi-pays. A l'exception de Cuijpers et Buijink (2005) qui constatent une dispersion des prévisions plus importante dans le cas de firmes utilisant depuis peu les normes internationales en raison probablement d'une nécessaire familiarisation avec les IFRS, ces résultats démontrent une réduction de l'asymétrie d'information liée au référentiel international. Cela devrait se traduire par un coût du capital plus faible, ce qui n'est pas le cas sur la période de transition avec une augmentation pour les firmes allemandes ayant opté pour les IFRS (Daske, 2006).

Malgré des résultats contrastés, ces études tendent à démontrer une amélioration de la qualité de l'information en IFRS. Cependant, elles souffrent d'un biais de sélection puisqu'elles portent sur des firmes ayant opté pour les IFRS à une période où elles n'étaient pas obligatoires. Ces entreprises ne présentent d'ailleurs pas les mêmes caractéristiques que les autres (Cuijpers et Buijink, 2005 ; Dumontier et Raffournier, 1998). Ainsi, les résultats obtenus peuvent s'expliquer par d'autres facteurs que le seul référentiel comptable comme un rapport coût / bénéfice jugé favorable ou la volonté d'adresser un signal au marché sur la publication d'états financiers transparents et de qualité. Dans tous les cas, la plupart de ces travaux porte sur des IFRS qui ont fortement évolué depuis et sur des périodes où ces normes étaient, de surcroît, nettement moins

maîtrisées par les différents acteurs. Enfin, plusieurs études présentent des conclusions sur la base de comparaisons *pre* et *post* IFRS sans retenir d'échantillon de contrôle. Or, en comparant l'information financière sur des périodes de temps et dans des contextes économiques différents, il est difficile d'attribuer les évolutions constatées à la seule adoption des IFRS.

2. Recherches fondées sur une adoption obligatoire des IFRS

Sur un échantillon d'entreprises françaises, Lenormand et Touchais (2009) démontrent, sur l'année de transition, la pertinence aux yeux des investisseurs des référentiels national et international avec toutefois un complément d'information apporté par les IFRS. Devalle et *al.* (2010) aboutissent à des conclusions différentes selon les pays et donc le référentiel comptable antérieur. S'agissant de la France, en comparant la pertinence des informations financières *pre* et *post* IFRS, ils démontrent une amélioration globale de la pertinence avec plus précisément une amélioration (dégradation) de la pertinence du résultat (des capitaux propres) expliquée par le changement de référentiel malgré l'absence d'échantillon de contrôle.

Concernant la fiabilité de l'information, Jeanjean et Stolowy (2008) montrent que, selon les pays, l'adoption des IFRS ne s'accompagne pas toujours d'une diminution des pratiques de gestion des résultats avec même une augmentation pour la France. En revanche, en analysant l'évolution du coût du capital, Li (2010) met en lumière une diminution de ce coût avec les IFRS démontrée également par Daske et *al.* (2008) qui constatent, de surcroît, une augmentation de la liquidité et de la valorisation des titres. Cette réduction de l'asymétrie d'information ne concerne toutefois que les pays avec un système juridique coercitif et de fortes incitations à présenter des informations transparentes et/ou avec un référentiel national proche des normes internationales (Daske et *al.*, 2008). Le simple changement de référentiel, lorsqu'il est obligatoire, n'est pas donc une condition suffisante pour entraîner une amélioration de l'information financière. Cela dépend également de la manière dont les IFRS sont mises en place, en d'autres termes, des règles légales et institutionnelles de publication et de transparence en vigueur dans chaque pays. Enfin, il convient de souligner la

difficulté à distinguer dans quelle mesure la réduction de l'asymétrie d'information s'explique par l'adoption obligatoire des IFRS ou, au contraire, par les évolutions juridiques et institutionnelles accompagnant le changement de référentiel (Daske et *al.*, 2008).

Après avoir tenté de dresser un premier bilan de l'application des IFRS-groupe, nous allons maintenant porter notre attention sur les IFRS-PME.

III - LES IFRS-PME

Suite à la publication des IFRS-PME, l'Union Européenne s'interroge sur l'opportunité d'adopter ce référentiel en :

- rendant son application obligatoire pour les comptes sociaux et/ou les comptes consolidés des sociétés non cotées sur un marché réglementé ;
- laissant chaque État membre décider de son adoption en fonction de critères à définir, ce qui entraînerait une plus grande complexité en raison d'un champ d'application et des effets de seuil différents selon les pays ;
- laissant le choix de l'adoption à chaque entreprise en fonction de sa situation, ce qui reviendrait à détruire la comparabilité au sein d'un même pays.

Avant d'analyser les apports et difficultés liés à l'adoption éventuelle des IFRS-PME, nous étudions les principales divergences existant entre les IFRS-groupe et PME.

1. Divergences entre les IFRS-groupe et PME

Par rapport aux *full* IFRS, les IFRS-PME s'avèrent moins complexes avec un allègement considérable des informations à fournir en annexes et l'absence de certaines problématiques, jugées inutiles, liées au résultat par action, à l'information sectorielle, aux états intermédiaires et aux actifs détenus en vue de la vente. Ce référentiel s'accompagne également d'une réelle simplification des méthodes d'évaluation et de comptabilisation avec notamment :

- la réduction du nombre d'options avec, par exemple, la suppression de la méthode du *goodwill* complet et de l'évaluation à la juste valeur des immobilisations incorporelles et corporelles, sauf pour les immeubles de placement ;
- la réduction du nombre de catégories d'instruments financiers et la simplification de la comptabilité de couverture ;
- un amortissement obligatoire du *goodwill* et des immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéfinie ;
- l'interdiction de la capitalisation des frais de développement et des coûts d'emprunt liés aux actifs éligibles.

Même si ce nouveau référentiel a été fortement simplifié, il reste toutefois plus complexe que le référentiel national français en raison notamment :

- du concept très critiqué de juste valeur ;
- de la prééminence du fond sur la forme au détriment de l'approche juridique ;
- d'annexes plus détaillées, ce qui pose également le problème de la concurrence déloyale par rapport à des entreprises n'ayant pas les mêmes obligations d'information ;
- de la prise en compte des impôts différés et de la place plus importante laissée au jugement.

2. Apports et difficultés liés à l'application des IFRS-PME

Les partisans de l'adoption des IFRS-PME évoquent trois arguments principaux². Tout d'abord, l'utilisation d'un même référentiel devrait se traduire par une harmonisation et une amélioration de la comparabilité des états financiers au sein de l'Union Européenne. Cette harmonisation devrait faciliter l'accès aux capitaux étrangers, le développement à l'international, les fusions et acquisitions de firmes étrangères et finalement se traduire par une réduction du coût du capital. Cette amélioration de la comparabilité suppose toutefois une application uniforme des IFRS-PME,

² Les arguments des partisans et des opposants à l'application des IFRS-PME sont essentiellement issus d'une analyse des documents de l'IASB, des résultats d'une consultation réalisée par la Commission européenne et des avis du normalisateur comptable national (ANC : Autorité des Normes Comptables), de l'Ordre des Experts-Comptables (OEC) et de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC).

ce qui n'est pas évident avec une approche basée sur les principes plutôt que sur les règles³. De surcroît, dans le cas de firmes locales, on peut s'interroger sur l'intérêt d'une plus grande comparabilité au niveau européen.

Un autre argument porte sur l'amélioration de la qualité de l'information financière. Or, même si plusieurs travaux tendent à démontrer cette supériorité des *full* IFRS, cela reste à démontrer pour les IFRS-PME. De surcroît, cette amélioration supposée dépend très fortement du contexte institutionnel et réglementaire en vigueur. Enfin, les partisans de l'adoption soulignent également la réduction des coûts de préparation et d'audit des comptes consolidés en IFRS pour les groupes multinationaux en raison de l'existence d'un seul référentiel (les IFRS-PME) pour les comptes sociaux de toutes les sociétés du périmètre, quelle que soit leur nationalité, et de la forte proximité entre les IFRS-PME et groupe (utilisées pour les états consolidés).

A l'inverse, les opposants évoquent la complexité de ces normes. Or, nous pouvons nous interroger sur l'intérêt d'une telle complexité et d'un tel degré de détail des annexes pour des PME, en particulier pour les plus petites d'entre elles, de surcroît dans le contexte actuel de simplification des obligations administratives et comptables. Ce nouveau référentiel est tourné, comme les IFRS-groupe, exclusivement vers l'investisseur alors que les utilisateurs des états financiers ne se limitent pas, surtout dans les PME, aux seuls investisseurs intéressés par la valeur de l'entreprise à un instant donné (Colasse, 2009b). Avant d'être un outil d'information financière, la comptabilité est souvent le premier outil de gestion de l'entrepreneur. L'adoption supposerait également la suppression du lien actuel entre la fiscalité et la comptabilité. Cette déconnection, source de surcoût, permettrait toutefois d'éviter un certain mélange des rôles avec une comptabilité plus proche de la réalité économique sans être « biaisée » par des « écritures fiscales ».

Les opposants à la diffusion des IFRS-PME évoquent également des arguments liés au surcoût dû au changement de normes et à leur complexité. D'autres regrettent l'absence de maîtrise de ce

³ Une approche basée sur les règles se traduit par un référentiel extrêmement détaillé contrairement à une approche s'appuyant sur les principes qui laisse plus de marge de manœuvre aux acteurs mais peut, de ce fait, entraîner des différences d'interprétation et d'application.

nouveau référentiel élaboré par un organisme privé, d'où une perte de souveraineté de l'Union Européenne et des États membres.

Plusieurs institutions se sont d'ores et déjà prononcées sur l'adoption des IFRS-PME. Tout d'abord, la consultation réalisée par la Commission européenne indique qu'une majorité de répondants est favorable à ce référentiel. Les avis sont toutefois beaucoup plus partagés au niveau des normalisateurs nationaux. S'agissant de la France, l'ANC (Autorité des Normes Comptables) et la profession des experts-comptables et des commissaires aux comptes s'opposent à une application optionnelle ou obligatoire. Ils recommandent, au contraire, une actualisation et une modernisation des directives comptables actuelles en s'inspirant éventuellement des IFRS-PME et une simplification des règles relatives aux plus petites sociétés. Ils soulignent également la nécessité de garder un cadre comptable autonome au niveau européen pour les sociétés non cotées afin de laisser de la souplesse aux États membres.

Un compromis pourrait être de permettre l'utilisation des IFRS-PME par les groupes multinationaux afin de faciliter leur *reporting* et leur comptabilité sociale et consolidée, par les entreprises cotées sur un marché non réglementé ou encore par celles se développant à l'international ou recherchant des investisseurs étrangers. Une autre solution serait d'autoriser ou de rendre obligatoire les IFRS-PME en France pour les comptes consolidés, le référentiel français en la matière étant assez proche (contrairement au PCG) avec notamment les méthodes préférentielles et une comptabilité déconnectée de la fiscalité. Dans tous les cas, cela signifierait l'introduction d'un quatrième référentiel en France, ce qui ne simplifierait pas la pratique de la comptabilité. Enfin, il pourrait aussi être envisagé de poursuivre de manière plus approfondie le processus de convergence des règles nationales vers les normes internationales.

CONCLUSION

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

Au-delà de ce concept (ce dogme ?), différentes recherches tendent à démontrer une amélioration du contenu informationnel des informations financières en IFRS. Celle-ci est toutefois différente selon les pays en fonction de leurs règles de publication et de transparence plus ou moins coercitives. On peut également se demander si l'amélioration liée à une adoption obligatoire ne s'explique pas, du moins partiellement, par les changements concomitants à ces mêmes règles. En d'autres termes, la diffusion d'un système comptable, même de meilleure qualité, semble une condition nécessaire mais non suffisante. Désormais, l'amélioration de l'information financière des groupes cotés passe probablement par une meilleure harmonisation des systèmes juridiques et institutionnels.

Au niveau européen, la Commission s'interroge sur l'intérêt de rendre les IFRS-PME obligatoires ou optionnelles pour les sociétés non cotées sur un marché réglementé. Même si les avis sont plutôt partagés au niveau de l'Union, la France s'est clairement prononcée contre. Ainsi, le normalisateur et les organisations professionnelles de l'expertise comptable et du commissariat aux comptes privilégient plutôt une modernisation des directives comptables européennes et une simplification des contraintes pour les petites entreprises. La voie de la convergence du référentiel national avec les IFRS peut également constituer une réponse. Pour l'instant, il n'est donc pas encore possible de se prononcer sur la question de la suppression du PCG au profit des IFRS-PME ou de la coexistence des deux référentiels, ce qui constituerait alors un énorme chantier comptable à l'échelle de la France.

BIBLIOGRAPHIE

- Ashbaugh H., Pincus M., « Domestic accounting standards, international accounting standards, and the predictability of earnings », *Journal of Accounting Research*, vol. 39, n° 3, 2001, p. 417-434.
- Ball R., Robin A., Wu J.S., « Incentives versus standards properties of accounting income in four east asian countries », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 36, 2003, p. 235-270.
- Barlev B., Haddad J.R., « Fair value accounting and the management of the firm », *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 14, n° 4, 2003, p. 383-415.
- Barth M.E., « Standard-setting measurement issues and the relevance of research », *Accounting and Business Research*, numéro spécial, 2007, p. 7-15.
- Barth M.E., Landsman W.R., Lang M.H., « International accounting standards and accounting quality », *Journal of Accounting Research*, vol. 40, n° 3, 2008, p. 467-497.
- Barth M.E., Beaver W., Landsman R., « Value-relevance of bank's fair value disclosures under SFAS n° 107 », *The Accounting Review*, vol. 71, n° 4, 1996, p. 513-537.
- Barth M.E., Landsman R., Wahlen M., « Fair value accounting: Effects on banks' earnings volatility, regulatory capital, and value of contractual cash flow », *Journal of Banking and Finance*, vol. 19, 1995, p. 577-605.
- Bartov E., Goldberg S.R., Kim M., « Comparative value relevance among German, US and international accounting standards: A German stock market perspective », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol. 20, n° 2, 2005, p. 95-119.
- Bessieux Ollier C., Chavent M., Kuentz V, Walliser E., « L'adoption en France des normes IFRS relatives aux incorporels. Bouleversements des pratiques ou inertie ? », *Revue Française de Gestion*, vol. 207, 2010, p. 93-110.
- Boukari M., Richard J., « Les incidences comptables du passage des groupes français cotés aux IFRS », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 13, numéro thématique, 2007, p. 155-170.
- Colasse B., « La normalisation comptable internationale face à la crise », *Revue d'Économie Financière*, vol. 95, 2009a, p.387-399.

- Colasse B., « Le SYSCOA-OHADA à l'heure des IFRS », *Revue Française de Comptabilité*, vol. 425, 2009b, p. 25-29.
- 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., Hail L., Leuz C., Verdi R., « Mandatory 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., « Economic benefits of adopting IFRS or US GAAP. Have the expected costs of equity capital really decreased? », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 33, 2006, p. 329-373.
- Devalle A., Onali E., Magarini R., « Assessing the value relevance of accounting data after the introduction of IFRS in Europe », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 21, n° 2, 2010, p. 85-119.
- Dumontier P., Maghraoui R., « Adoption volontaire des IFRS, asymétrie d'information et fourchettes de prix : l'impact du contexte informationnel », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 12, n° 2, 2006, p. 27-48.
- Dumontier P., Raffournier B., « Why firms comply voluntarily with IAS », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 9, n° 3, 1998, p. 216-245.
- Eccher E., Ramesh K., Thiaragajan S.R., « Fair value disclosures by bank holding companies », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 22, n° 1-3, 1996, p. 79-117.
- Ernstberger J., Krotter S., Stadler C., « Analysts' forecast accuracy in Germany: The effect of different accounting principles and changes of accounting principles », *Business Research*, vol. 1, n° 1, 2008, p. 26-53.
- Francis J., Schipper K., « Have financial statements lost their relevance », *Journal of Accounting Research*, vol. 37, n° 2, 1999, p. 319-352.
- Hung M., Subramanayan K.R., « Financial statement effects of adopting international accounting standards: The case of Germany », *Review of Accounting Studies*, vol. 12, 2007, p. 623-657.

Jeanjean T., Stolowy H., « Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after adoption », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 27, 2008, p. 480-484.

Jermakowicz E.K., Prather-Kinsey J., Wulf I., « The value relevance of accounting income reported by DAX-30 German companies », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 18, n° 3, 2007, p. 151-191.

Khurana I., Kim M.S., « Relative value relevance of historical cost vs fair value: Evidence from bank holding companies », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 22, n° 1, 2003, p.19-42.

Lenormand G., Touchais L., « Les IFRS améliorent-elles la qualité des informations financières ? Approche par la *value relevance* », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 15, n° 2, 2009, p. 145-164.

Leuz C., Verrecchia R., « The economic consequences of increased disclosure », *Journal of Accounting Research*, vol. 38, supplement, 2000, p. 91-124.

Lev B., Zarowin P., « The boundaries of financial reporting and how to extend them », *Journal of Accounting Research*, vol. 37, n° 2, 1999, p. 353-385.

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.

Marteau D., Morand P., *Normes comptables et crise financière – Proposition pour une réforme du système de régulation comptable*, La Documentation Française, 2010.

Nelson K., « Fair value accounting of commercial banks: An empirical analysis of SFAS n°107 », *The Accounting Review*, vol. 71, n° 2, 1996, p. 161-182.

Obert R., « Les IFRS sont-ils la cause de la crise financière », *Revue Française de Comptabilité*, vol. 418, 2008, p. 43-45.

Poulard B., *Impact de la “juste valeur” des immobilisations corporelles sur la perception de l’information financière – Analyse conceptuelle, théorique et expérimentale*, Thèse de doctorat, Université de Rennes1, 2006.

Raffournier B., « Les oppositions françaises à l'adoption des IFRS : examen critique et tentative d'explication », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 13, numéro spécial, 2007, p. 21-47.

Simko P., « Financial instrument fair values and non financial firm », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol. 14, n° 3, 1999, p. 247-274.

Van Tendeloo B., Vanstraelen A., « Earnings management under German GAAP versus IFRS », *European Accounting Review*, vol. 14, n° 1, 2005, p. 155-180.