

## **Analyse comparative de l'impact de l'adoption des normes IFRS sur les décisions de gestion des sociétés cotées et non cotées, Aziza Garsaa**

### *Synthèse de l'étude*

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, les entreprises européennes faisant appel à l'épargne publique ont l'obligation de reporter leurs comptes aux normes IFRS (International Financial Reporting Standards). Ces normes visent en premier lieu à promouvoir la transparence comptable des entreprises (Ball et al., 2015 ; Nurunnabi, 2016, etc.) et ainsi, à minimiser l'asymétrie d'information responsable de certains dysfonctionnements sur les marchés financiers (Saber et Abulaila, 2016 ; Turki et al., 2017 ; Bertrand et al., 2021).

Or, comme souligné par Bensadon, 2016, « ...quiconque pense encore que la comptabilité est une technique neutre, sans enjeu ni relief, a une vision bien tronquée de la réalité. » (p.82). En effet, depuis quelques années la divulgation des données financières et non-financières est devenue l'un des atouts majeurs sur lequel les entreprises misent afin de rassurer l'ensemble des parties prenantes (Turker, 2009, Bonsón et Bednárová, 2016 ; etc.). Les rapports sont ainsi devenus une sorte de compte rendu destiné à entretenir/améliorer l'image et la réputation des sociétés aussi bien cotées que non cotées (Rumambi et Marentek 2015).

Cette étude a ainsi comme objet l'évaluation de l'impact de l'adoption des normes IFRS sur les décisions de gestion des entreprises, avec un focus particulier sur l'emploi, la rémunération, la croissance et la création de richesse. Pour ce faire, deux échantillons d'entreprises françaises « jumelles » ont été sélectionnés sur la période 2010-2018. Le premier est composé de sociétés cotées ayant l'obligation de publier leurs comptes aux normes IFRS. Le second regroupe celles non cotées reportant volontairement leurs comptes aux mêmes normes. L'idée est d'étudier séparément les comportements de ces entreprises et ainsi de mettre en avant les différences potentiellement dues à l'adoption obligatoire (ou non) de ces normes comptables. Un modèle conceptuel schématisant le canal de transmission de l'effet de l'adoption des normes IFRS sur les décisions de gestion des sociétés cotées et non cotées a ainsi été développé et testé moyennant des modèles empiriques estimés à l'aide de l'économétrie des données de panel. L'hypothèse sous-jacente à ce modèle est que l'adoption des normes IFRS se fait suite à une pression institutionnelle (sociétés cotées) ou à un choix stratégique provenant de l'entreprise (sociétés non cotées). Quelle que soit la nature de la société (cotée ou non), cette initiative a pour finalité l'amélioration de la qualité de l'information comptable permettant ainsi de rassurer les parties prenantes, notamment les créanciers et les potentiels investisseurs (Gu, 2021). Par conséquent, en étant plus transparentes, les entreprises concernées accèdent plus facilement et à moindre coût aux financements (Lee et al., 2015; Houqe et al., 2016 ; Cameran et Campa, 2020). L'effet de l'adoption des normes IFRS sur les décisions de gestion est ainsi véhiculé par l'accroissement de l'investissement productif suite à la baisse des coûts des financements (Demaria et Rigot, 2018).

Les résultats obtenus convergent vers le fait que les normes IFRS représentent une étape indispensable à l'internationalisation des entreprises non cotées. Ce choix est généralement guidé par une stratégie de croissance et de développement de la part de ces dernières moyennant l'accès à de nouvelles sources externes de financement (Affes et Callimaci, 2007). Zéghal et Mnif Sellami (2010) montrent par exemple que l'adoption anticipée et volontaire des normes IFRS par les groupes français après l'entrée en vigueur du règlement européen de 2005 a engendré un accroissement du niveau d'endettement et des ventes étrangères de ces dernières.

Par conséquent, publier ses comptes aux normes IFRS implique la divulgation de données financières et non-financières que les entreprises non cotées s'imposent volontairement afin de mettre en exécution leur stratégie de croissance. Or, connaissant l'impact de cette transparence sur leur image/réputation/accès aux financements, elles cherchent souvent à adapter leurs comportements afin de répondre aux attentes des différentes parties prenantes<sup>1</sup>. Toutefois, compte tenu du coût qu'engendre le passage aux normes IFRS (Elbakry et al., 2017), les attentes des parties prenantes ne sont pas la seule variante que les sociétés non cotées prennent en considération. Les résultats obtenus montrent que leurs décisions sont essentiellement régies par un principe économique assez simple à savoir, le capital humain est considéré comme un avantage concurrentiel, notamment en phase de croissance, durant laquelle la rémunération de ce facteur augmente par le biais du retour sur investissement et au détriment de la rémunération des associés. Il est ainsi considéré comme un investissement et non une charge supplémentaire et ce, uniquement dans une optique de recherche de nouvelles niches commerciales.

En revanche, ceci n'est pas le cas des sociétés cotées publiant obligatoirement leurs comptes aux normes IFRS pour qui, ce lien économique n'est pas confirmé et pour qui, le taux d'investissement semble impacter négativement la rémunération du facteur travail. Ces dernières, qui ont généralement déjà atteint une certaine taille critique, se contentent généralement de maintenir leur positionnement sur le marché, notamment par le biais d'une croissance externe (Randelli et Boschma, 2012).

Par conséquent, les résultats de ce rapport mettent en lumière une certaine supériorité de la stratégie d'entreprise sur le choix des normes comptables. Il a en effet été démontré que les firmes qui gagnent le plus de l'adoption des normes IFRS sont celles qui se conforment le plus à celles-ci (Szilveszter et al., 2008). Les entreprises s'adaptent tout simplement à leur environnement en suivant leurs propres attentes et objectifs. Cela ne remet toutefois pas en cause les effets potentiellement bénéfiques de la mise en vigueur de pratiques entourant la transparence des données comptables des entreprises. Celles-ci permettent malgré tout, un certain engagement de la part des entités concernées (Aksu et Espahbodi, 2016).

À l'issue de ces résultats et en se basant sur ceux des travaux empiriques mettant en avant les bienfaits de la divulgation des données relatives au capital humain sur la compétitivité, la croissance et la performance de l'entreprise (Luthans et Youssef, 2004 ; Martini et al., 2014 ; etc.), quelques pistes d'amélioration ont été proposées à la fin de ce rapport. Celles-ci concernent essentiellement la publication des données extra-financières. Bien que la publication de ces données est obligatoire en France depuis 2001, une grille détaillée reprenant les quatre volets couvrant le processus de mise en œuvre de la politique sociale de l'entreprise a été développée. Et ce, afin de favoriser l'harmonisation et la standardisation autour de la publication de ces données.

---

<sup>1</sup> Exemple d'actualité qui corrobore ce constat : extrait d'un article publié sur le site « Le Revenu » le 24/11/2019 : « Être coté en Bourse est-ce positif pour les entreprises ? Les directeurs généraux de groupes cotés de diverses tailles nous ont donné leur avis sur la question. Selon eux, si la Bourse apporte visibilité, transparence et un meilleur accès aux financements, elle est aussi source de frustration, de contraintes et n'est pas sans coûts. ». (source : [La Bourse vue par les dirigeants de Suez, Eurofins, GTT, Edenred et Bio-UV | Le Revenu](#), consulté le 12/11/2021).