

## **Impact de l'adoption des normes IFRS sur la gestion des résultats comptables : revue de littérature**

### **Impact of IFRS adoption on earnings management : literature review**

**Issrae BENTAHILA**

Doctorante

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Oujda

Université Mohammed Premier – Oujda

Laboratoire Universitaire de Recherche en Instrumentation et Gestion des Organisations

Maroc

**Mohammed AL MAACHE**

Professeur de l'Enseignement Supérieur

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Oujda

Université Mohammed Premier – Oujda

Laboratoire Universitaire de Recherche en Instrumentation et Gestion des Organisations

Maroc

**Date de soumission :** 15/01/2024

**Date d'acceptation :** 20/02/2024

**Pour citer cet article :**

BENTAHILA I. & AL MAACHE M. (2024) «Impact de l'adoption des normes IFRS sur la gestion des résultats comptables : revue de littérature», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 7 : Numéro 1 » pp : 965 - 982

## Résumé

L'évolution continue des politiques comptables coïncide avec l'accroissement et le développement de la gestion des résultats comptables. Plusieurs auteurs ont mené des études sur ce sujet, qui ont fait l'objet de nombreuses recherches. Ce document traite de la littérature actuelle sur la base des différents axes de la gestion des résultats comme les motivations de cette pratique, ses types, les modèles développés pour mesurer ladite pratique, les facteurs qui l'affectant et ses conséquences. Ces dernières années, la tendance mondiale est à l'adoption des normes internationales d'information financière (IFRS). Le Maroc s'est joint à cette tendance en mettant en œuvre l'adoption optionnelle des IFRS pour les entreprises cotées en bourse pour la présentation de leurs comptes consolidés. En outre, cette recherche se concentre sur l'impact de l'adoption des normes comptables internationales IAS-IFRS sur la gestion des résultats comptables dans différents pays et au Maroc en particulier.

**Mots clés :** Gestion des résultats comptables ; normes comptables internationales ; IAS-IFRS ; gestion des résultats par les activités réelles ; gestion des résultats par les accruals

**Classification JEL :** M41

## Abstract

The continuous evolution of accounting policies coincides with the growth and development of accounting results management. We have based our research to explain the effect produced by the adoption of the International Financial Reporting Standards IFRS on earnings management by analyzing different studies that focused on this topic. This paper deals with the current literature on the basis of the different axes of earnings management, such as the motivations for practicing earnings management, the types of earnings management, the models developed to discover earnings management, the factors affecting it and the consequences of this practice. In recent years, the global trend has been towards the adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS). Morocco has joined this trend by implementing the optional adoption of IFRS for listed companies in the presentation of their consolidated financial statements. In addition, this research focuses on the impact of the adoption of IAS-IFRS on the management of accounting results in different countries, and in Morocco in particular.

**Keywords :** Earnings management ; international accounting standards ; IAS-IFRS ; real earnings management ; accruals-based earnings management

**JEL classification :** M41

## Introduction

Durant les dernières décennies, la science et les techniques comptables connaissent un grand développement pour s'aligner sur les changements introduits par l'évolution des marchés financiers et l'importance des informations financières publiées.

D'ailleurs, la comptabilité consistait uniquement à l'enregistrement des transactions effectuées par les sociétés matérialisées par des pièces justificatives. Aujourd'hui de nouveaux objectifs lui ont été attribués ayant pour objet l'appréhension des phénomènes requérant des évaluations (Baghar, 2018).

La manipulation et la falsification des résultats sont apparues au début des années 90 et sont aujourd'hui connues sous le nom de "gestion des résultats". Le conflit d'intérêts permanent entre la direction, d'une part, et les actionnaires des entreprises, d'autre part, accroît la pratique de gestion des résultats dans les entreprises (Alfadhael & Jarraya, 2021).

La problématique de cette pratique réside dans le fait qu'elle nuit à la transparence des états financiers et impacte leur comparabilité (Baghar, 2018).

C'est pourquoi les chercheurs et les universitaires s'intéressent énormément à la question de la gestion des résultats. En effet, de nombreux chercheurs se sont attachés à connaître les motivations de la propagation de ce phénomène.

De ce fait, de nombreuses études à l'échelle internationale se sont intéressées aux motivations qui entraînent le recours à cette pratique par les dirigeants.

Cependant, « les scandales financiers aux Etats Unis (ENRON, WorldCom et Tyco) et en Europe (Parmalat en Italie et Ahold aux Pays-Bas) ont souligné les lacunes des référentiels comptables et les manipulations comptables massives » (Mard, 2005). Ce qui a poussé les professionnels à instaurer un référentiel comptable universel nommé IFRS afin de répondre aux exigences des investisseurs en matière de qualité, de crédibilité, de comparabilité et compréhension des comptes à l'échelle international.

« Les états financiers établis en normes IFRS se caractérisent par une plus grande transparence en raison de la réduction des options comptables prévues par le référentiel IFRS comparativement à d'autres » (Raffournier, 2009). En effet, « l'harmonisation et la comparabilité recherchée par les normes IFRS justifient la diminution de choix comptables discrétionnaires » (Leuz & Verrcchia, 2000).

Plusieurs études ont été menées dans différents pays, qui portent sur l'impact de l'adoption des normes IFRS sur la gestion des résultats comptables en comparant la période avant et après

adoption telles que (Baig & Khan 2016), (Klann & Beuren 2018) et (El Idrissi Rioui, et al., 2021).

L'objectif de ce papier est d'avancer et de synthétiser les connaissances théoriques sur la gestion des résultats comptables ainsi que les résultats des études déjà menées sur le sujet. Il s'agit donc de répondre à la question suivante : Comment l'utilisation des normes comptables internationales IFRS influence-t-elle la pratique de gestion des résultats comptables ?

Pour atteindre cet objectif, nous avons commencé par la collecte des travaux étudiant la gestion des résultats comptables en relation avec les normes comptables internationales, ensuite nous avons procédé à l'examen des divergences et similitudes des différentes recherches collectées. En dernier lieu et après avoir fait ressortir les principaux résultats par auteur et contexte étudié, nous les avons analysé et regroupé selon le degré de ressemblance des résultats. Cela permettra aux futurs chercheurs s'intéressant au sujet de voir les pays ayant des caractéristiques similaires et proches du Maroc.

Pour cela, nous allons commencer par la présentation du concept de gestion des résultats, puis les motivations qui entraînent le recours à cette pratique ainsi que ses formes. Ensuite, les formes de la gestion des résultats comptable, les théories explicatives de ce phénomène, les types et leurs modèles de mesures, et les conséquences de la gestion des résultats. Nous allons finir par présenter une synthèse des résultats de différents travaux menés par les chercheurs qui portent sur l'impact de l'adoption des IFRS sur la gestion des résultats comptables.

### **1. Le concept de gestion de résultats comptable**

La gestion des résultats comptable est un concept ancien, qui a été défini dans de nombreux ouvrages. Parmi les définitions les plus reconnues de la gestion des résultats, on trouve celle de Schipper (1989) qui décrit la gestion des résultats comme une gestion de l'information et la définit comme « une intervention délibérée dans le processus de présentation d'information financière dans le but d'obtenir un gain personnel ».

Alors que Degeorge, Patel et Zeckhauser (1999) la considèrent comme « l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes ».

Tandis que Healy et Whalen (1999) lui donne une définition plus large « la gestion des résultats survient lorsque les managers utilisent leur jugement, lors du reporting financier et dans la structuration des transactions, pour altérer les rapports financiers dans un but qui peut être, soit d'induire en erreur les différentes parties prenantes à propos de la performance économique

sous-jacente de l'entreprise, soit d'influencer les résultats contractuels qui dépendent des chiffres comptables rapportés » (Debruyne, 2009).

Stolowy et Breton (2003) l'ont défini comme : « l'attitude d'augmenter ou de diminuer le résultat net enregistré ».

Quant à Baghar (2018), elle considère que « la gestion du résultat comptable est déterminée par la volonté d'atteindre un objectif de résultat. Elle s'effectue dans le respect du cadre légal en utilisant les marges de manœuvre laissées par le référentiel comptable ».

La gestion des résultats se manifeste, d'après Healy et Wahlen (1999), lorsque les responsables utilisent leur jugement personnel dans la production des états financiers ainsi que dans le montage des opérations et ce dans un objectif de tromper certaines parties prenantes sur la véritable performance économique d'une entreprise ou pour influencer les retombées liées à l'annonce des résultats.

La gestion du résultat et la manipulation des comptes sont deux notions totalement différentes. La première désigne le respect des normes et pratiques comptables tandis que la seconde regroupe les pratiques conformes et ceux en dehors des normes comptables (Baghar, 2018).

## 2. Motivations de la gestion des résultats comptables :

Healy et Wahlen (1999) classe les motivations qui poussent les dirigeants à pratiquer la gestion des résultats en trois types de motivations :

- Motivations liées au marché des capitaux : L'une des raisons qui poussent les dirigeants à manipuler les états financiers est leur désir d'influencer le cours des actions de l'entreprise et d'améliorer ses résultats à court terme, car les analystes financiers utilisent les états financiers pour évaluer les actions des entreprises. Étant donné que le cours des actions d'une entreprise dépend principalement des résultats déclarés dans les états financiers de cette entreprise, les investisseurs revoient leurs attentes quant aux bonnes performances de l'entreprise à l'avenir. Le fait de ne pas répondre à ces attentes entraîne une baisse du cours de l'action de l'entreprise. Même le fait de ne pas répondre aux attentes des investisseurs peut avoir un effet indirect sur la réputation du dirigeant, en raison de l'importance de l'entreprise.
- Motivations liées aux contrats : Les dirigeants peuvent être incités à pratiquer la gestion des résultats en raison de contrats entre l'entreprise et d'autres parties prenantes. Les parties extérieures à l'entreprise s'appuient principalement sur les données financières

pour contrôler et réguler ces contrats, qu'il s'agisse de contrats de prêt ou de contrats de rémunération des dirigeants.

- Motivations réglementaires : Certaines réglementations et législations affectent les décisions administratives en utilisant la gestion des résultats pour répondre à ces exigences. En ce qui concerne certains secteurs qui sont soumis à des conditions particulières, comme les banques et les compagnies d'assurance. Selon Watts et Zimmerman (1986) certaines études ont prouvé que les entreprises accusées de monopole sont fortement incitées à pratiquer la gestion des résultats pour paraître moins rentables et éviter les coûts politiques.

### 3. Formes de gestion de résultats :

Selon Scott (1997), la gestion des résultats comptables prend les formes suivantes :

- Minimisation du résultat (income minimization) : elle consiste à réduire le résultat publié mais sans le rendre négatif. Elle tend à minimiser les coûts politiques à savoir les coûts fiscaux (Baghar, 2018).
- Maximisation du résultat (income maximization) : cette forme s'inscrit dans un but opportuniste en ayant pour objet l'augmentation du résultat publié comparativement à son niveau réel. Elle se base sur les relations d'agence afin de maximiser la rentabilité ou d'éviter des clauses contractuelles (Baghar, 2018).
- Apurement des comptes ou nettoyage des comptes (big bath accounting) : ce mode est utilisé en cas de « stress organisationnel » ou de restructuration. Elle consiste à réduire le résultat en publiant une perte très importante des résultats pour les augmenter les exercices suivants. Cela a pour effet de porter la responsabilité des pertes sur le prédécesseur et la réputation du nouveau dirigeant est préservée (Baghar, 2018).
- Lissage de résultats (income smooting) : il s'agit de choisir un rythme d'évolution et cela en réduisant la variance des résultats publiés pour suivre une courbe de croissance régulière, dans ce cas les résultats sont considérés lissés. Les fluctuations du résultat sont diminuées en transférant des sommes d'une année sur une autre (Baghar, 2018).

### 4. Théories explicatives de gestion de résultats comptables :

La théorie positive de la comptabilité ou politico-contractuelle et la théorie d'agence représentent les théories les plus utilisées par les chercheurs.

#### **4. 1. Théorie positive de la comptabilité / théorie politico-contractuelle de Watts et Zimmerman (1978-1986) :**

Elle s'inscrit dans le cadre de l'approche positive de la recherche comptable. Elle explique les pratiques observées et prédit les choix des politiques et des méthodes comptables des dirigeants.

Trois hypothèses résultent de la théorie positive (Watts and Zimmerman, 1990) :

- **L'hypothèse de la rémunération :** Selon cette hypothèse les dirigeants agissent de manière opportuniste lorsque l'entreprise dispose de plans de rémunération et de primes se référant à des indicateurs comptables. Ils privilégient ainsi les méthodes comptables augmentant le résultat afin de maximiser leur rémunération.
- **L'hypothèse de la taille :** Les entreprises de grandes tailles cherchent à réduire leur visibilité économique dans le but d'éviter le risque d'émergence de réglementations fiscales et de ne pas attirer de concurrents dans le secteur.
- **L'hypothèse de la dette :** Cette hypothèse prédit que les dirigeants des entreprises engagées dans des contrats de prêts choisissent les méthodes et politiques comptables qui augmentent le résultat pour faire face au transfert de richesse au préjudice des créanciers.

#### **4. 2. Théorie d'agence de Jensen et Meckling (1976) :**

Cette théorie conçoit l'entreprise comme un nœud de contrat entre le principal et l'agent. Selon Jensen et Meckling (1976) les actionnaires s'attendent à une transparence dans la gestion des dirigeants. Toutefois ces derniers peuvent privilégier leurs intérêts personnels à ceux des actionnaires. Pour faire face à ces conflits d'intérêt les mesures comptables prennent une place primordiale dans le suivi des contrats. Dans ce sens que se pose le problème de choix de politiques, de méthodes et de normes comptables lié à la rationalité des dirigeants.

#### **5. Types de gestion des résultats comptables et modèles de mesures :**

Selon Scott et Scott (2015) il existe deux formes de gestion des résultats qui sont la gestion des résultats par les accruals et la gestion des résultats par les flux réels ou activités réelles.

##### **5. 1. Gestion des résultats par les accruals :**

Le terme « accruals » est traduit par Vidal (2010) comme étant des variables comptables de régularisation. Il s'agit d'indicateur synthétique pour détecter les choix comptables et financiers des dirigeants. Il fait référence à l'ensemble de ces choix offerts par la normalisation comptables aux dirigeants (Cornier & Magnan, 1995).

- **Modèle de Healy (1985) :**

Healy (1985) mesure les accruals non discrétionnaire en comparant les accruals totaux moyens à travers la variable de partage de la gestion des résultats.

$$NDACc_t = 1/n \sum (TACc_t / A_{t-1})$$

Avec : (NDACc<sub>t</sub> = les accruals non discrétionnaire pour l'année t, TACc<sub>t</sub> = les accruals totaux pour l'année t, A<sub>t-1</sub>: total actifs pour l'année t-1, n: le nombre d'année pour la période d'estimation)

- **Modèle DeAngelo (1986) :**

Le modèle DeAngelo (1986) est similaire au modèle de Healy (1985). Il mesure les accruals non discrétionnaires en utilisant les accruals totaux de la dernière période divisé par le total des actifs de l'année précédente.

$$NDACc_t = TACc_{t-1} / A_{t-2}$$

Avec : (NDACc<sub>t</sub> = les accruals non discrétionnaire estimés pour l'année t, TACc<sub>t-1</sub> = le total des accruals pour l'année t-1, A<sub>t-2</sub> = Total actif pour l'année t -2.)

- **Modèle Jones (1991) :**

Ce modèle se concentre sur les accruals totaux comme source de gestion des résultats, et sur l'utilisation des accruals discrétionnaires par les manager pour gérer les résultats de manière plus spécifique.

$$NDA_{it} = \alpha_1 [1/A_{it-1}] + \beta_1 i [\Delta REV_{it} / A_{it-1}] + \beta_2 i [PPE_{it} / A_{it-1}] + \epsilon_{it}$$

Avec : (NDA<sub>it</sub> = les accruals non discrétionnaire pour l'année t pour l'entreprise I, TA<sub>it</sub> = accruals totaux pour l'année t pour l'entreprise i, ΔREV<sub>it</sub> = variation des revenus entre l'année t et t-1 pour l'entreprise i, PPE<sub>it</sub> = immobilisations corporelles brutes au cours de l'année t pour l'entreprise i, A<sub>it-1</sub> = total des actifs au cours de l'année t-1 pour l'entreprise i, ε<sub>it</sub> = erreur aléatoire pour l'année t pour l'entreprise i).

- **Modèle Jones Modifié (1995) :**

Deshow et al (1995) ont développé le modèle Jones modifié afin de réduire les erreurs de mesure des accruals discrétionnaires constatées dans le modèle de Jones (1991). Ce nouveau modèle ajoute la variation des créances pour refléter l'ampleur de l'interférence de la direction dans la manipulation de ses résultats en manipulant les ventes futures.

$$NDA_{i,t} = \alpha_1 (1/A_{i,t-1}) + \alpha_2 [(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / A_{i,t-1}] + \alpha_3 [PPE_{i,t} / A_{i,t-1}]$$

Avec : (TACC<sub>it</sub> = accruals totaux pour l'entreprise I au temps t, ΔREV<sub>it</sub> = variation du chiffre d'affaire de l'entreprise I au temps t, ΔREC<sub>it</sub> = la variation de la créance nette de l'entreprise i

au temps t,  $PPE_{it}$  = immobilisations corporelles brutes l'entreprise i au temps t,  $A_{it-1}$  = total des actifs de l'entreprise i à la fin de l'année t-1,  $\epsilon_{it}$  = erreur aléatoire au cours de l'année t pour l'entreprise i).

- **Modèle Khotari (2005) :**

Ce modèle est une version améliorée du modèle de Jones. Il a été développé par Khotari (2005). Il a ajouté la rentabilité des actifs (ROA = Returns On Assets) de l'année précédente pour contrôler l'impact de la performance de l'année précédente sur les accruals discrétionnaires estimés.

$$NDA_{i,t} = \alpha_1(1/A_{i,t-1}) + \alpha_2 [(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/A_{i,t-1}] + \alpha_3[PPE_{i,t}/A_{i,t-1}] + \alpha_4[ROA_{i,t-1}/A_{i,t-1}]$$

Avec : ( $\Delta REV_{it}$  = variation du chiffre d'affaires de l'entreprise i au temps t,  $\Delta REC_{it}$  = variation de la créance nette de l'entreprise i au temps t,  $PPE_{it}$  = immobilisations corporelles brutes l'entreprise i au temps t,  $ROA_{i,t-1}$  = le rendement de l'actif de l'entreprise i au temps t,  $TA_{it}$  = total accruals de l'année t pour l'entreprise i,  $A_{i,t-1}$  = total actif de l'entreprise i à la fin de l'année t-1,  $\epsilon_{it}$  = erreur aléatoire au cours de l'année t pour l'entreprise i).

## 5. 2. Gestion des résultats par les flux réels ou activités réelles :

Il est défini par Roychowdhury (2006) comme la manipulation des activités réelles comme étant des écarts par rapport aux pratiques opérationnelles normales, motivés par le désir des managers d'induire en erreur au moins certaines parties prenantes, en leur faisant croire que certains objectifs du reporting financier ont été satisfaits dans le cours normal des opérations. De tels choix peuvent avoir, en revanche, un effet négatif sur les cash-flows des périodes futures.

- **Modèle Gunny (2005) :**

Le modèle de Gunny mesure la gestion réelle des résultats dans quatre domaines différents : la réduction des dépenses de recherches et développement, la diminution des frais administratifs et généraux, le niveau des gains sur les ventes d'actifs et les coûts de production.

- Niveau normal des dépenses de recherches et développement :

$$RD_t/TAt-1 = \alpha_0 + \beta_1(RDt-1/TAt-1) + \beta_2 INT + \beta_3 Q_t + \beta_4 CX_t + \beta_5 \log MV_t + \epsilon$$

Avec : (RD = dépenses de recherche et développement, TA = total des actifs, INT = fonds internes, Q = Q de Tobin : valeur de marché de l'entreprise divisée par le coût de remplacement de ses actifs, CX : dépenses en capital, MV : logarithme de la valeur de marché des capitaux propres).

- Niveau normal des frais de vente, frais généraux et administratifs :

$$\begin{aligned} \log(SGAt/SGAt-1) = & \alpha_0 + \beta_1 \log(St/St-1) + \beta_2 \log(St/St-1) * DDt + \beta_3 \log(St-1/St-2) \\ & + \beta_4 \log(St-1/St-2) * DDt-1 + \varepsilon \end{aligned}$$

Avec : (SGA : frais de vente et d'administration + frais de publicité, S : chiffre d'affaires, DD : variable muette qui vaut 1 lorsque le chiffre d'affaires diminue par rapport à la période précédente et 0 sinon).

- Niveau normal du profit sur cession d'actifs :

$$Gain_t = \alpha_0 + \beta_1 ASalest + \beta_2 ISalest + \beta_3 \log(S)t + \beta_4 Growtht + \varepsilon$$

Avec : (Gain : revenu des ventes d'actifs, AS : ventes d'actifs en valeur de marché au début de l'année, IS : ventes d'investissements en valeur de marché au début de l'année, S : ventes, Croissance : croissance des ventes).

- Niveau normal du coût de production :

$$PRODt/At-1 = \alpha_0 (1/At-1) + (St/TAt-1) + \beta_2 (\Delta St/TAt-1) + \beta_3 (\Delta St-1/TAt-1) + \varepsilon$$

Avec : (PRODt : coûts de production (COGS + variations annuelles des stocks), St : ventes à l'année t, TAt : total des actifs à l'année t).

- **Le modèle Roychowdhury (2006) :**

Ce modèle repose sur l'estimation de la gestion réelle des résultats dans trois domaines possibles : les coûts de production liés aux ventes, les dépenses discrétionnaires et les flux de trésorerie issus du processus opérationnel.

- Flux de trésorerie :

$$CFOt/TAt-1 = \alpha_0 + \alpha_1 (1/TAt-1) + \beta_1 (St/TAt-1) + \beta_2 (\Delta St/TAt-1) + \varepsilon$$

- Coût de production :

$$\begin{aligned} PRODt/TAt-1 = & \alpha_0 + \alpha_1 (1/TAt-1) + \beta_1 (St/TAt-1) + \beta_2 (\Delta St/TAt-1) + \beta_3 (\Delta St- \\ & 1/TAt-1) + \varepsilon \end{aligned}$$

- Dépenses discrétionnaires :

$$DISEXPt/TAt-1 = \alpha_0 + \alpha_1 (1/TAt-1) + \beta_1 (St-1/TAt-1) + \varepsilon$$

Avec : (PRODt : coûts de production (COGS + variations annuelles des stocks), CFOt : flux de trésorerie d'exploitation de l'entreprise, DISEXP : dépenses discrétionnaires (frais de vente et d'administration + dépenses de R&D + dépenses de publicité), TA : actif total, ΔSt : variation des ventes au cours de l'année t).

## 6. Conséquences de la gestion des résultats :

Quels que soient les facteurs qui influencent l'existence de la gestion des résultats ou les incitations qui poussent les dirigeants à l'utiliser, le recours à cette pratique nuit aux entreprises de plusieurs manières. Nous allons citer quelques conséquences sur l'entreprise (Alfadhael & Jarraya 2021) :

- Réduction de la valeur de l'entreprise : La gestion des résultats par le biais d'activités réelles et de décisions opérationnelles peut affecter les flux de trésorerie à court terme, ce qui peut affecter les performances futures de l'entreprise et les affaiblir, ce qui affecte l'entreprise à long terme. L'augmentation de la production réduit le coût total des unités produites, ce qui se traduit par des stocks excédentaires et des coûts de stockage plus élevés (Rowchowdhury, 2006). En outre, la gestion des résultats peut affecter les investisseurs actuels ou futurs en rendant leurs investissements inefficaces. Elle nuit également à la réputation de l'entreprise en affectant la fiabilité de ses états financiers.
- Influencer les normes d'éthiques : Les rapports sur les résultats ne reflètent pas nécessairement les performances financières réelles des entreprises. L'autonomie et la flexibilité des politiques comptables et les zones d'ombre des normes comptables ouvrent la voie à une comptabilité opportuniste, ce qui nécessite un rôle intègre du dirigeant dans le processus décisionnel. Lorsque l'entreprise gère ses résultats, elle envoie à ses employés le message que tromper et dissimuler la vérité est un acte acceptable, ce qui entraîne d'autres activités douteuses.
- Dissimuler les problèmes de gestion opérationnelle : La direction générale et la direction opérationnelle peuvent pratiquer la gestion des bénéfices pour obtenir des promotions, atteindre des objectifs préétablis, ou encore pour éviter d'être blâmées en cas de mauvaises performances. Elle peut ainsi laisser passer des erreurs sans les corriger, ce qui affecte les flux de trésorerie futurs des entreprises et entraîne une baisse des marges bénéficiaires.
- Sanctions économiques : Les bourses imposent des sanctions économiques aux entreprises impliquées dans la gestion des résultats en leur imposant des amendes et en leur demandant de préparer à nouveau leurs rapports financiers. Ces sanctions se traduisent par une réduction des résultats déclarés et les entreprises perdent leur valeur marchande, ce qui entraîne une perte de confiance de la part des investisseurs et des parties prenantes. En outre, la préparation des rapports financiers est un processus coûteux pour les entreprises.

## 7. Impact des normes IFRS sur la gestion des résultats :

(Alfadhael & Jarraya 2021) a remarqué qu'au début, les chercheurs ont étudié ce phénomène en utilisant les comptes de régularisation, qui constituent la partie la plus facile à manipuler par l'administration parce qu'ils contiennent de nombreuses estimations et jugements administratifs. Ces dernières années, avec le développement de la comptabilité, la gestion des bénéfices apparaît à travers les activités réelles de l'entreprise. Ceci a été considéré comme étant le résultat du développement et de l'amélioration continue du système comptable en matière de politiques et de normes comptables.

(Iatridis & Rouvolis 2010), (Abd Alhadi et al., 2020) et (Chua, et al., 2012), ont tous constaté que l'adoption des IFRS était associée à une gestion des résultats moins importante en Grèce, en Malaisie et en Australie, respectivement.

En Allemagne, (Christensen, et al., 2015) a observé une réduction des pratiques de gestion des bénéfices pour les entreprises qui ont volontairement adopté les IFRS, mais pas pour les entreprises qui ont adopté les IFRS de manière obligatoire. Ils ont donc conclu que les incitations à améliorer la qualité comptable plutôt que l'adoption des IFRS, conduisaient à une amélioration de la qualité comptable.

Au Brésil, (Lourenco, et al., 2015) a constaté que lorsqu'une partie des normes IFRS étaient utilisées il n'y avait pas de diminution de la gestion des résultats, mais que l'adoption complète des IFRS (de 2010 à 2011) réduisait cette pratique.

En Chine, (Zhou, et al., 2010) et (Ho, et al., 2015) ont constaté que l'adoption des IFRS était associée à une réduction de la gestion des résultats. En revanche, (van Tendeloo & Vanstraelen 2005) et (Jeanjean & Stolowy 2008), ont conclu que l'adoption des IFRS augmentait la gestion des résultats en Allemagne et en France, respectivement.

D'autres études menées au Canada (Burnett, et al., 2015), en Australie (Bryce, et al., 2015) et en Chine (Ismail et al. 2013) n'ont révélé aucune réduction significative de la gestion des résultats à la suite de l'adoption des IFRS.

En revanche, (A. S. Ahmed, et al., 2013) ont conclu que l'adoption des IFRS augmentait le lissage des résultats et la déclaration agressive des charges à payer, tandis que (Doukakis 2014) n'a observé aucun impact significatif sur la gestion des charges à payer et des résultats réels à la suite de l'adoption obligatoire des IFRS. (Houque et al. 2012) ont constaté que l'adoption des IFRS sans augmentation du degré de protection des investisseurs n'a pas amélioré la qualité des résultats.

Les résultats de l'étude réalisée par (Enakirerhi, et al., 2024) suggèrent que la gestion des résultats est plus fréquente après l'entrée en vigueur des normes IFRS, ce qui indique une baisse de la qualité des résultats publiés. Quant à celle de (Capkun, et al., 2016) menée dans 29 pays leur a permis de conclure que les ajustements apportés aux IFRS en 2005 augmentaient la gestion des résultats. Ils attribuent cette conclusion à la flexibilité accrue offerte par les amendements IFRS de 2005.

Les auteurs (Viana, et al., 2023) ont conclu que l'adoption des IFRS dans les marchés émergents est associée au remplacement de « la gestion des résultats par les activités réelles » par celle utilisant les accruals, contrairement aux données dans les pays développés où les entreprises semblent faire le contraire. Les résultats montrent également que ce remplacement est plus faible dans les marchés émergents qui appliquent pleinement les IFRS que dans ceux qui appliquent une version modifiée de ces normes internationales.

Dans le cas du Maroc, seules quelques études ont examiné l'impact de l'adoption des normes internationales d'information financière sur la gestion des résultats. Nous trouvons parmi eux (El Idrissi Rioui, et al., 2021) qui a conclu que La mise en œuvre des IFRS a contribué à réduire la gestion des résultats par rapport aux normes comptables locales marocaines.

Nous pouvons conclure que l'impact positif ou négatif de l'adoption des normes IFRS sur la gestion des résultats comptables est fortement lié à la qualité des normes locales appliquées avant ladite adoption ou convergence. Cependant, la conversion aux IFRS peut être bénéfique en termes de réduction de la gestion des résultats et de limitation de l'opportunisme des dirigeants dans un contexte où les entreprises utilisaient un référentiel d'une qualité inférieure à celle des normes IFRS. Cela grâce à ses exigences en matière de comptabilisation et de divulgation, qui limitent davantage la marge de manœuvre des dirigeants.

## **Conclusion**

La mondialisation des normes comptables représente l'un des changements les plus importants de la réglementation comptable. Si l'adoption des IFRS suggère que ces dernières constituent un ensemble de normes comptables de grande qualité, les conséquences économiques de ce changement font encore l'objet de débats (K. Ahmed, et al., 2013).

Notre article contribue à ce débat en examinant un ensemble d'études empiriques et théoriques traitant des effets de l'adoption des IFRS sur la gestion des résultats comptables.

Plusieurs concepts ont été mis en relation avec les normes IFRS et la gestion des résultats comptables comme la qualité des résultats et de l'information comptable, la structure de l'actionnariat et l'utilité de l'audit etc...

En ce qui concerne les besoins du marché boursier, des informations financières qualifiées (y compris les informations sur les résultats) sont comme base de décision pour les investisseurs. Par conséquent, la direction est responsable de la production d'information comptable ponctuelle, pertinente, fiable, complète et facile à comprendre, afin de réduire l'asymétrie d'information. Ainsi, les utilisateurs de l'information seront en mesure d'observer et de superviser les performances et les perspectives de l'entreprise. (Farichah 2017)

Certaines études comparatives des périodes avant et après l'adoption des normes IFRS montrent que le recours à la gestion des résultats comptables est influencé par leur adoption selon le niveau de divergence entre les référentiels comptables locaux et le référentiel comptable international.

Les résultats des études menées par (Liu & O'Farrell 2011) et (Chunhui et al., 2011) montrent que la gestion des résultats comptables a diminué en Chine depuis l'adoption des normes IFRS en 2007. (Zhou, et al., 2010) montrent que les entreprises qui adoptent les IFRS sont moins susceptibles de lisser leurs bénéfices, de s'engager dans la gestion des résultats comme moyen d'éviter de déclarer des pertes mais plus susceptibles de comptabiliser les pertes en temps opportun.

Selon (Farichah 2017), (Garrett et al. 2020), (El Idrissi Rioui, et al., 2021) ou encore (Dimitropoulos et al. 2013) la mise en œuvre des IFRS est en mesure de réduire l'intensité de la gestion des bénéfices par les entreprises, et limitera la marge de manœuvre de la direction pour mener des actions opportunistes en employant cette pratique.

D'autre part, les études de (Liu et al. 2014) et (Malofeeva 2018) ont démontré que la gestion des résultats s'est intensifiée suite à l'adoption des normes IFRS.

Cela montre que l'impact positif ou négatif de l'adoption des normes IFRS sur la gestion des résultats comptables est fortement lié à la qualité des normes locales appliquées avant l'adoption ou la convergence. Si le référentiel local est de meilleure qualité que le référentiel international les auteurs constatent un impact négatif et voit la pratique de gestion de résultats accroître. Tandis que dans le cas où les normes locales sont de moindre qualité que les normes IFRS, ladite pratique connaît une tendance à la baisse.

Afin de réduire les pratiques de gestion des résultats, il convient d'instaurer un climat de confiance avec toutes les parties prenantes concernées. Cela peut se faire en développant une

solide réputation pour l'organisation et en s'efforçant de stabiliser la génération de résultats (Garrett et al. 2020). Il est donc nécessaire de poursuivre les recherches dans ce domaine afin d'observer s'il existe des changements significatifs dans les pratiques de gestion des résultats.

La gestion des résultats est influencée par plusieurs facteurs, qu'ils soient organisationnels, comme la gouvernance, ou liés aux caractéristiques de l'entreprise, comme sa taille, et certains liés au secteur d'activité de l'entreprise. Les travaux de recherche axés sur la gestion des résultats révèlent plusieurs conséquences pour les entreprises : réduction de la valeur de l'entreprise, atteinte aux normes éthiques au sein de l'entreprise, masquage des problèmes opérationnels et sanctions économiques à l'encontre des entreprises.

Enfin, les travaux de recherche axés sur le contexte marocain sont rarement montrés et qu'elle est et qu'elle est influencée par plusieurs facteurs, comme nous l'avons vu plus haut.

En fait, dans le cadre de recherches futures, il serait intéressant d'analyser l'impact de l'adoption obligatoire des IAS/IFRS en comparant la période pré et post IFRS ou encore étudier laquelle des formes de gestion des résultats comptables est la plus utilisée après l'adoption des normes comptables internationales.

## BIBLIOGRAPHIE

- Ahmed, A. S., Neel, M., & Wang, D. (2013). Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality ? preliminary evidence. *Contemporary Accounting Research*, 30(4), 1344-1372. <https://doi:10.1111/j.1911-3846.2012.01193>
- Ahmed, K., Chalmers, K., & Khlif, H. (2013). A meta-analysis of IFRS adoption effects. *International Journal of Accounting*, 48(2), 173-217. <http://dx.doi.org/10.1016/j.intacc.2013.04.002>
- Alfadhael, S.A., & Jarraya, B. (2021). Earnings management and its applications an Saudia Arabia context : Conceptual framework and literature review. *Accounting*, 7(5), 993-1008. <https://doi:10.5267/j.ac.2021.3.009>
- Baghar, N. (2018) La gestion des résultats comptables : l'influence de la taille, de l'endettement et de la performance, cas des sociétés marocaines cotées. *Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit*, 6, 847-866.
- Baghar, N. (2018) La gestion des résultats comptables au Maroc et impact des normes IFRS. *International Journal of Business & Economic Strategy*, 7, 109-109.
- Baig, M., & Khan, S. A. (2016). Impact of IFRS on earnings management : comparaison of pre-post IFRS era in Pakistan. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 230, 343-350. <https://doi:10.1016/j.sbspro.2016.09.043>
- Bryce, M., Ali, M. J., & Mather, P. R. (2015). Accounting quality in the pre-/post-IFRS adoption periods and the impact on audit committe effectiveness : evidence from Australia. *Pacific Basin Finance Journal*, 35, 163-181. <http://dx.doi.org/10.1016/j.pacfin.2014.12.002>
- Burnett, B. M., Gordon, E. A., Jorgensen, B. N., & Linthicum, C. L. (2015). Earnings quality: Evidence from Canadian firms choice between IFRS and U.S. GAAP. *Accounting Perspectives*, 14(3), 212-249.
- Capkun, V., Collins, D., & Jeanjean, T. (2016). The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): A closer look at competing explanations. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(4), 352-394. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.04.002>
- Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M., & Zeng, C. (2015). Incentives or standards: What determines accounting quality changes around IFRS adoption? *European Accounting Review*, 24(1), 31-61.
- Chua, Y. L., Cheong, C. S., & Gould, G. (2012). The impact of mandatory IFRS adoption on accounting quality: Evidence from Australia. *Journal of International Accounting Research*, 11(1), 119-146. <https://DOI:10.2308/jiar-10212>
- Chunhui, L., Yao, L. J., Hu, N., & Liu, L. (2011). The impact of ifrs on accounting quality in a regulated market: An empirical study of China. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(4), 659-676. <https://DOI:10.1177/0148558X11409164>



Doukakis, L.C. (2014). The effect of mandatory IFRS adoption on real and accrual-based earnings management activities. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(6), 551-572. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.08.006>

El Idrissi, R. S., Rigar, M. S., & Grine, A. (2021). The impact of mandatory IFRS adoption on earnings management: Evidence from Morocco: A multinomial logit approach. *Journal of Physics: Conference Series*, 1743. <https://doi:10.1088/1742-6596/1743/1/012013>

Enakirerhi, L. I., Ighosewe, et F.E. (2024). Growth in revenue and earnings management practices in Nigeria pre- and post-IFRS adoption periods. *International Journal of Applied Economics, Finance and Accounting*, 18(1), 88-97. <https://doi:10.33094/ijaefa.v18i1.1329>

Garrett, K. W. C., Mohamad, S., Shafie, R. B., & Sadiq, M. (2020). International financial reporting standards and earnings management: Comparative study of pre-post full convergence of IFRS in Malaysia. *Journal of Critical Reviews*, 7(2), 85-89. <https://doi10.31838/jcr.07.02.17>

Ho, L. C. J., Liao, Q., & Taylor, M. (2015). Real and accrual-based earnings management in the pre- and post-IFRS periods: Evidence from China. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 26(3), 294-335. <https://doi10.1111/jifm.12030>

Houqe, M. N., Van Zijl, T., Dunstan, K., & Karim, A. K. M. W. (2012). The Effect of IFRS Adoption and Investor Protection on Earnings Quality Around the World. *International Journal of Accounting*, 47(3), 333-355. <https://doi10.1016/j.intacc.2012.07.003>

Iatridis, G., & Rouvolis, S. (2010). The post-adoption effects of the implementation of International Financial Reporting Standards in Greece. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 19(1), 55-65. <https://doi10.1016/j.intaccudtax.2009.12.004>

Ismail, W. A. W., Kamarudin, K. A., Van Zijl, T., & Dunstan, K. (2013). Earnings quality and the adoption of IFRS-based accounting standards: Evidence from an emerging market. *Asian Review of Accounting*, 21(1), 53-73. <https://doi10.1108/13217341311316940>

Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(6), 480-494. <https://doi10.1016/j.jaccpubpol.2008.09.008>

Klan, R. C., & Beuren, I. M. (2018). Earnings management IFRS adoption in Brazilian and British companies. *International Journal of Disclosure and Governance*, 15(1), 13-28. <https://doi10.1057/s41310-018-0032-4>

Liu, C., & O'Farrell, G. (2011). The impact of IFRS on earnings management: Evidence from the People's Republic of China. *International Journal of Services and Standards*, 7(3-4), 264-277. <https://doi10.1504/IJSS.2011.045052>

Luong, L. (2015). Earnings management through accrual-based analysis: Case study, *Stockmann Oy Abp*, 2005-2014.

Lourenco, I., Manuel E., & Delgado C. (2015). Main Consequences of IFRS Adoption: Analysis of Existing Literature and Suggestions for Further Research. *Revista Contabilidade & Finanas*, 26(68), 126-39.

Mard, Y. (2005) Vers une information comptable plus transparente : l'apport des recherches portant sur la gestion des résultats comptables. *Comptabilité et Connaissances*.

Stolowy, H. & Breton, G. (2003). La gestion des données comptables : une revue de la littérature. *Comptabilite Controle Audit*, 9(1), 125-151.

Van Tendeloo, B., Vanstraelen, A. (2005). Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1), 155-180.  
<https://doi.org/10.1080/0963818042000338988>

Viana, D.B.C., Lourenço, I.M.E.C. & Paulo, E. (2023). The effect of IFRS adoption on accrual-based and real earnings management : emerging markets perspective. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 13(3), 485-508. <https://doi.org/10.1108/JAEE-05-2021-0172>

Zhou, H., Xiong, Y., & Ganguli, G. (2010). Does the adoption of international financial reporting standards restrain earnings management? evidence from an emerging market. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 13(special), 43-56.