

## IAS 38 ET ACTIVATION DES DÉPENSES DE DÉVELOPPEMENT

Comptabilisation opportuniste ou informative ?

**Guillaume Dumas, Isabelle Martinez**

**Lavoisier** | « *Revue française de gestion* »

2015/4 N° 249 | pages 93 à 111

ISSN 0338-4551

ISBN 9782746247154

Article disponible en ligne à l'adresse :

-----  
<http://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2015-4-page-93.htm>  
-----

Pour citer cet article :

-----  
Guillaume Dumas et Isabelle Martinez, « IAS 38 et activation des dépenses de développement. Comptabilisation opportuniste ou informative ? », *Revue française de gestion* 2015/4 (N° 249), p. 93-111.

DOI 10.3166/RFG.249.93-111  
-----

Distribution électronique Cairn.info pour Lavoisier.

© Lavoisier. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

**GUILLAUME DUMAS**  
**ISABELLE MARTINEZ**  
Université de Toulouse



# IAS 38 et activation des dépenses de développement

## Comptabilisation opportuniste ou informative ?

*Les dépenses de développement sont-elles comptabilisées de manière opportuniste ou informative selon l'IAS 38 ? Les résultats de l'étude<sup>1</sup> montrent que les dépenses de développement sont activées pour atteindre des résultats cibles (comptabilisation opportuniste) mais que, lorsque les dirigeants ne sont pas incités à atteindre ces résultats cibles, ces dépenses de développement activées sont associées aux avantages économiques futurs (comptabilisation informative). En outre, la présence d'un comité d'audit limite la latitude comptable des dirigeants. Quant au crédit d'impôt recherche, il influence positivement l'activation des dépenses de développement.*

DOI:10.3166/RFG.249.93-111 © 2015 Lavoisier

1. Les auteurs remercient Emmanuelle Nègre, docteur en sciences de gestion à l'IAE Toulouse, membre du LGCO université de Toulouse UT3, les deux réviseurs anonymes de la RFG ainsi que les deux rédacteurs invités pour leurs commentaires très constructifs.

Selon le plan comptable général français (PCG), les dépenses de développement peuvent être, à titre exceptionnel, inscrites en immobilisations incorporelles « à la condition de se rapporter à des projets nettement individualisés ayant de sérieuses chances de réussite technique et de rentabilité commerciale et dont le coût peut être distinctement établi » (PCG 99-02, art. 361-2). Les dirigeants ont donc la possibilité d'activer les dépenses de développement sous conditions (les dépenses n'y répondant pas doivent être obligatoirement inscrites en charges). À l'inverse du référentiel français qui permet sur option l'activation, les normes IFRS (*via* l'IAS 38) obligent à activer les dépenses de développement des projets dès lors que l'entité peut démontrer<sup>2</sup> : 1) la faisabilité technique nécessaire à l'achèvement de l'immobilisation incorporelle en vue de sa mise en service ou de sa vente ; 2) son intention d'achever l'immobilisation incorporelle et de la mettre en service ou de la vendre ; 3) sa capacité à mettre en service ou à vendre l'immobilisation incorporelle ; 4) la façon dont l'immobilisation incorporelle générera des avantages économiques futurs probables. [...] ; 5) la disponibilité de ressources techniques, financières et autres, appropriées pour achever le développement et mettre en service ou vendre l'immobilisation incorporelle ; 6) sa capacité à évaluer de façon fiable les dépenses attribuables à l'immobilisation incorporelle au cours de son développement.

Selon le mode de comptabilisation des dépenses de développement (à l'actif ou en charges), les états financiers sont supposés véhiculer deux types d'informations. Suivant la définition d'un actif comptable, les dépenses de développement activées (ou inscrites à l'actif) représentent les coûts des projets pour lesquels des avantages économiques futurs sont attendus. Par opposition, les dépenses inscrites en charges (dépenses de recherche et dépenses de développement ne répondant pas aux différentes conditions) représentent les coûts des projets pour lesquels il subsiste des doutes quant à leur achèvement et/ou quant à l'existence et aux montants des avantages économiques futurs. Dans ce cadre, le mode de comptabilisation des dépenses de développement (à l'actif ou en charges) permet d'informer les investisseurs sur les anticipations que forment les dirigeants au sujet des avantages économiques futurs. La comptabilisation des dépenses de développement est alors qualifiée de « comptabilisation informative ». À l'inverse, si les chiffres comptables ne traduisent pas les anticipations des dirigeants, cela peut signifier qu'il peut exister des doutes sur les avantages économiques futurs des dépenses de développement inscrites à l'actif. Elles sont dans ce cas comptabilisées, non pas à des fins informatives, mais pour gérer les résultats comptables (Cazavan-Jeny *et al.*, 2011) : il s'agit alors d'une « comptabilisation opportuniste ».

Les études académiques (par ex. Aboody et Lev, 1998 ; Smith *et al.*, 2001) montrent

2. L'IAS 38 distingue les dépenses des projets de développement et les dépenses de recherche. Ces dernières doivent être obligatoirement inscrites en charges. À l'inverse, les dépenses de développement doivent être activées dès lors que les six conditions fixées par la norme sont respectées. Dans le cas contraire, elles sont inscrites en charges.

généralement que les investisseurs anticipent des revenus futurs issus des projets de développement pour lesquels les dépenses ont été activées. Ils valorisent positivement ces actifs et cette information est intégrée dans le cours des actions. Cependant, la France se singularise sur le sujet car les investisseurs ne tiennent pas compte des dépenses de développement activées (par ex. Cazavan-Jeny *et al.*, 2011). Ce résultat est expliqué par le fait que les dépenses de développement sont activées de manière opportuniste et ne sont pas associées à des performances économiques futures. L'étude de Cazavan-Jeny *et al.* (2011) étant basée sur les règles comptables édictées par le PCG, nous pouvons nous interroger sur la situation dans le cas des normes IFRS. Avec l'entrée en vigueur de la norme IAS 38, la comptabilisation des dépenses de développement est-elle désormais informative ou opportuniste ?

Les conditions d'activation des dépenses de développement sont relativement identiques entre les référentiels PCG et IFRS. La différence majeure porte sur le degré de latitude laissée aux dirigeants : en PCG, ils ont le choix d'activer ou d'inscrire en charges les dépenses de développement répondant aux conditions fixées alors que sous les IFRS, ils ont l'obligation d'activer les dépenses répondant à des conditions similaires. De ce point de vue, l'adoption des IFRS est supposée avoir réduit la latitude managériale comptable (Bessieux-Ollier et Walliser, 2007). Dans le contexte portugais, Oliveira *et al.* (2010) montrent

bien que la mise en place des IFRS a fiabilisé les informations comptables liées aux projets en développement<sup>3</sup>.

L'objet de ce travail est d'étudier si, sous le référentiel IFRS, la comptabilisation des dépenses de développement en France est informative ou opportuniste. Autrement dit, nous cherchons à voir si l'activation de ces dépenses est effectuée dans le but d'envoyer aux investisseurs des informations privées sur les revenus générés par les projets en cours de développement (comptabilisation informative) ou si, à l'inverse, les dépenses sont activées dans le but de gérer les résultats (comptabilisation opportuniste). Sur ce dernier point, nous nous focalisons sur la gestion des résultats comptables en vue d'atteindre des résultats cibles (ou seuils de résultats<sup>4</sup>) car selon l'étude de Graham *et al.* (2005), plus de 80 % des dirigeants d'entreprises américaines cotées déclarent gérer les résultats comptables dans cet objectif.

Notre contribution est double. Il s'agit d'une part, d'observer si la volonté du législateur comptable, à savoir réduire *via* l'IAS 38 la latitude managériale comptable, est dans la réalité effective. Et d'autre part, d'aider les lecteurs des états financiers en apportant des éléments de réponse sur la comptabilisation des dépenses de développement qui peut soit traduire une information privée soit être utilisée par opportunisme pour gérer les résultats comptables. L'échantillon d'étude se compose des entreprises françaises cotées sur la période d'application des IFRS (2005-2011). Les résul-

3. Selon les normes comptables portugaises (DC 7), les dépenses de développement peuvent être activées si les projets génèrent avec certitude des avantages économiques futurs (Oliveira *et al.*, 2010). Ainsi, le contexte portugais est comparable à la France dans la mesure où l'activation des dépenses de développement, qui était optionnelle, est devenue obligatoire suite à l'application des IFRS.

4. Dans le cadre de cette étude, nous parlons indifféremment de résultats cibles ou de seuils de résultats.

tats montrent que les dirigeants activent les dépenses de développement dans le but d'atteindre des résultats cibles. Autrement dit, ils comptabilisent ces dépenses afin d'éviter de publier 1) une perte, 2) un résultat inférieur à celui de l'année passée et 3) un résultat inférieur aux prévisions des analystes. À noter que la latitude comptable des dirigeants est limitée par la présence, au sein de l'entreprise, d'un comité d'audit. L'IAS 38 ne semble donc pas avoir neutralisé la comptabilisation opportuniste des dépenses de développement. Cependant, lorsque les entreprises ne peuvent pas atteindre des seuils, les dépenses de développement activées sont corrélées aux avantages économiques futurs. Ainsi, lorsque les dirigeants n'ont pas d'incitation à gérer les résultats, la comptabilisation des dépenses de développement est informative. Par ailleurs, les résultats montrent que la fiscalité, notamment le crédit d'impôt recherche (CIR), n'est pas neutre. En favorisant l'investissement que réalisent les entreprises en recherche et développement, le CIR joue positivement sur le montant activé des dépenses de développement. L'article est organisé en quatre parties. La première est consacrée à la revue de la littérature. Les deuxième et troisième parties présentent les hypothèses de recherche et l'échantillon. Les résultats sont présentés et discutés dans la dernière partie.

## I – REVUE DE LITTÉRATURE

Selon l'approche de la *value relevance*, les études sur la pertinence des chiffres comptables soutiennent l'idée que l'activation des dépenses de développement véhicule des informations privées au marché financier. À l'inverse, d'autres études concluent

à la comptabilisation opportuniste des dépenses de développement afin de gérer les résultats comptables.

### 1. Pertinence des informations comptables liées à la comptabilisation des dépenses de développement

Les études en *value relevance* s'intéressent à la relation entre une information comptable et la valeur de marché des actions. Une relation significative témoigne que les intervenants sur le marché utilisent cette information dans leur prise de décision. Il apparaît que les dépenses de développement activées sont valorisées positivement par les marchés financiers, ce qui signifie que les investisseurs anticipent des revenus futurs. Cette information est alors intégrée dans le cours des actions. La pertinence de l'activation des dépenses de développement est vérifiée par exemple aux États-Unis (Aboody et Lev, 1998), en Australie et au Canada (Smith *et al.*, 2001 ; Ledoux et Cormier, 2013). En France, Cazavan-Jeny et Jeanjean (2006) et Cazavan-Jeny *et al.* (2011) obtiennent des résultats contraires. Ces études se basent sur des échantillons d'entreprises françaises soumises au PCG. Les auteurs mettent en exergue que la relation entre activation des dépenses de développement et valeur de marché est négative (Cazavan-Jeny et Jeanjean, 2006) ou non statistiquement significative (Cazavan-Jeny *et al.*, 2011). Ils justifient leurs résultats par un manque de confiance dans les chiffres comptables : les dépenses de développement activées ne seraient pas une information fiable car non représentatives d'avantages économiques futurs. Pour conforter cette explication, Cazavan-Jeny *et al.* (2011) étudient la relation entre les montants activés des dépenses de dévelop-

pement et les performances futures. Aucune relation significative n'est effectivement mise en exergue entre les dépenses activées et la variation du chiffre d'affaires ou la variation de la rentabilité économique. Pour Cazavan-Jeny *et al.* (2011), les actifs liés aux projets en développement ne sont pas des informations comptables fiables car ils sont comptabilisés de manière opportuniste en vue de gérer les résultats comptables.

Or, depuis l'entrée en vigueur des normes IFRS, les dirigeants sont désormais obligés d'activer les dépenses de développement sous conditions. Pour Oliveira *et al.* (2010) ainsi que pour Sahut *et al.* (2011), l'adoption des normes IFRS a fiabilisé l'information comptable liée aux actifs incorporels. Par exemple, Sahut *et al.* (2011) montrent, dans le contexte français, que la relation entre les rendements boursiers et la variation des actifs incorporels (hors *goodwill*) est devenue significative suite à l'application des IFRS. Cela prouve que les investisseurs utilisent les informations comptables liées aux actifs incorporels pour prendre leurs décisions, ceci uniquement sous le référentiel comptable international. Pour le Portugal, Oliveira *et al.* (2010) montrent que les marchés ne valorisent positivement l'activation des dépenses de développement que lorsque les comptes sont publiés selon les IFRS. Ils concluent que l'adoption des IFRS, en obligeant à activer les dépenses de développement sous conditions, empêche les dirigeants de gérer les résultats comptables.

À l'inverse, les études de Chalmers *et al.* (2008) et de Shah *et al.* (2013) laissent à

penser que l'application des IFRS est à l'origine d'une nouvelle modalité de gestion des résultats. Tout d'abord, Chalmers *et al.* (2008) observent que les investisseurs valorisaient positivement les dépenses de recherche et développement<sup>5</sup> activées selon le référentiel comptable australien alors que, désormais, ils les valorisent négativement. Ensuite, au Royaume-Uni, Shah *et al.* (2013) montrent que la relation positive et significative entre le prix des actions et l'activation des dépenses de développement est devenue non significative suite à l'entrée en vigueur des normes IFRS. Une des raisons évoquée par les auteurs pour expliquer leurs résultats est la gestion des résultats. L'adoption de normes comptables obligeant à activer les dépenses de développement a conduit de nombreuses entreprises à changer de méthode comptable. En inscrivant en charges l'ensemble des dépenses de développement, les dirigeants ne pouvaient pas effectuer de choix comptable. Désormais, ils activent une partie des dépenses de développement et peuvent dès lors opter pour un mode de comptabilisation (activation ou inscription en charges) afin de gérer les résultats.

## **2. Comptabilisation des dépenses de développement et gestion des résultats comptables**

Le lien entre comptabilisation des dépenses de développement et gestion des résultats comptables peut être appréhendé de deux manières. Une première catégorie d'études considère que le mode de comptabilisation des dépenses de développement peut servir à gérer ponctuellement les résultats comp-

5. L'AASB 1011 ne distingue pas les activités de recherche et de développement. Les dépenses ne sont activables que si les revenus des projets de recherche et développement couvrent les coûts de ces projets et ceci sans doute raisonnable.

tables. Leur comptabilisation en charges réduit le résultat. À l'inverse, l'activation, en limitant les charges, permet de gérer à la hausse le résultat comptable. Dans ce cadre d'analyse, les travaux portent majoritairement sur les déterminants de l'activation des dépenses de développement. Ils prennent en compte les facteurs issus de la théorie politico-contractuelle : rémunération variable des dirigeants, endettement et coûts politiques. Les résultats sont globalement contradictoires quelle que soit la variable testée. Par exemple, concernant l'impact des coûts politiques, si plusieurs études montrent un lien négatif et significatif entre la taille des firmes et l'activation des dépenses de développement (par ex. Aboody et Lev, 1998 ; Oswald, 2008 ; Smith *et al.*, 2001), d'autres présentent des conclusions divergentes (par ex. Ding *et al.*, 2004).

Dans une seconde catégorie d'études, la comptabilisation des dépenses de développement est vue comme un moyen d'atteindre des seuils de résultats comptables. Dans un questionnaire mené auprès de 400 dirigeants d'entreprises américaines cotées (Graham *et al.*, 2005), les personnes interrogées déclarent vouloir atteindre/dépasser trois résultats cibles : le résultat nul, le résultat de la période précédente et les prévisions des analystes. Leurs motivations sont doubles : maintenir ou augmenter le cours boursier (pour 80 % des répondants) et améliorer leur réputation (pour 75 % d'entre eux). Finalement, il semble que l'atteinte des seuils constitue un enjeu majeur de la gestion des résultats comptables. Pour Markanian *et al.* (2008) et Cazavan-Jeny *et al.* (2011), l'activation des dépenses de développement est d'ailleurs prioritairement effectuée lorsqu'elle permet

d'atteindre un résultat cible (soit le résultat bénéficiaire, soit le résultat de la période précédente).

## II – FORMULATION DES HYPOTHÈSES

Bien que la sémantique change entre les référentiels PCG et IFRS, les conditions d'activation des dépenses de développement semblent relativement identiques. Les dépenses ne sont activables que si le projet est : générateur d'avantages économiques futurs, achevable et lié à des coûts distinctement établis. La différence majeure entre PCG et IFRS semble donc porter sur le degré de latitude laissée aux managers. En PCG, le dirigeant a le choix d'activer ou d'inscrire en charges les dépenses de développement répondant aux conditions fixées alors que sous les IFRS, il a l'obligation d'inscrire à l'actif les dépenses répondant à des conditions similaires. De ce point de vue, l'adoption des IFRS est supposée avoir réduit la latitude managériale comptable (Bessieux-Ollier et Walliser, 2007 ; Oliveira *et al.*, 2010). La comptabilisation ne pouvant plus être effectuée de manière opportuniste (les dirigeants ne disposant plus de latitude comptable), les informations comptables liées aux projets en développement devraient donc être fiables c'est-à-dire traduire des informations privées sur les performances futures de l'entreprise.

Dans la pratique, deux manières de comptabilisation existent toujours (Bessieux-Ollier et Walliser, 2007) : activation d'une partie des dépenses de développement ou inscription en charges de l'ensemble de ces dépenses. Sur ce dernier point, alors même que la latitude managériale est moindre

avec les IFRS, il est surprenant de constater que, malgré les millions d'euros investis, de grandes entreprises cotées n'activent aucune dépense. C'est le cas par exemple d'Air Liquide qui a investi dans la recherche et développement plus de 100 millions d'euros chaque année entre 2005 et 2011 et qui comptabilise en charges l'ensemble des dépenses car « les conditions requises par les normes IFRS pour la capitalisation des coûts de développement ne sont pas réunies puisque les travaux réalisés ne se concrétisent pas systématiquement par l'achèvement d'un actif incorporel destiné à être utilisé ou vendu spécifiquement » (rapport annuel Air Liquide 2011, p. 179). Cet exemple illustre le fait que les dirigeants disposent encore d'une latitude managériale comptable car c'est à eux qu'il revient d'apprécier si les critères d'activation sont remplis. D'ailleurs, sous l'IAS 38, certains critères sont laissés à l'appréciation des dirigeants comme par exemple « l'intention d'achever l'immobilisation ».

Ainsi, sous le référentiel IFRS, les dirigeants, disposant encore d'une certaine latitude comptable, semblent toujours en capacité de gérer les résultats comptables *via* la comptabilisation des dépenses de développement. À ce propos, Aboody et Lev (1998) montrent que, dans un environnement comptable qui oblige à activer les dépenses de développement sous conditions (SFAS 86 aux États-Unis<sup>6</sup>), celles-ci sont comptabilisées de manière opportuniste dans l'optique de gérer les résultats. Dans la mesure où la volonté d'atteindre des seuils est une incitation forte pour activer de manière opportuniste les dépenses de

développement (Cazavan-Jeny *et al.*, 2011 ; Markanian *et al.*, 2008), nous formulons l'hypothèse 1 suivante :

**Hypothèse 1.** *Lorsque l'entreprise se trouve en capacité d'atteindre des résultats cibles, les dirigeants activent les dépenses de développement pour gérer les résultats comptables (comptabilisation opportuniste).*

L'hypothèse 1 est formulée dans le cas où l'entreprise se trouve dans une situation où les résultats cibles ne sont pas atteints mais pourraient l'être par le biais de l'activation des dépenses de développement. En revanche, lorsque les seuils sont largement dépassés ou ne peuvent pas être atteints, les dirigeants ne devraient plus être incités à comptabiliser de manière opportuniste les dépenses de développement. Dans ce cas, nous supposons qu'ils vont comptabiliser de manière informative, c'est-à-dire activer les dépenses des projets générateurs d'avantages économiques futurs. D'où l'hypothèse 2 :

**Hypothèse 2.** *Lorsque l'entreprise n'a pas d'incitation à comptabiliser les dépenses de développement de manière à atteindre des résultats cibles, les dépenses de développement activées sont associées positivement aux avantages économiques futurs (comptabilisation informative).*

L'hypothèse 1 repose implicitement sur l'idée que les dirigeants disposent de toute la latitude pour activer les dépenses de développement. Or, il existe plusieurs mécanismes limitant cette latitude comptable. Le premier est la présence des commissaires aux comptes. Ces auditeurs externes certifient que les comptes consolidés sont régu-

6. La SFAS 86 impose d'activer les dépenses de développement liées à la création de logiciel lorsque la faisabilité technique est établie.

liers, sincères et qu'ils donnent une image fidèle du patrimoine de l'entreprise. Ils sont donc censés réduire la latitude des dirigeants et la possibilité qu'ils ont d'activer de manière discrétionnaire les dépenses de développement. Cependant, dans la mesure où c'est au dirigeant d'apprécier si les critères d'activation sont remplis, Smith *et al.* (2001) indiquent qu'il est difficile pour les auditeurs de remettre en cause les opinions que formule le dirigeant pour choisir l'activation des dépenses de développement. Dans ce contexte, les études prennent en compte la qualité de l'audit comme variable susceptible de réduire la latitude comptable des dirigeants (Aubert et Grudnitski, 2012 ; Tsiouridou et Spathis, 2012 ; Zhégal *et al.*, 2011). La qualité de l'audit est appréciée par le biais de l'appartenance du (ou des) commissaire(s) aux comptes à un des quatre plus grands cabinets d'audit (*Big 4*)<sup>7</sup>. Ainsi, Aubert et Grudnitski (2012) et Zhégal *et al.* (2011) montrent que la gestion des résultats des entreprises françaises soumises aux normes IFRS est limitée lorsque le commissaire aux comptes appartient à l'un des plus grands cabinets d'audit.

Outre la qualité de l'audit externe, l'existence d'un comité d'audit constitue un second mécanisme de réduction de la latitude comptable des dirigeants (Zhégal *et al.*, 2011). L'ordonnance du 8 décembre 2008 a rendu obligatoire sa création au sein des sociétés cotées en France<sup>8</sup>. Ce comité doit

être constitué d'au moins trois membres indépendants et doit notamment contrôler la traduction comptable des opérations complexes et des événements importants. Il vérifie que le processus de production de l'information comptable ne présente pas de risque susceptible de nuire à la fiabilité et à la qualité de ces informations comptables. La comptabilisation des dépenses de développement peut également être influencée par des dispositions fiscales. En France, l'État soutient financièrement les entreprises investissant en recherche et développement à travers notamment le crédit d'impôt recherche (désormais noté CIR). Les dépenses éligibles au CIR sont liées aux activités de recherche et de développement telles que définies par l'IAS 38. Autrement dit, le CIR est applicable pour toutes les dépenses de recherche et développement, inscrites en charges ou à l'actif<sup>9</sup>. Un lien positif a été mis en exergue entre le niveau du CIR et le montant des dépenses de recherche et développement (par ex. Berger, 1993). Autrement dit, le financement public sous forme de CIR favorise l'investissement en recherche et développement dans les entreprises. Il devrait aussi impacter l'activation des dépenses de développement car plus les dépenses de recherche et développement sont élevées, plus les probabilités d'avoir des projets de développement remplissant les différentes conditions édictées par l'IAS 38 sont

7. Les quatre plus grands cabinets d'audit (*Big 4*) sont Ernst and Young, PriceHouseWaterCoopers, Deloitte et KPMG.

8. Plusieurs points sont à préciser concernant ce comité. Tout d'abord, la loi n'impose pas de le nommer « comité d'audit ». Il est donc parfois appelé « comité des comptes ». Ensuite, certaines entreprises estiment que les missions de contrôle des comptes peuvent être réalisées par le conseil d'administration ou de surveillance, ce qui justifie de ne pas créer un tel comité (par ex. Tipiak). Enfin, plusieurs grands groupes disposaient déjà d'un tel comité avant la publication de l'ordonnance de 2008 (par ex. Total, Vallourec).

9. En cas de bénéfice, le CIR réduit l'impôt. Si le CIR est supérieur à l'impôt à payer ou si l'entreprise est déficitaire, le reliquat s'impute sur les trois exercices suivants et s'il y a lieu, est restitué à la fin de cette période.

importantes. Le CIR, en favorisant l'investissement global en recherche et développement, devrait augmenter le montant activé des dépenses de développement.

L'hypothèse 1 sera donc testée en tenant compte de l'influence de ces trois variables de contrôle : la qualité de l'audit, la présence d'un comité d'audit et le montant du crédit d'impôt recherche obtenu par l'entreprise. La section suivante est consacrée à l'échantillon d'entreprises sélectionnées pour le test des hypothèses.

### III – PROCÉDURE DE SÉLECTION ET DE SEGMENTATION DE L'ÉCHANTILLON

L'échantillon initial est composé de toutes les entreprises cotées sur le NYSE-Euronext Paris sur la période (2005-2011), soit 4274 individus. Sont exclues de cet échantillon :

- les entreprises pour lesquelles les rapports annuels ou les données comptables des dépenses de recherche et développement ne sont pas disponibles ;
- les entreprises financières et sociétés d'assurance ;

– les entreprises réputées sans activité de recherche et développement : c'est-à-dire lorsque la partie « activités en matière de recherche et développement » du rapport de gestion (article L.232-1 du code de commerce) est absente ou déclarée sans objet et lorsque les comptes consolidés ne font pas mention de la recherche et développement. À ce stade, reste un échantillon de 1302 individus auquel sont retirées les firmes qui ne comptabilisent qu'en charges les dépenses de développement. En effet, celles-ci n'activeront, ni de manière opportuniste ni de manière informative, les dépenses de développement. L'échantillon final est composé de 662 individus. Le tableau 1 décrit les étapes de constitution de l'échantillon.

Pour tester les hypothèses, il convient d'identifier la situation des entreprises 1) dans laquelle le résultat réel serait en dessous du seuil si les dépenses de développement étaient inscrites en charges, mais 2) dans laquelle l'activation (en réduisant les charges) permettrait au résultat réel d'être supérieur à ce seuil. Cette identification repose sur deux indicateurs : le montant des dépenses de recherche et

**Tableau 1** – Constitution de l'échantillon

<b>Individus ayant des titres cotés sur NYSE-Euronext Paris</b>	<b>4274</b>
– Individus pour lesquels les rapports annuels ne sont pas disponibles	– 280
– Individus dont l'activité est financière ou d'assurance	– 822
– Individus réputés ne pas avoir d'activité de recherche et développement	– 1 870
<b>Individus pour lesquels les données comptables liées à la recherche et développement ont pu être collectées</b>	<b>1302</b>
– Individus inscrivant en charges l'ensemble des dépenses de développement	– 640
<b>Individus de l'échantillon d'étude</b>	<b>662</b>

développement (DEP\_RD)<sup>10</sup> et l'écart de résultat (ECAR\_R) égal à la différence entre le résultat avant comptabilisation des dépenses de recherche et développement et le résultat cible (résultat net, résultat N-1 ou prévisions des analystes). À partir de ces indicateurs, trois cas se distinguent :

– Si  $ECAR\_R < 0$ , le résultat cible ne peut pas être dépassé quel que soit le mode de comptabilisation des dépenses de développement : s'il y a activation, aucune charge n'est constatée mais le résultat publié (c'est-à-dire le résultat réel après comptabilisation des dépenses de recherche et développement) reste inférieur au résultat cible ; s'il y a comptabilisation en charges, le résultat publié est d'autant plus inférieur au résultat cible.

– Si  $ECAR\_R > 0$  et si  $ECAR\_R < DEP\_RD$ , dans cette situation le résultat cible

peut être dépassé grâce à l'activation : si l'ensemble des dépenses de recherche et développement est comptabilisé en charges, le résultat publié est inférieur au seuil. En revanche l'activation, en limitant les charges, a pour conséquence de rendre le résultat publié supérieur au résultat cible.

– Si  $ECAR\_R > 0$  et si  $ECAR\_R > DEP\_RD$ , cela signifie que, quel que soit le mode de comptabilisation des dépenses de développement (actif ou charges), le résultat publié est toujours supérieur au résultat cible.

Au final, l'échantillon est segmenté en deux groupes. Le premier groupe correspond aux entreprises pour lesquelles l'activation, en limitant le montant des charges, permettrait de publier un résultat supérieur au résultat cible ( $ECAR\_R > 0$  et  $ECAR\_R < DEP\_RD$ ). Ces entreprises sont réputées activer les dépenses de développement de manière

**Tableau 2** – Segmentation de l'échantillon

Groupes	Nombre d'individus
<b>Groupe 1</b> : entreprises incitées à activer pour atteindre au moins un des trois résultats cibles $ECAR\_R > 0$ et $ECAR\_R < DEP\_RD$	366
<b>Groupe 2</b> : entreprises n'ayant pas d'incitation à activer pour atteindre au moins un des trois résultats cibles $ECAR\_R > 0$ et $ECAR\_R > DEP\_RD$ ou $ECAR\_R < 0$	296
<b>Total</b>	<b>662</b>

10. DEP\_RD est une donnée collectée dans les rapports annuels qui ne distinguent pas les activités de recherche et de développement (R&D). Nous utilisons donc les dépenses totales de R&D qui incluent les dépenses de développement potentiellement activables. Par ailleurs, seules les dépenses de R&D internes sont ici prises en considération car leur activation est laissée à la discrétion managériale. En revanche, l'activation des dépenses de R&D externes (immobilisation incorporelle acquise) est systématique dans la mesure où l'actif est achevé (livré), où les coûts sont établis (via la facture) et où les avantages économiques futurs sont réputés être existants (§ 25 et 26 de l'IAS 38).

opportuniste (hypothèse 1). Le second groupe est celui des entreprises qui n'ont pas d'incitation à activer les dépenses de développement pour atteindre les résultats cibles car quelle que soit la comptabilisation de ces dépenses (i) le résultat cible est dépassé ( $ECAR\_R > 0$  et  $ECAR\_R > DEP\_RD$ ) ou (ii) le résultat cible ne peut pas être atteint ( $ECAR\_R < 0$ ). Ces entreprises sont supposées comptabiliser les dépenses de développement de manière informative (hypothèse 2), c'est-à-dire activer les dépenses des projets générateurs d'avantages

économiques futurs. Le tableau 2 présente les deux groupes d'entreprises constitués.

Une fois l'échantillon constitué, les données concernant le montant activé des dépenses de recherche et développement, le nom des cabinets de commissariat aux comptes et la présence du comité d'audit sont collectées manuellement dans les rapports annuels. Les autres données sont collectées à partir de la base *InFinancials*. Ces variables sont présentées dans l'encadré ci-dessous.

---

## TEST DES HYPOTHÈSES

---

$$\text{Test de l'hypothèse 1 : } DACTI_{it} = C + \beta_1 ECAR\_R_{it} + \beta_2 AUDIT\_BIG_{it} + \beta_3 COM\_AUDIT_{it} + \beta_4 CIR_{it} + \varepsilon_{it}$$

Avec

**DACTI = Dépenses internes de développement activées sur le total de l'actif<sup>11</sup>.**

**ECAR\_R = Écart de résultat avec le résultat cible**

C'est la différence entre le résultat réel avant comptabilisation des dépenses de recherche et développement (R&D) et le résultat cible (rapportée au total de l'actif). Le résultat réel avant comptabilisation de la R&D correspond au résultat net augmenté des charges de R&D et diminué de la réduction d'impôts liée aux charges de R&D (taux effectif d'imposition multiplié par le montant des charges de R&D)<sup>12</sup>.

Il est calculé à partir de :

ECAR\_RNUL = écart avec le résultat nul comme résultat cible ;

ECAR\_R N-1 = écart avec le résultat N-1 comme résultat cible ;

ECAR\_PREV = écart avec les prévisions des analystes (médiane annuelle) comme résultat cible<sup>13</sup>.

---

11. Le total de l'actif est retraité des montants des dépenses de développement activées au cours de l'année.

12. Théoriquement, le résultat réel avant comptabilisation des dépenses de R&D devrait exclure les amortissements des projets de développement activés sur l'année. Cette donnée n'étant pas disponible dans les rapports, nous supposons que le montant n'a pas d'influence significative.

13. Les prévisions sont des moyennes annuelles. Pour 232 individus, les prévisions n'étaient pas disponibles dans la base de données *InFinancials*.

### Variables de contrôle

AUDIT\_BIG = qualité de l'audit.

2 si les deux auditeurs titulaires appartiennent à un *Big 4*, 1 si un des deux auditeurs titulaires appartient à un *Big 4*, 0 sinon

COM\_AUDIT = présence d'un comité d'audit.

1 si l'entreprise dispose d'un comité de contrôle des comptes ; 0 sinon

CIR = crédit d'impôt recherche. Rapport entre le crédit d'impôt recherche obtenu et le total de l'actif.

$$\text{Test de l'hypothèse 2 : } \text{AVANT}_{it} = C + \beta_1 \text{DACTI}_{it} + \beta_2 \text{M/B}_{it} + \beta_3 \text{TOT\_ACT}_{it} + \text{YEAR}_{it} + \text{SECT}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Avec :

### AVANT = Avantages économiques futurs

Variations moyennes sur les 3 exercices postérieurs à l'année de calcul (Si N est l'année de calcul, les avantages économiques futurs sont calculés en variations moyennes sur N+1, N+2 et N+3). Si les données n'ont pas pu être collectées sur ces 3 exercices, la variation moyenne n'est calculée que sur 2 ans.

Calculés à partir de :

VAR\_CA = variation du chiffre d'affaires ;

VAR\_FTO = variation du flux de trésorerie opérationnel ;

VAR\_RO = variation du résultat opérationnel ;

VAR\_ROA = variation de la rentabilité des actifs (résultat net sur total de l'actif) ;

VAR\_ROE = variation de la rentabilité des capitaux propres (résultat net sur capitaux propres).

### Variables de contrôle

TOT\_ACT = taille de l'entreprise. Logarithme du total actif.

M/B = ratio *Market to Book*. Valeur boursière de l'entreprise rapportée à sa valeur comptable.

YEAR = année. 1 pour l'année étudiée (de 2005 à 2011), 0 sinon.

SECT = secteur d'activité.

1 pour le secteur d'activité (au sens du premier chiffre du code ICB – *Industrial Classification Benchmark*), 0 sinon. A noter que selon cette nomenclature, les entreprises de l'échantillon se répartissent en 9 secteurs.

## IV – RÉSULTATS

Trois régressions sont définies selon que la variable indépendante ECAR\_R est calculée avec chacun des résultats cibles : le

résultat net, le résultat N-1 ou les prévisions des analystes. Elles mesurent l'influence de l'écart de résultat sur le montant activé des dépenses de développement et sont estimées pour les deux groupes d'entre-

**Tableau 3** – Influence de l'écart de résultat sur le montant activé des dépenses de développement

Variables indépendantes	Groupe 1			Groupe 2		
<i>PANEL A</i>						
$DACTI_{it} = C + \beta ECAR\_R_{it} + \varepsilon_{it}$						
N	366	366	304	296	296	126
R <sup>2</sup> ajusté	1,6 %	6,9 %	8,3 %	-0,3 %	-0,3 %	-0,8 %
Stat. F Fisher	5,902***	28,003***	28,566***	0,227	0,085	0,001
<b>ECAR_</b> <b>RNUL</b> $\beta$ (t Student)	-0,127*** (-3,429)			0,028 (0,476)		
ECAR_ RN-1 $\beta$ (t Student)	-0,268*** (-5,292)			-0,017 (-0,291)		
ECAR_ PREV $\beta$ (t Student)	- 0,293*** (-5,344)			0,003 (0,038)		
<i>PANEL B</i>						
$DACTI_{it} = C + \beta_1 ECAR\_R_{it} + \beta_2 AUDIT\_BIG_{it} + \beta_3 COM\_AUDIT_{it} + \beta_4 CIR_{it} + \varepsilon_{it}$						
N	77	126	120	212	163	56
R <sup>2</sup> ajusté	21,8 %	15,5 %	19,6 %	22,8 %	22,6 %	54,8 %
Stat. F Fisher	6,369***	15,291***	8,832***	16,694***	12,877***	17,949***
<b>ECAR_</b> <b>RNUL</b> $\beta_1$ (t Student)	-0,186** (-2,408)			0,097 (1,583)		
ECAR_ RN-1 $\beta_1$ (t Student)	-0,177** (-2,105)			0,089 (1,241)		
ECAR_ PREV $\beta_1$ (t Student)	-0,212** (-2,255)			0,151 (1,614)		
AUDIT_ BIG $\beta_2$ (t Student)	0,058 (0,559)	-0,020 (-0,253)	-0,101 (-0,456)	0,018 (0,275)	0,043 (0,550)	-0,006 (-0,062)
COM_ AUDIT $\beta_3$ (t Student)	<b>-0,228**</b> <b>(-2,074)</b>	<b>-0,187**</b> <b>(-2,055)</b>	-0,105 (-1,165)	0,021 (0,311)	-0,002 (-0,023)	0,132 (1,295)
CIR $\beta_4$ (T Student)	<b>0,235**</b> <b>(2,260)</b>	<b>0,192**</b> <b>(2,275)</b>	<b>0,229**</b> <b>(2,192)</b>	<b>0,470***</b> <b>(7,537)</b>	<b>0,517***</b> <b>(7,058)</b>	<b>0,772***</b> <b>(8,135)</b>

\*\*\*, \*\*, \* : statistiquement significatif au seuil de 1 %, 5 %, et 10 %.

C = constante (non reportée dans le tableau) ;  $\beta$  = coefficients de régression ;  $\varepsilon$  = terme résiduel.

prises. Dans le panel A (tableau 3), les régressions sont simples c'est-à-dire que les variables de contrôle ne sont pas introduites. Dans le panel B (tableau 3), les variables de contrôle étant rajoutées au modèle, le nombre d'individus est réduit du fait de l'impossibilité de collecter le montant du CIR pour l'intégralité de l'échantillon. La lecture du tableau 3 appelle trois commentaires principaux. Tout d'abord, les  $R^2$  ajustés sont plus faibles pour le panel A que pour le panel B. Par exemple, pour les entreprises du groupe 1, ils varient entre 1,6 % et 8,3 % (panel A) et entre 15,5 % et 21,8 % (panel B). Ainsi, l'activation des dépenses de développement est mieux expliquée dans les modèles du panel B qui intègrent l'influence des auditeurs (qualité de l'audit et présence d'un comité d'audit) et le poids relatif du CIR. Le seul écart de résultat (panel A) n'explique donc qu'une partie du choix que font les dirigeants quant au mode de comptabilisation des dépenses de développement.

Ensuite, pour les entreprises du groupe 1 (susceptibles d'atteindre les seuils), les coefficients de régression de l'écart de résultat sont négatifs et statistiquement significatifs aux seuils de 1 % (panel A) et 5 % (panel B). Plus l'écart de résultat est faible (c'est-à-dire résultat avant comptabilisation des dépenses de R&D légèrement supérieur au seuil), plus le montant des dépenses de développement activées est élevé. Cela paraît en effet logique car la comptabilisation des dépenses de développement d'un faible montant en charges conduirait à un résultat inférieur au seuil. Inversement, si l'écart de résultat est élevé, l'entreprise n'aura pas à activer un montant élevé de dépenses de développement dans

la mesure où un niveau élevé de charges n'entraînera pas une baisse du résultat publié en dessous du seuil.

Pour le groupe 2, aucun lien n'est mis en exergue entre le montant activé des dépenses de développement et l'écart de résultat (panels A et B). Ainsi, nous pouvons en déduire que lorsque des résultats cibles peuvent être atteints (groupe 1), les dirigeants activent les dépenses de développement pour éviter de publier une perte, un résultat inférieur à celui de l'année précédente et un résultat inférieur aux prévisions des analystes. Par conséquent, l'hypothèse 1 est non rejetée : lorsque l'activation des projets de développement permet d'atteindre un seuil, les dépenses correspondantes sont activées de manière opportuniste pour gérer les résultats comptables afin d'atteindre des résultats cibles.

Enfin, le dernier commentaire porte sur l'influence des variables de contrôle (panel B). Comme attendu (groupe 1, panel B), la présence d'un comité d'audit est associée à un coefficient négatif et statistiquement significatif au seuil de 5 %. Il s'agit d'un mécanisme qui réduit la latitude comptable des dirigeants et donc la comptabilisation opportuniste des dépenses de développement en vue d'atteindre des seuils (résultat nul et résultat N-1). Pour le groupe 2, ce mécanisme est neutre car les dirigeants n'ont pas d'incitation à comptabiliser de manière opportuniste les dépenses de développement. Pour le CIR, son impact est positif et statistiquement significatif aux seuils de 5 % et 1 % (groupes 1 et 2 panel B). Pour expliquer ce résultat, rappelons que le CIR favorise l'investissement en recherche et développement dans les entreprises (Berger, 1993). Le niveau d'investis-

sement en R&D étant plus élevé, les probabilités d'avoir des projets remplissant toutes les conditions d'activation sont fortes. Cela explique le lien positif entre CIR et activation. De plus, le CIR est un crédit d'impôt qui s'applique quel que soit le résultat de l'entreprise. C'est pourquoi nous observons un lien positif entre CIR et activation, tant pour le groupe 1 que pour le groupe 2.

Pour tester l'hypothèse 2, l'analyse porte ensuite sur les corrélations entre les montants activés des dépenses de développement et les avantages économiques futurs (tableau 4).

Pour les entreprises qui peuvent atteindre les résultats cibles (groupe 1), il n'existe pas de corrélation statistiquement significative entre le montant activé des dépenses de développement et les avantages économiques futurs. Dans ce cas, l'activation ne semble pas informative. À l'inverse, elle est effectuée de manière opportuniste afin d'atteindre des seuils (cf. tableau 3).

Pour les entreprises qui n'ont pas d'incitation à atteindre les résultats cibles (groupe 2), les corrélations entre le montant

activé des dépenses de développement et la variation du résultat opérationnel (RO), de la rentabilité économique (ROA) et de la rentabilité financière (ROE) sont positives et statistiquement significatives. Cela reflète une comptabilisation informative des dépenses de développement : lorsque les projets sont générateurs d'avantages économiques futurs, les dépenses de développement sont activées. L'hypothèse 2 est donc non rejetée. À noter cependant que le montant activé des dépenses de développement n'est statistiquement corrélé ni à la variation du chiffre d'affaires futur ni à la variation des flux de trésorerie futurs. Ce résultat peut indiquer que les projets de développement ne correspondent pas à de nouveaux produits mis sur le marché mais sont des innovations de procédé. Pour compléter l'analyse, nous réalisons des régressions dans lesquelles les avantages économiques futurs sont expliqués par le montant activé des dépenses de développement et par des variables de contrôle : le ratio *Market to Book* (M/B), la taille de l'entreprise (TOT\_ACT), le

**Tableau 4** – Corrélations de Pearson entre DACTI et AVANT

Mesures AVANT	Coefficient de corrélation de Pearson	
	Groupe 1	Groupe 2
VAR_CA	0,065	-0,014
VAR_FTO	-0,007	0,009
VAR_RO	-0,066	<b>0,108 **</b>
VAR_ROA	-0,068	<b>0,123 **</b>
VAR_ROE	0,031	<b>0,150***</b>

\*\*, \*\*\* : statistiquement significatif au seuil de 5 % et 1 %.

**Tableau 5** – Influence de l'activation sur les avantages économiques futurs pour le groupe 2 (entreprises n'ayant pas d'incitation à activer pour atteindre des seuils)

$AVANT = C + \beta_1 DACTI_{it} + \beta_2 M/B_{it} + \beta_3 TOT\_ACT_{it} + \Sigma YEAR_{it} + \Sigma SECT_{it} + \varepsilon_{it}$						
AVANT		VAR_CA	VAR_FTO	VAR_RO	VAR_ROA	VAR_ROE
R <sup>2</sup> ajusté		14,6 %	4,2 %	15,6 %	4,8 %	12,1 %
Stat. F.		3,052***	2,352 **	3,036***	2,936**	3,089***
<b>DACTI</b>	$\beta_1$	-0,066	-0,007	<b>0,163**</b>	<b>0,076**</b>	<b>0,170*</b>
	(t student)	(-0,949)	(-0,102)	<b>(2,125)</b>	<b>(1,922)</b>	<b>(1,912)</b>
<b>M/B</b>	$\beta_2$	-0,076	-0,044	-0,046	0,016	-0,039
	(t student)	(-1,124)	(-0,618)	(-0,609)	(0,216)	(-0,451)
<b>TOT_ACT</b>	$\beta_3$	<b>-0,307*</b>	-0,000	<b>-0,363***</b>	0,015	-0,044
	(t student)	<b>(-1,688)</b>	(-0,001)	<b>(-4,502)</b>	(0,194)	(-0,491)

\*\*\*, \*\*, \* : statistiquement significatif au seuil de 1 %, 5 % et 10 %.

C = constante (non reportée dans le tableau) ;  $\beta$  = coefficients de régression ;  $\varepsilon$  = terme résiduel.

secteur d'activité et l'année<sup>14</sup>. Ces régressions ne sont estimées que pour les entreprises du groupe 2, c'est-à-dire celles qui n'ont pas d'incitation à activer pour atteindre les seuils (tableau 5<sup>15</sup>). Conformément à l'hypothèse 2, DACTI influence positivement le résultat opérationnel, le ROA et le ROE<sup>16</sup>. Au niveau des variables de contrôle, seule la taille influence négativement la variation des avantages économiques futurs lorsque ceux-ci sont estimés à partir du chiffre d'affaires (VAR\_CA) et de la rentabilité des actifs (VAR\_ROA).

En résumé, les résultats empiriques révèlent deux comportements comptables distincts. Lorsque les dirigeants ont une incitation à gérer les résultats pour atteindre des seuils, ils activent les dépenses de développement de manière opportuniste (hypothèse 1). En revanche, lorsqu'ils n'ont pas d'incitation à gérer les résultats par l'activation de ces dépenses, les coûts des projets de développement sont comptabilisés de manière informative (hypothèse 2). Autrement dit, l'activation des dépenses de développement traduit les avantages économiques futurs.

14. À noter que la variable CIR n'a pas été rajoutée comme variable de contrôle dans ce modèle en raison de la forte colinéarité entre CIR et DACTI.

15. Pour ne pas alourdir la présentation des résultats, nous n'avons pas reporté dans le tableau les sept variables années et les neuf variables de secteur.

16. Le CIR n'est pas neutre sur le résultat net comptable puisqu'il réduit l'impôt. Néanmoins, il apparaît que DACTI influence positivement la variation future du résultat opérationnel (VAR\_RO), qui est calculé avant impôt. Cela démontre que l'activation des dépenses de développement explique les performances futures indépendamment de l'effet fiscal lié au CIR.

## CONCLUSION

Les dépenses de développement sont-elles comptabilisées de manière informative ou opportuniste sous le référentiel IFRS ? C'est à cette question de recherche que nous tentons ici de répondre. Les résultats obtenus sont doubles indiquant : 1) une comptabilisation opportuniste des dépenses de développement pour atteindre des seuils mais également, 2) une comptabilisation informative de ces mêmes dépenses lorsque les entreprises ne sont pas en situation d'atteindre les résultats cibles.

Cette recherche présente plusieurs contributions. Sur un plan académique, elle peut intéresser les chercheurs s'inscrivant dans l'approche de la *value relevance*. En effet, nous montrons que lorsque les dirigeants ont des incitations à gérer les résultats comptables, les informations publiées sur les projets de développement manquent de fiabilité, ce qui ne semble pas être le cas lorsqu'il n'y a pas d'incitation à atteindre des résultats cibles.

Sur un plan managérial, cette étude est susceptible d'intéresser plusieurs catégories d'acteurs parmi lesquels les utilisateurs des états financiers. Nos résultats peuvent les aider à distinguer les projets de développement activés qui sont réellement générateurs d'avantages économiques futurs (lorsque les dirigeants ne sont pas incités à gérer les résultats) des projets dont les dépenses sont activées dans le but d'atteindre des seuils. Ils peuvent également intéresser les normalisateurs comptables qui, par le biais des IFRS, ont tenté de limiter la latitude managériale comptable. Or, il a été mis en exergue que la comp-

tabilisation opportuniste des dépenses de développement existe toujours. Pour pallier ce problème, deux solutions peuvent être envisagées. La première est d'obliger, comme aux États-Unis avec la norme SFAS 2, à inscrire en charges l'ensemble des dépenses de recherche et développement. Avec cette solution, il ne serait cependant plus possible aux utilisateurs des états financiers d'observer comptablement quels sont les projets générateurs d'avantages économiques futurs (actifs). Pour compenser ce manque de pertinence des comptes consolidés, il pourrait être utile de fournir des informations de nature extra-financière sur les projets de recherche et développement. Ledoux et Cormier (2013) montrent à ce sujet que les marchés valorisent positivement ce type d'informations diffusées sur les sites internet des entreprises canadiennes. Cependant, fournir une information extrafinancière pertinente et exhaustive est synonyme de coûts élevés pour les entreprises. Dans ce contexte, la seconde solution serait de conserver les normes comptables telles qu'elles sont établies aujourd'hui et de renforcer le système d'audit pour établir si les projets sont achevables et potentiellement générateurs d'avantages économiques futurs. À ce propos, il pourrait être pertinent d'interroger les dirigeants et les auditeurs pour connaître leur perception sur la latitude comptable effectivement permise par l'IAS38. Malgré l'obligation d'activer les dépenses de développement sous conditions, les professionnels pensent-ils disposer d'une réelle marge de manœuvre notamment au regard du critère laissé à leur appréciation quant à l'intention d'achever l'actif ?

## BIBLIOGRAPHIE

- Aboudy D. et Lev B. (1998). “The value relevance of intangibles: The case of software capitalization”, *Journal of Accounting Research*, vol. 36, n° 3, p. 161-191.
- Aubert F. et Grudnitski G. (2012). “Analysts’ estimates: What they could be telling us about the impact of IFRS on earnings manipulation in Europe”, *Review of Accounting and Finance*, vol. 11, n° 1, p. 53-72.
- Berger P.G. (1993). “Explicit and implicit tax effects of the R&D tax credit”, *Journal of Accounting Research*, vol. 31, n° 2, p. 131-171.
- Bessieux-Ollier C. et Walliser E. (2007). « La transition et le bilan de la première application en France des normes IFRS : le cas des incorporels », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 13, n° 3, p. 219-245.
- Cazavan-Jeny A. et Jeanjean T. (2006). “The negative impact of R&D capitalization: A value relevance approach”, *European Accounting Review*, vol. 15, n° 1, p. 37-61.
- Cazavan-Jeny A., Jeanjean T. et Joobs P. (2011). “Accounting choice and future performance: The case of R&D accounting choice in France”, *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 10, n° 2, p. 145-165.
- Chalmers K., Clinch G. et Godfrey J.M. (2008). “Adoption of international financial reporting standards: Impact on the value relevance of intangible assets”, *Australian Accounting Review*, vol. 18, n° 3, p. 237-247.
- Ding Y., Stolowy H. et Tenenhaus M. (2004). « Les déterminants de la stratégie de capitalisation des frais de recherche et développement en France », *Finance-Contrôle-Stratégie*, vol. 7, n° 4, p. 87-106.
- Graham J.R., Harvey C.R. et Rajgopal S. (2005). “The economic implications of corporate financial reporting”, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 40, n° 1-3, p. 3-73.
- Ledoux M.-J. et Cormier D. (2013). “Market assessment of intangibles and voluntary disclosure about innovation: The incidence of IFRS”, *Review of Accounting and Finance*, vol. 12, n° 4, p. 286-304.
- Markanian G., Pozza L. et Prencipe A. (2008). “Capitalization of R&D costs and earnings management: Evidence from Italian listed companies”, *The International Journal of Accounting*, vol. 43, n° 3, p. 246-267.
- Oliveira L., Rodrigues L.L. et Craig G. (2010). “Intangible assets and value relevance: Evidence from the Portuguese stock exchange”, *The British Accounting Review*, vol. 42, n° 4, p. 241-252.
- Oswald D.R. (2008). “The determinants and value relevance of the choice of accounting for research and development expenditures in the United Kingdom”, *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 35, n° 1-2, p. 1-24.
- Sahut J.-M., Boulerne S. et Teulon F. (2011). “Do IFRS provide better information about intangibles in Europe ?”, *Review of Accounting and Finance*, vol. 10, n° 3, p. 267-290.

- Shah S.Z.A., Liang S. et Akbar S. (2013). "International financial reporting standards and the value relevance of R&D expenditures: Pre and post IFRS analysis", *International Review of Financial Analysis*, vol. 30, p. 158-169.
- Smith D.T., Percy M. et Richardson G.D. (2001). "Discretionary capitalization of R&D: Evidence on the usefulness in an Australian and Canadian context", *Advances in International Accounting*, vol. 14, p. 15-46.
- Tsipouridou M. et Spathis C. (2012). "Earnings management and the role of auditors in an unusual IFRS context: The case of Greece", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 21, n° 1, p. 62-78.
- Zhégal D., Chtourou S. et Sellami Y.M. (2011). "An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 20, n° 2, p. 61-72.