



International Journal Of Scientific And University Research Publication

ISSN No **2364/2018**

Listed & Index with
ISSN Directory, Paris



Multi-Subject Journal



MESURES DE LA PERFORMANCE ET LES AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT GLOBAL (OCI) : ÉTAT DE L'ART

Philippe Tournon || Université de Tours
VALLOREM

ABSTRACT

This paper is a survey about comprehensive income and other comprehensive income. The paper identifies areas of research. Are the components added to net income to achieve

income to achieve comprehensive income truly useful and if so, for who? What are the most potentially useful areas for research? It consists of two parts: firstly, we provide a literature review around the subject "comprehensive income", and secondly we provide a review for each component of other comprehensive income. ce projet d'article est une revue de littérature sur le résultat global et ses composantes. Ce papier identifie des thématiques de recherche dans un contexte européen. Les composantes ajoutées au résultat net pour former le résultat global sont-elles utiles et pour qui ? Quels sont les champs de recherche potentiellement utiles ? Le papier est organisé en deux parties : d'abord, nous effectuons une revue de littérature sur le thème du résultat global, et ensuite nous réalisons une revue pour chaque composante du résultat global.

KEYWORDS : Mesures, performance, autres éléments, état de l'art .

INTRODUCTION

Les entreprises européennes cotées doivent publier des états financiers pour répondre aux besoins d'information des utilisateurs selon un format préétabli en application des normes comptables élaborées par l'IASB. Historiquement, la comptabilité a été utilisée rétrospectivement pour mesurer la performance passée des managers. Cette utilisation est appelée « stewardship » (Gjesdal, 1981; Ohlson, 1999). Aujourd'hui, la comptabilité a aussi pour objectif de faciliter l'évaluation des entreprises (Barth, Beaver, & Landsman, 2001). Soit cette valeur est obtenue indirectement par l'intermédiaire de retraitements effectués par les utilisateurs qui s'appuient sur les états financiers pour prévoir des flux futurs de trésorerie ou un résultat futur. L'analyse financière requiert d'isoler la part transitoire de la part récurrente du résultat (Beaver, 1999; Graham & Dodd, 1934; Ohlson, 1999; Paton, Littleton, & American Accounting Association, 1940). En effet, les analystes financiers travaillent à partir d'un résultat auquel il peuvent appliquer un coefficient multiplicateur pour obtenir la valeur de l'entreprise (F. Black, 1980). On parle alors de capacité prédictive. Soit cette valeur est obtenue directement à l'aide d'un modèle qui relie la valeur boursière à la valeur comptable (Barth et al., 2001; Ohlson, 1995). On parle alors de pertinence informationnelle. Ces approches requièrent toutes l'utilisation d'un résultat, cependant le périmètre de celui-ci (défini par les charges, les produits, les gains et pertes à inclure ou exclure du résultat) peut différer en fonction de l'objectif poursuivi (mesure de la performance passée, évaluation de l'entreprise ou prévision des résultats futurs). Les entreprises en nombre croissant se réfèrent à des mesures alternatives de performance (MAP) dans leur communication avec les analystes financiers (Doyle, Jennings, & Soliman, 2013). Parallèlement, un nombre croissant de gains et de pertes potentiels qui ne correspondent pas à des transactions avec des tiers sont regroupés en complément du résultat net dans un résultat global, agrégat a priori plus volatil que le résultat net. Or, la volatilité des résultats rend plus difficile l'extrapolation des résultats futurs par les analystes financiers (Dichev & Tang, 2009). D'ailleurs, les enquêtes effectuées auprès des professionnels .

1 Nous considérons que les expressions résultat persistant, résultat permanent et résultat récurrent sont synonymes

(International Accounting Standards Board, 2009; Société Française des Analystes Financiers, De Greling, & Allard, 2010) montrent un intérêt très limité des analystes et investisseurs pour le résultat global, même lorsqu'il est publié.

PARTIE 1 : COMPARAISON DU RESULTAT GLOBAL ET DU RESULTAT NET La normalisation des OCI porte sur la présentation du résultat global dans un état synthétique et la catégorisation de ses composantes. Ces deux aspects renvoient à deux

questions distinctes qui sont approfondies dans les deux sections de la partie 1: quelle est l'utilité du résultat global et celle-ci dépend-elle de sa présentation ? La catégorisation retenue aujourd'hui est-elle pertinente et quelles seraient les pistes d'amélioration possible ? Après avoir décrit quelles ont été les différentes étapes qui ont conduit à la réglementation applicable aujourd'hui en matière de publications relatives au résultat global et à ses composantes (1), nous rappelons quels sont les effets de la présentation des OCI pour les utilisateurs (2). La troisième partie porte sur les justifications théoriques du résultat global (3). La quatrième partie indique que le résultat net reste très utile quelle que soit la fonction (4). La cinquième partie montre que le résultat global pourrait être relié aux risques auxquels font face les entreprises (5).

A. Normalisation du résultat global Les premières tentatives de normalisation du résultat global ont eu lieu aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Dès 1985, le normalisateur américain a donné une définition formelle du résultat global³ (FASB, 1985). En 1993, le normalisateur britannique préconise alors de publier un état spécifique regroupant les OCI appelé « Statement of Total Recognised Gains and Losses (STRGL) » (Accounting Standards Board, 1992). Un appel en faveur du résultat global est lancé aux Etats-Unis, avec une publication par l'AIMR, devenu aujourd'hui le CFA Institute, d'un rapport qui demande au normalisateur américain, le FASB, de prendre des mesures en faveur du reporting du résultat global (CopeAnthony, ReitherCheri, & others, 1996; Knutson, 1993). Ce débat se concrétise par l'adoption du Statement of Financial Accounting Standards N° 130 en 1997 qui préconise la publication d'un état de résultat

3 « Comprehensive income is the change in equity of a business enterprise during a period from transactions and other events and circumstances from non-owner sources. It includes all changes in equity during a period except those resulting from investments by owners and distributions to owners » (FASB, 1985).

5 global, rejoint par l'IASB en 2003. Conceptuellement, l'IASB ne fait pas de distinction entre le résultat net et le résultat global (Barth, 2014). Les produits et les charges sont définis par l'IASB comme étant les variations des valeurs des actifs et des passifs sur la période considérée. Pratiquement, il est difficile d'identifier sans contestation un critère qui permet de différencier le résultat net du résultat global (Barker, 2004; Linsmeier, 2016; Rees & Shane, 2012).

La présentation des OCI n'est pas traitée dans la norme IAS 1. Les OCI, aujourd'hui regroupées dans le résultat global, sont traitées au sein de chaque norme individuelle (IAS 39 pour les actifs disponibles à la vente ; IAS 19 pour les autres éléments liés aux engagements de retraites, IAS 21 pour les écarts de conversion). Autrement dit, l'enregistrement comptable des différents OCI a existé avant que leur présentation n'ait été normée. Les OCI correspondent aux variations

de valeurs qui ne transitent pas initialement par le résultat net. A la fin de l'année N, les autres éléments du résultat global de l'année N sont transférés dans les capitaux propres de l'état de position financière fin N et constituent les autres éléments du résultat global accumulés⁴. Les montants enregistrés en AOCI peuvent y rester ou bien faire l'objet d'un reclassement en résultat net à une période ultérieure. Ce transfert est généralement appelé recyclage.

Rappelons que les variations des capitaux propres sont la conséquence de trois types d'événements : les échanges avec les propriétaires (part au capital, dividendes...), les transactions avec les tiers (reflétées à travers le résultat net) et les variations de valeurs inhérentes à des facteurs extérieurs à l'entreprise. Ces derniers ne concernent ni les tiers (clients, fournisseurs, bailleurs de fonds et parties prenantes) ni les propriétaires et sont historiquement présentés soit :

- dans un état séparé des gains et des pertes tel qu'introduit par les britanniques (STRGL, introduit en 1993) - dans le tableau de variation des capitaux propres - dans un état de résultat global incluant le résultat net.

4 Les autres éléments du résultat global accumulés (AOCI) correspondent aux différentes composantes des autres éléments du résultat global qui sont enregistrées dans les capitaux propres. En anglais, l'expression correspondante est « Accumulated Other Comprehensive Income » (AOCI). Par convention, nous utilisons l'acronyme anglais OCI dans le texte rédigé en langue française.

6 Depuis 2011, les prescriptions de l'IASB et du FASB limitent la présentation possible des OCI dans un état de résultat global unique ou dans un état financier séparé de l'état présentant le résultat net.

B. Les effets de la présentation Les études expérimentales considérées dans leur ensemble, indiquent que les investisseurs « naïfs » sont plus sensibles que les investisseurs professionnels au format de présentation. Selon les études expérimentales, la présentation en capitaux propres ou dans un état spécifique des éléments constitutifs des OCI semble avoir des effets sur le traitement des informations par les utilisateurs des états financiers. Dans un contexte américain, les analystes financiers ne traitent pas l'information relative aux plus et moins-values des actifs disponibles à la vente de la même façon selon que l'information apparaît dans le tableau de variation des capitaux propres ou au pied du compte de résultat en OCI (Hirst & Hopkins, 1998). Une autre étude expérimentale américaine indique que la localisation a un effet sur le traitement de l'information par des utilisateurs naïfs, c'est-à-dire non professionnel (Maines & McDaniel, 2000). Selon Tarca (2008), l'incidence du format de présentation est relativement plus importante pour les utilisateurs les moins sophistiqués (Tarca et al., 2008). Une étude récente menée avec 44 analystes ayant plus de 10 ans d'expérience montre que les modalités de présentation affectent le comportement des analystes pour les éléments non récurrents du résultat en fonction de la subjectivité de la mesure (Hewitt, Tarca, & Yohn, 2015). D'après ces études expérimentales, la localisation de la présentation des OCI au sein d'un résultat global est utile pour toutes les catégories d'utilisateurs.

Les études empiriques, quant à elles, sont nettement moins concluantes. Ces études, essentiellement américaines, analysent les effets du choix de la présentation des informations relatives aux OCI en capitaux propres ou au sein d'un état de synthèse dédié et aboutissent à des résultats variés. Les investisseurs accorderaient plus d'attention aux éléments des OCI enregistrés dans le tableau de variation des capitaux propres selon deux études (Chambers, Linsmeier, Shakespeare, & Sougiannis, 2007; S. Lin, Martinez, Wang, & Yang, 2014). En contradiction avec ces résultats, une étude montre que les managers des entreprises d'assurance les moins vertueuses favoriseraient la présentation des informations dans le 7 tableau de variation des capitaux propres plutôt que dans les OCI

pour cacher des pratiques discutables (Lee, Petroni, Shen, & Hirst, 2006). Enfin, une étude européenne incluant 16 511 couples entreprise-année entre 2006 et 2011 ne parvient pas à prouver que le choix d'une présentation spécifique ait une incidence sur la pertinence informationnelle du résultat global (Mechelli & Cimini, 2014).

C. La relation entre surplus propres et résultat global La notion de résultat global repose sur une théorie de l'évaluation selon laquelle la valeur de marché des capitaux propres est fonction de la valeur comptable des capitaux propres et du résultat résiduel futur attendu (Easton, 2009; Ohlson, 1995, 2009; Zhang, 2013). Le modèle d'Ohlson justifie théoriquement de retenir le résultat global comme mesure de la performance (Bromwich, Macve, & Sunder, 2010; Andrew W. Stark, 1997) par le principe du respect de la relation de surplus propre (clean surplus relationship). Cette relation spécifie que les flux entre le résultat net et le capital sont qualifiés de « propres », c'est-à-dire qu'il n'existe pas d'ajustement direct des capitaux propres comptables, à l'exclusion des apports et des retraits (dividendes, remboursement de capital) des propriétaires (A. W. Stark, 1982). Cette relation repose a priori sur la notion de résultat global (comprehensive income) puisque le résultat global est la seule mesure qui « capture » la totalité des effets de la création de valeur et ainsi permet une distinction aisée entre distribution et création de valeur.

D. Supériorité du résultat net sur le résultat global De nombreuses études comparent l'utilité relative du résultat global et du résultat net. L'utilité peut être appréhendée de plusieurs façons : en termes de capacité prédictive dès lors que l'information est corrélée avec les flux futurs de trésorerie ou le résultat futur, en termes de pertinence pour l'évaluation (value relevance) si l'information est corrélée avec le prix des actions ou la rentabilité des actions et enfin au regard de ses usages contractuels (stewardship), par exemple ; lorsque l'information comptable sert de base à la rémunération des dirigeants, à la rédaction de certaines clauses des contrats de prêts ou pour déterminer le bénéfice distribuable.

8 La majorité des études, indépendamment du contexte, conclut que le résultat net a une capacité prédictive des flux de trésorerie et des résultats futurs supérieure au résultat global (Agnes Cheng, Cheung, & Gopalakrishnan, 1993; Barton, Hansen, & Pownall, 2010; Dhaliwal, Subramanyam, & Trezevant, 1999; Goncharov, Riedl, & Sellhorn, 2014; Humayun Kabir & Laswad, 2011; Isidro, O'Hanlon, & Young, 2006; Jones & Smith, 2011; O'Hanlon & Pope, 1999). Néanmoins, des études, généralement plus récentes et en nombre plus réduit, montrent le contraire (Biddle & Choi, 2006; S. Cahan, 2016; Chambers et al., 2007; Evans, Hodder, & Hopkins, 2014; Kanagaretnam, Mathieu, & Shehata, 2009; Kubota, Suda, & Takehara, 2011; S. W. Lin, Ramond, & Casta, 2007). En Europe, la différence est plus marquée car la capacité prédictive du résultat net reste supérieure au résultat global pour toutes les études menées sur des échantillons européens. Concernant le lien avec la valeur des entreprises, la domination du résultat net sur le résultat global est avérée dans beaucoup d'études. Deux types d'associations distinctes sont analysées : celle avec le prix et celle avec la rentabilité. Ainsi, le résultat net explique mieux le prix des actions que le résultat global aux Etats Unis (Dhaliwal et al., 1999) et le résultat global n'est pas toujours pertinent pour expliquer la valeur de marché des capitaux d'un échantillon d'entreprises américaines (Landsman, Miller, Peasnell, & Yeh, 2011). Dans un contexte européen, Goncharov (2014) démontre que le résultat net est préféré au résultat global pour expliquer la rentabilité des actions et le niveau de prix dans les 16 pays composant l'échantillon. Ramon obtient des résultats comparables pour la France et le Royaume-Unis (Goncharov et al., 2014; Ramond, Batsch, & Casta, 2007). L'aspect contractuel porte sur les interactions entre les indicateurs tels que le résultat global et les contrats passés avec respectivement les dirigeants (rémunérations), les créanciers (prêts) et les actionnaires

(dividendes). Dans le contexte d'appréciation de la performance passée des managers, Skinner explique que le résultat global est un indicateur qui devrait être utile dans un contexte contractuel où la performance est évaluée a posteriori dans un but de rétribution (Skinner, 1999). Selon une étude de 2010, des motivations d'ordre contractuel plus qu'informationnel justifient l'enregistrement des OCI au sein du tableau de variation des capitaux propres plutôt qu'au sein d'un résultat global par les managers lorsqu'ils en avaient la possibilité (Bamber, Jiang, Petroni, & Wang, 2010). Lee et al. (2006) avancent l'explication selon laquelle les rémunérations étant inversement corrélées à la volatilité des OCI, les managers des entreprises ayant un résultat global volatil favoriseraient l'enregistrement en 9 capitaux propres pour en dissimuler les effets négatifs (Lee et al., 2006). Le résultat global est inclus dans les capitaux propres, qui en mesurant la richesse de l'entreprise permet d'apprécier sa solvabilité et est donc susceptible d'apparaître dans certaines clauses de contrats de prêts (covenants). Par ailleurs, les OCI sont aujourd'hui inclus dans le calcul des fonds propres prudentiels des banques (D. E. Black, 2016). Certains auteurs académiques préconisent de calculer un résultat global par action afin de faire ressortir la création de richesses (Brief & Peasnell, 1996; Van Cauwenberge & De Beelde, 2007). Une étude de cas montre que le résultat global peut avoir un impact sur la répartition des richesses entre actionnaires minoritaires et majoritaire au regard de la détermination des dividendes distribuables (Goncharov & van Triest, 2014). Dans une logique de maintien du capital physique pour éviter la distribution de dividendes fictifs, un auteur recommande d'enregistrer les réévaluations d'actifs en OCI sans recyclage (Bradbury, 2015) et donc suggère de ne distribuer que le résultat net.

E. Relation entre le résultat global et les risques auquel fait face l'entreprise Dans le prolongement des études d'association, quelques études, en général plus récentes, portent sur la relation entre le résultat global et le risque en considérant que, le résultat global agrégé devrait être une bonne estimation des risques supportés par l'entreprise (prix, taux d'intérêts et devises). Une étude récente indique que la volatilité du résultat global est associée au risque de marché mesuré par le bêta – volatilité passée du prix des actions par rapport à la volatilité de l'indice de marché – et par la volatilité des rendements des actions (Khan & Bradbury, 2014). Ce résultat montre que la volatilité du résultat global reflète les mouvements de prix susceptibles d'affecter la performance future. Le gain latent indique une diminution de la profitabilité. Pourtant, les investisseurs incorporent cette information avec retard au moment où le gain latent vient compenser la perte de l'élément couvert alors qu'ils auraient pu le faire dès l'apparition du gain latent (Campbell, 2015). Ainsi, une étude récente de Huang et al. (2016) montre que les auditeurs qui disposent d'un avantage informationnel par rapport aux investisseurs, accordent une valeur informationnelle à la volatilité des OCI contrairement aux investisseurs. L'auditeur anticipe l'information liée à la volatilité des OCI et en conséquence facture des honoraires plus élevés (Huang, Lin, & Raghuvaran, 2016). Une étude montre que la volatilité d'un résultat théorique calculé en appliquant la « full fair value » pour un échantillon de 202 banques commerciales américaines reflète des éléments de risques qui ne sont pas dans le résultat net, ni dans le résultat global (Hodder, Hopkins, & Wahlen, 2006). De ce fait, les investisseurs n'intègrent pas suffisamment les informations contenues dans la volatilité des OCI dans leurs processus de traitement des informations alors qu'elles seraient potentiellement utiles dans la mesure où il existe une corrélation statistiquement significative avec des indicateurs représentatifs du risque.

La littérature met en évidence un lien statistiquement significatif entre le risque et le résultat global. Dès lors, l'utilité relative du résultat global pourrait être reliée au contexte économique et financier. Une piste de recherche consisterait à comparer l'utilité du résultat net et du résultat global en fonction des environnements afin

de tester l'hypothèse suivante : dans un environnement stable, le résultat net suffirait à expliquer la performance d'une entité ; alors que dans un environnement instable, les prévisions sont plus difficiles en raison d'une volatilité accrue des paramètres à considérer. Dès lors, le résultat global qui incorpore de nombreux éléments de volatilité deviendrait plus utile.

En conclusion de la première partie, nous pouvons affirmer que :

- Le résultat global étant composé d'éléments hétérogènes et transitoires, sa capacité prédictive est plus faible que celle du résultat net. Le résultat net ne doit pas être abandonné au profit du résultat global.
- L'utilité du résultat global pour les investisseurs dans une optique de valorisation est ponctuellement avérée.
- La volatilité du résultat global apparaît ressortir comme étant importante pour estimer les risques de marché (prix, taux et change) auxquels les entreprises sont exposées. Dans un environnement économique plus volatile, les informations inhérentes à la volatilité du résultat global ne sont pas encore compréhensibles par les utilisateurs alors même que celle-ci semble intégrée en partie par les marchés et les auditeurs.
- Les modalités de présentation ne sont pas neutres. La raison relève probablement de l'usage contractuel de la comptabilité. Le résultat global pourrait être un indicateur entrant dans des clauses contractuelles.

PARTIE 2 : UTILITE DES COMPOSANTES DES OCI. Les différentes composantes expliquant la différence entre le résultat global et le résultat net sont apparues au cours du temps et sont hétérogènes (Detzen, 2014; Rees & Shane, 2012).

Après avoir rappelé que les OCI sont une catégorie résiduelle (A), nous rendons compte des apports et limites des études académiques sur l'utilité (en matière prédictive et de valorisation) des OCI. Nous traitons successivement des gains et pertes non réalisés sur les actifs disponibles à la vente (B), des gains et les pertes liés aux réévaluations d'actifs (C), les effets des couvertures des flux de trésorerie (D), les gains et pertes de change liés à la conversion des états financiers des filiales (E) et les gains et les pertes actuariels sur les engagements de retraite (F). Les aspects fiscaux ne sont pas étudiés car ils sont a priori très corrélés avec l'évolution globale du résultat global et aucune littérature académique ne traite à notre connaissance de cet aspect.

Les autres éléments résiduels composant les autres éléments du résultat global ne sont pas abordés dans notre étude car ils n'ont pas, à notre connaissance, fait l'objet d'études académiques et leur montant reste globalement peu significatif.

A. Absence de critères de définition et distinction entre les éléments recyclables et les éléments non recyclables. Aujourd'hui, il n'existe pas de critère clair dans les cadres conceptuels du FASB et de l'IASB permettant d'opérer une distinction entre les éléments des OCI et le résultat net (Barker, 2004; Linsmeier, 2016; Rees & Shane, 2012). Les ajustements de valeurs sont enregistrés directement au sein des capitaux propres comptables – par le biais des OCI – et sont exclus du résultat net de la période (O'Hanlon & Pope, 1999; Peasnell, 1982; Shuto, Otomasa, & Suda, 2009). En raison de leur caractère transitoire (non permanents et non récurrents), les OCI ajoutent du « bruit » supplémentaire au résultat publié et rendent les prévisions des résultats futurs plus difficiles. Barker (2004) propose de considérer trois critères : le caractère opérationnel ou pas, le caractère récurrent ou pas et aussi la « contrôlabilité » par le management. Rees and Shane (2012) affirment que les OCI qui constituent le résultat global

n'ont ni un caractère opérationnel, ni récurrent même pris individuellement (Rees & Shane, 2012). Un auteur propose plutôt d'utiliser une décomposition suivant les critères coûtshistoriques versus juste valeur (Linsmeier, 2013). En conséquence, les critères de distinction usuels cités sont: - la persistance ou non du résultat - le caractère ordinaire ou pas du résultat (core income) - une réévaluation ponctuelle ou pas - l'horizon de temps - le caractère

opérationnel ou pas.

Par ailleurs, certains éléments liés à des réévaluations sont en OCI et d'autres non. Parmi ceux enregistrés directement en OCI, certains sont recyclables et d'autres pas. Des éléments distincts mais de même nature peuvent être enregistrés soit directement en résultat net, soit en OCI puis recyclés en résultat net ou encore enregistrés directement en capitaux propres, c'est-à-dire en OCI sans recyclage (Casò et al., 2015). Par ailleurs, Semba trouve, pour un échantillon japonais que les éléments non recyclables sont utiles pour prévoir les résultats nets futurs (Semba & others, 2015). Les OCI ressortent donc comme une catégorie résiduelle non homogène.

Concernant l'identification de critères pour opérer une distinction aisée entre les items enregistrés en résultat net et ceux devant transiter par le résultat global, la littérature académique n'apporte pas de réponse définitive. Il convient de souligner que le critère de la permanence n'est pas pertinent pour séparer les éléments devant être enregistrés en OCI des éléments constitutif du résultat net car c'est le critère utilisé, le plus souvent, pour inclure les charges et les produits dans le résultat opérationnel (MAP). Concernant les autres critères, les réponses sont variées et dépendent de la fonction assignée à la comptabilité. Dans une optique de reddition des comptes, si l'on cherche à évaluer la performance du manager, tous les éléments qui ne sont pas la conséquence de décisions managériales devraient être exclus du résultat net alors que si l'on évalue la performance de l'entité, le résultat global est un bon indicateur (Semba & others, 2015). De surcroît, si le résultat est utilisé pour estimer un bénéfice distribuable, les éléments qui correspondent à des réévaluations nécessaires pour assurer le maintien de la capacité productive ne devraient pas être recyclés (Bradbury, 2015). Dans une optique de valorisation « absolue », c'est-à-dire compatible avec une relation de surplus propre, le résultat net disparaîtrait au profit du résultat global (Van Cauwenberge & De Beelde, 2007). Si l'on conservait le résultat net, il conviendrait d'exiger le recyclage de tous les éléments du résultat global dans le résultat net. Cette absence de réponse définitive va dans le sens de la position du normalisateur international qui refuse de fournir des critères permettant une distinction entre le résultat net et le résultat global.

B. Gains et pertes non réalisés sur les actifs disponibles à la vente (IAS 39.55) .

Ces gains ou pertes reflètent un changement de valeur des actifs financiers qui ne sont pas destinés à être conservés durablement par l'entreprise. La majorité des études prouve que les investisseurs utilisent des informations qui apparaissent également dans les actifs disponibles à la vente pour valoriser les entreprises (Biddle & Choi, 2006; Chambers et al., 2007; Dhaliwal et al., 1999; Ernstberger, 2008; Goncharov et al., 2014; Jones & Smith, 2011; Kanagaretnam et al., 2009; Kubota et al., 2011).

Deux études réalisées aux Etats-Unis pour le secteur bancaire traitent de l'utilité du recyclage des OCI liées aux dépréciations non temporaires des AFS. Elles constituent un signal informatif sur le risque et sont utiles pour valoriser les banques (Badertscher, Burks, & Easton, 2014; Dong, Ryan, & Zhang, 2014). Une étude de Bratten, réalisée sur un échantillon bancaire, démontre que les ajustements de juste valeur enregistrés pendant la crise financière de 2007-2009 permettent de mieux prévoir la profitabilité future à un horizon de un an et de 2 ans (Bratten, Causholli, & Khan, 2016). Enfin, dans une optique contractuelle, une étude indique que les managers des entreprises d'assurance utilisent les actifs disponibles à la vente pour gérer le résultat (Lee et al., 2006).

L'analyse de cette composante apparaît utile dans une optique de valorisation, quel que soit le secteur concerné. Elle apparaît particulièrement dotée de capacité prédictive pour le secteur bancaire et, dans une moindre mesure, peut avoir des effets sur les clauses contractuelles dans le secteur de l'assurance.

C. Les effets des réévaluations des actifs corporels (IAS 16.39) et incorporels (IAS 38.85).

Une première étude réalisée dans un contexte australien (776 entreprises en 1976) montre que non seulement les montants liés aux réévaluations sont associés au prix des actions mais aussi sont corrélés avec la profitabilité future (Barth & Clinch, 1998). Selon une autre étude britannique, les réévaluations des actifs à la hausse sont corrélés avec la performance future mesurée à travers le résultat opérationnel et le flux de trésorerie opérationnel (Aboody, Barth, & Kasznik, 1999). Pour un échantillon d'entreprises néozélandaises, les différences de réévaluations des actifs corporels sont corrélées statistiquement et significativement avec le prix des actions (S. F. Cahan, Courtenay, Gronnewoller, & Upton, 2000). Une étude réalisée à partir de 301 entreprises coréennes lors du passage aux IFRS montre que « la réévaluation des actifs corporels est porteuse d'informations pour évaluer les actions des entreprises » (Hwan Shin & Willis, 2014). Néanmoins, une étude indique que les effets peuvent être différenciés selon le pays d'origine (Paik, 2009). On en conclut que l'information sur les réévaluations d'actifs corporels incluse dans l'OCI est une information utile. Selon que l'on se place dans une logique de maintien du capital physique ou nominal, le recyclage sera proscrit ou nécessaire (Bradbury, 2015). Cette composante est très clairement utile pour les trois fonctions de la comptabilité (prédiction, évaluation et mise en œuvre des contrats).

D. Les effets des portions efficaces des couvertures des flux de trésorerie en régime de comptabilité de couverture (IAS 39.95) .

Une couverture des flux de trésorerie est un instrument dérivé qui permet de protéger une entreprise contre la variabilité des flux de trésorerie futurs. A priori, un gain potentiel (perte potentielle) lié à la couverture indique que le prix de l'élément couvert va baisser (augmenter) dans le futur. De ce fait, après la reclassification du gain potentiel, cet élément a un impact sur la performance opérationnelle future (amélioration ou dégradation).

Selon une enquête réalisée auprès de managers d'entreprises non financières suisses et allemandes, la comptabilité de couverture peut réduire la volatilité du résultat si la couverture mise en place est efficace (Glaum & Klöcker, 2011). De ce fait, les entreprises qui ne peuvent pas opter pour la comptabilité de couverture tendent à ne pas se couvrir afin de diminuer la volatilité du résultat net (Hughen, 2010). Une étude de Beneda effectuée à partir d'un échantillon d'entreprises qui utilisent les normes IFRS ou les normes américaines montre que les OCI n'auraient ainsi pas d'apport informationnel intrinsèquement, mais que le recyclage améliorerait la pertinence du résultat net corrigé des éléments exceptionnels (Beneda, 2016). Les gains et les pertes sur les couvertures de flux de trésorerie sont négativement associés avec les résultats futurs et les flux de trésorerie futurs. Pourtant, les anticipations des investisseurs reflétées dans le prix des actions, n'incorporent pas cette relation négative (Makar et al. 2013; Campbell 2014). Une autre étude fait ressortir une relation négative entre valeur de marché et propension des entreprises à adopter la comptabilité de couverture pour un échantillon américain de 10 589 couples année-entreprise sur la période allant de 2007 à 2014 (Kiy, 2015). Une étude effectuée sur un échantillon d'entreprises canadiennes cotées aux Etats-Unis pour la période 1998 à 2003 trouve que les pertes, et dans une moindre mesure les gains, sur les couvertures des flux de trésorerie sont inversement corrélés avec le prix et le rendement des actions. Les entreprises gèrent donc leur risque (Kanagaretnam et al., 2009). Cet OCI constitue un signal sur l'incidence sur les profits futurs après expiration de la couverture du changement de prix de tous les éléments couverts pour une entreprise donnée (Campbell, 2015). Il permet, en théorie, d'anticiper une évolution de la performance future de l'entreprise mais les analystes financiers incorporent ce signal avec retard, (Campbell, Downes, & Schwartz, 2015).

La relation entre la plus et la moinsvalue latente sur les couvertures des flux de trésorerie est complexe, néanmoins les études montrent qu'il existe un lien statistiquement significatif entre le montant et le

signe, positif ou négatif, de cet item et la valeur de l'entreprise. Cette composante contribue également à une meilleure capacité prédictive des résultats futurs de l'entreprise.

E. Gains et pertes de changes liés à la conversion des états financiers des filiales étrangères (IAS 21.39) . Les différences inhérentes à la conversion des états financiers libellés en devises étrangères sont enregistrées en OCI. Au-delà des effets comptables, les variations des taux de change ont des effets réels qui résultent de l'exposition économique (effet sur les flux futurs d'une fluctuation inattendue de la devise), distincte de l'exposition liée à la transaction et de celle liée à la conversion (Oxelheim & Wahlborg, 1991). Une étude ne fait ressortir aucune relation statistique significative entre les ajustements liés aux écarts de conversion et la valeur (Brimble, Hodgson, & others, 2005). La plupart des études font ressortir un effet positif d'une transparence accrue en matière de gains et pertes de change latents. Dans le contexte américain, l'adoption de la norme SFAS 52 a conduit à une meilleure évaluation des groupes multinationaux (Collins & Salatka, 1993; Soo & Soo, 1994). Une étude plus récente montre qu'en moyenne les ajustements de valeur positifs liés à la conversion des états financiers sont associés à une perte de valeur pour un échantillon d'entreprises industrielles. Cet effet est attribuable aux entreprises qui utilisent le plus de main d'œuvre (Louis, 2003) ; les règles d'enregistrement comptable produisant, le plus souvent, des effets opposés aux effets économiques ; les gains traduisent des pertes et inversement⁵. Les ajustements liés à la conversion des états financiers apportent une information additionnelle au résultat net pour expliquer la rentabilité des actions (Chambers et al., 2007; Kubota et al., 2011; Pinto, 2005). Selon Pinto, le taux de change influence la valeur des actions de façon hétérogène : dès lors qu'une entreprise a des opérations dans plusieurs pays, cet écart agrège des expositions à plusieurs devises et est donc moins informatif (Pinto, 2005). Une autre étude montre que ces éléments n'améliorent en rien la capacité prédictive (Pronobis & Zülch, 2011). Une autre étude portant sur des entreprises issues de 16 pays européens met en évidence l'utilité de ces ajustements pour améliorer les prévisions des analystes financiers en utilisant un sous-échantillon de 2368 couples année-entreprise (Goncharov et al., 2014). En revanche, une étude canadienne ne trouve pas de relation significative entre les ajustements des écarts de conversions et les prévisions d'analystes (Deol, 2013). Ces éléments pourraient éventuellement faciliter les prévisions des analystes dans le contexte européen.

Les écarts de conversions peuvent être reliés à la performance future des entreprises, néanmoins la relation est complexe : il existe des décalages temporels entre la constatation du changement de valeur de cet OCI et ses effets sur la performance, au-delà même de sa comptabilisation en compte en résultat. En raison d'une corrélation statistiquement significative entre les gains et pertes de change inhérents à la conversion des états financiers des filiales étrangères et le prix futur des actions des entreprises, cet OCI est donc susceptible d'améliorer les prévisions des analystes dès lors que la relation est mieux connue.

⁵ Les coûts sont plus rigides que le chiffre d'affaires. En conséquence, une appréciation de la devise locale augmente les coûts sans nécessairement que cette augmentation puisse être répercutée sur le chiffre d'affaires.

F. Gains et pertes actuarielles sur les engagements de retraites (IAS 19.93) Les gains et les pertes actuarielles sur les engagements de retraites n'ont été que partiellement comptabilisés pendant longtemps. Ce n'est que récemment, 2006 aux Etats-Unis et 2010 pour les IFRS, que la possibilité pour les entreprises d'étaler dans le temps les charges relatives aux variations des montants des engagements des retraites a disparu même si des divergences subsistent entre la norme américaine et la norme IAS 19. En IFRS,

les gains et les pertes actuarielles et la différence entre la rentabilité réelle et la rentabilité attendue des actifs sont enregistrés en résultat global sans possibilité de recyclage. Une étude américaine indique que les investisseurs et les analystes financiers intégraient les informations relatives aux coûts des retraites avec retard dans leurs prévisions (Picconi, 2006). Depuis 2011, il n'y a plus de choix⁶ et les réévaluations sont enregistrées obligatoirement en OCI. Pendant longtemps, les marges de manœuvre dont disposaient les managers des entreprises pour présenter les effets des évolutions des engagements de retraites ne permettaient pas aux utilisateurs des états financiers d'analyser les effets économiques de ces évolutions et intégraient à tort certaines charges dans les prix du fait de l'étalement des charges selon la méthode du corridor (Shin & Yu, 2014). Ce phénomène s'est atténué fortement avec l'enregistrement des charges relatives aux retraites en OCI après la mise en place de la norme FAS 158 aux Etats-Unis (Shin & Yu, 2014).

La majorité des études ne parviennent pas à montrer que l'ajustement lié aux engagements de retraites ait un quelconque contenu informationnel (Chambers et al., 2007; Dhaliwal et al., 1999; Jones & Smith, 2011; Pronobis & Zülch, 2011). Néanmoins, quelques études font ressortir des résultats en contradiction avec les études ci-dessus. Une étude, relativement ancienne indique que cet ajustement contribue à la supériorité du résultat global par rapport au résultat net pour expliquer le contenu informationnel (Biddle & Choi, 2006). Une autre étude effectuée sur un échantillon de 697 entreprises notées par Standard and Poor's (S&P) fait ressortir une relation statistiquement significative – uniquement pour les entreprises les plus

⁶ Avant 2011, les écarts actuariels pouvaient être enregistrés soit en totalité en résultat net, soit en totalité en OCI soit différés dans le temps (non enregistrés dès lors que les variations d'une période sur l'autre ne dépassaient pas un seuil appelé « corridor »).

grandes entre les ajustements des OCI liés aux retraites et le cours des actions, en niveau et en variation (Mittra & Hossain, 2009)(Mittra & Hossain, 2009).

CONCLUSION

En conclusion de la seconde partie, nous pouvons affirmer que :

- Les OCI, considérés individuellement, apportent souvent une information additionnelle utile pour valoriser les actions mais l'utilité de chaque composante s'avère différente selon les contextes. Les résultats sont parfois contradictoires et il est difficile d'apporter une réponse définitive
- La nature, la complexité et la variété des règles applicables nuisent fortement l'utilisation des OCI à des fins de prédiction et expliquent sans doute l'absence de résultat probants quant à leurs capacités prédictives.
- Concernant l'utilité des différentes composantes pour la valorisation d'un groupe de sociétés, une piste de recherche consisterait à comprendre quels sont les éléments des OCI concrètement utilisés par les analystes financiers. La désagrégation par nature telle qu'elle est prescrite aujourd'hui dans le référentiel IFRS ne doit pas être remise en cause car elle est porteuse d'informations en modifiant les comportements des participants aux marchés financiers). Toutefois, elle pourrait être améliorée en étant plus en adéquation avec la gestion des risques. Il subsiste des écarts entre l'économie des transactions et les catégories retenues dans une logique de gestion des risques. Par exemple, la gestion du risque de taux d'intérêt peut se faire avec une couverture de flux de trésorerie ou par le biais d'un actif

disponible à la vente. La suppression des options de comptabilisation et l'amélioration de la transparence devraient à l'avenir favoriser l'usage de cet OCI.

En conclusion de la revue de littérature, nous pouvons dégager les enseignements à deux niveaux.

D'abord, le résultat global étant composé d'éléments hétérogènes et transitoires, sa capacité prédictive est plus faible que celle du résultat net. Le résultat net est un indicateur clé qu'il convient de ne pas abandonner. Empiriquement, l'utilité du résultat global pour les investisseurs

dans une optique de valorisation est ponctuellement avérée mais la volatilité du résultat global

apparaît ressortir comme étant importante pour estimer les risques de marché (prix, taux et change)

auxquels les entreprises sont exposées. Dans un environnement économique plus volatil, les

informations inhérentes à la volatilité du résultat global ne sont pas encore compréhensibles par les

utilisateurs alors même que celles-ci semblent intégrées en partie par les marchés et les auditeurs. Les modalités de présentation ne sont pas neutres. La raison relève probablement de l'usage contractuel de la comptabilité. Le cadre théorique contractuel de la théorie de l'agence semble plus à même d'expliquer les apports et limites du résultat global. Le résultat global pourrait être un indicateur entrant dans des clauses contractuelles des prêts ou dans les contrats de rémunération des managers. La transparence relative aux composantes du résultat global devrait accroître l'utilité de celui-ci à terme en raison d'une meilleure disponibilité de l'information. Une transparence accrue devrait, à terme mais avec un décalage dans le temps, modifier le comportement des utilisateurs (phénomène d'hystérésis suivi d'un apprentissage).

En second lieu, les études académiques ont été étendues aux composantes du résultat global. Les résultats sont encourageants car ces derniers apparaissent statistiquement liés aux résultats et aux flux de trésorerie futurs. Des liens statistiquement significatifs entre les OCI et la valeur des actions ont aussi été mis en évidence. Cependant, ces relations dépendent des contextes (expositions aux différents marchés de devises, de matières premières et d'intérêts), des secteurs et des OCI. Les OCI, considérés individuellement, apportent souvent une information additionnelle utile pour valoriser les actions mais l'utilité de chaque composante s'avère différente selon les contextes. Les résultats sont parfois contradictoires et il est difficile d'apporter une réponse définitive. Aujourd'hui, la nature et la variété des règles applicables expliquent sans doute l'absence de résultat probant quant à leurs capacités prédictives. La désagrégation par nature telle qu'elle est prescrite aujourd'hui dans le référentiel IFRS ne doit pas être remise en cause car elle est porteuse d'informations qui modifient les comportements des participants aux marchés financiers. La séparation des éléments recyclables de ceux qui ne le sont pas est une évolution intéressante dont les effets devront faire l'objet de recherche dans le futur. Il subsiste des écarts entre l'économie des transactions et les catégories retenues dans une logique de gestion des risques. Mais la désagrégation pourrait être améliorée en étant plus en adéquation avec la gestion des risques, le cas échéant par le biais d'informations additionnelles publiées dans l'annexe. La transparence relative aux composantes du résultat global devraient accroître l'utilité de celui-ci à terme en raison d'une

meilleure disponibilité de l'information. Il ne faut cependant pas rendre les règles trop complexes. Concernant l'utilité des différentes composantes pour la valorisation d'un groupe de sociétés, une piste de recherche consisterait à identifier les utilisateurs des OCI et à comprendre quels sont les OCI concrètement utilisés par les utilisateurs. L'étude du lien entre les différents risques (prix, taux, change, matières premières) et les OCI semble être une piste de recherche probablement fructueuse à terme. Il faut donc réaliser des études plus spécifiques centrées sur des éléments spécifiques et des secteurs particuliers.

ref_str

- **Aboody, D., Barth, M. E., & Kasznik, R. (1999).** Revaluations of fixed assets and future firm performance: Evidence from the UK. *Journal of Accounting and Economics*, 26(1), 149–178.
- **Accounting Standards Board. (1992, October).** FRS 3 : Reporting Financial Performance. ASB. Retrieved from <https://frc.org.uk/.../FRS-3-Reporting-Financial-Performa>
- **Agnes Cheng, C. S., Cheung, J. K., & Gopalakrishnan, V. (1993).** On the Usefulness of Operating Income, Net Income and Comprehensive Income in Explaining Security Returns. *Accounting and Business Research*, 23(91), 195–203. <https://doi.org/10.1080/00014788.1993.9729879>
- **Badertscher, B. A., Burks, J. J., & Easton, P. D. (2014).** The Market Pricing of Other-Than-Temporary Impairments. *The Accounting Review*, 89(3), 811–838. <https://doi.org/10.2308/accr-50685>
- **Bamber, L. S., Jiang, J., Petroni, K. R., & Wang, I. Y. (2010).** Comprehensive income: Who's afraid of performance reporting? *The Accounting Review*, 85(1), 97–126.
- **Barker, R. (2004).** Reporting Financial Performance. *Accounting Horizons*, 18(2), 157–172. <https://doi.org/10.2308/acch.2004.18.2.157>
- **Barth, M. E. (2014).** Measurement in Financial Reporting: The Need for Concepts. *Accounting Horizons*, 28(2), 331–352. <https://doi.org/10.2308/acch-50689>
- **Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (2001).** The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1–3), 77–104. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00019-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00019-2)
- **Barth, M. E., & Clinch, G. (1998).** Revalued financial, tangible, and intangible assets: Associations with share prices and non-market-based value estimates. *Journal of Accounting Research*, 36, 199–233.
- **Barton, J., Hansen, T. B., & Pownall, G. (2010).** Which Performance Measures Do Investors Around the World Value the Most—and Why? *The Accounting Review*, 85(3), 753–789. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.3.753>
- **Beaver, W. H. (1999).** Discussion of “On Transitory Earnings.” *Review of Accounting Studies*, 4(3), 163–167.
- **Beneda, N. L. (2016).** Does Hedge Accounting Under SFAS 133 Increase the Information Content of Earnings: Evidence From the U.S. Oil and Gas Industry. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 27(5), 11–20. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22174>
- **Biddle, G. C., & Choi, J.-H. (2006).** Is Comprehensive Income Useful? *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 2(1), 1–32. [https://doi.org/10.1016/S1815-5669\(10\)70015-1](https://doi.org/10.1016/S1815-5669(10)70015-1)
- **Black, D. E. (2016).** Other comprehensive income: a review and directions for future research. *Accounting & Finance*. Retrieved from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/acfi.12186/pdf>
- **Black, F. (1980).** The magic in earnings: Economic earnings versus accounting earnings. *Financial*

- Analysts Journal, 36(6), 19–24.
- **Bradbury, M. E.** (2015). Capital maintenance in a contemporary context. Available at SSRN 2500017. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2500017
 - **Bratten, B., Causholli, M., & Khan, U.** (2016). Usefulness of fair values for predicting banks' future earnings: evidence from other comprehensive income and its components. *Review of Accounting Studies*, 21(1), 280–315. <https://doi.org/10.1007/s11142-015-9346-7>.
 - **Brief, R. P., & Peasnell, K. V.** (Eds.). (1996). *Clean surplus: a link between accounting and finance*. New York: Garland Pub.
 - **Brimble, M., Hodgson, A., & others.** (2005). The value relevance of comprehensive income and components for industrial firms. Retrieved from <http://dare.uva.nl/record/1/346568>
 - **Bromwich, M., Macve, R., & Sunder, S.** (2010). Hicksian Income in the Conceptual Framework: HICKSIAN INCOME IN THE CONCEPTUAL FRAMEWORK. *Abacus*, 46(3), 348–376. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2010.00322.x>
 - **Cahan, S.** (2016). Consequences of IFRS for capital markets, managers, auditors and standard-setters: an introduction. *Accounting & Finance*, 56(1), 5–8. <https://doi.org/10.1111/acfi.12206>
 - **Cahan, S. F., Courtenay, S. M., Gronnewoller, P. L., & Upton, D. R.** (2000). Value Relevance of Mandated Comprehensive Income Disclosures. *Journal of Business Finance & Accounting*, 27(9&10), 1233–1265. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00356>
 - **Campbell, J. L.** (2015). The Fair Value of Cash Flow Hedges, Future Profitability, and Stock Returns. *Contemporary Accounting Research*, 32(1), 243–279. <https://doi.org/10.1111/19113846.12069>.
 - **Campbell, J. L., Downes, J. F., & Schwartz, W. C.** (2015). Do sophisticated investors use the information provided by the fair value of cash flow hedges? *Review of Accounting Studies*, 20(2), 934–975. <https://doi.org/10.1007/s11142-015-9318-y>
 - **Casò, A., D'Onofrio, L., Colombo, D., Gasparri, P., de Frutos, J., Zambon, S., ... Slomp, S.** (2015, December 23). Summary Report of the EFRAG, EFFAS, AIAF and IASB Joint Investor Outreach Event on profit or loss and the role of other comprehensive income. IASB. Retrieved from [http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/2015/Feedback-statement-Milan-22 October 2015.pdf](http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/2015/Feedback-statement-Milan-22%20October%202015.pdf)
 - **Chambers, D., Linsmeier, T. J., Shakespeare, C., & Sougiannis, T.** (2007). An evaluation of SFAS No. 130 comprehensive income disclosures. *Review of Accounting Studies*, 12(4), 557–593. <https://doi.org/10.1007/s11142-007-9043-2>
 - **Collins, D. W., & Salatka, W. K.** (1993). Noisy Accounting Earnings Signals and Earnings Response Coefficients: The Case of Foreign Currency Accounting. *Contemporary Accounting Research*, 10(1), 119–159. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1993.tb00385.x>
 - **CopeAnthony, T., ReitherCheri, L., & others.** (1996). The call for reporting comprehensive income. *Financial Analysts Journal*, 52(2). Retrieved from <http://www.cfapubs.org/doi/abs/10.2469/faj.v52.n2.1975>
 - **Deol, H.** (2013). Analysts' Earnings Forecasts and Other Comprehensive Income. Available at SSRN 2285210. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2285210
 - **Detzen, D.** (2014). Inflation, Exchange Rates, and the Conceptual Framework: The FASB's Debates from 1973 to 1984. *Accounting Horizons*, 28(3), 673–694. <https://doi.org/10.2308/acch-50782>.
 - **Dhaliwal, D., Subramanyam, K. R., & Trezevant, R.** (1999). Is comprehensive income superior to net income as a measure of firm performance? *Journal of Accounting and Economics*, 26(1–3), 43–67. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(98)00033-0)
 - **Dichev, I. D., & Tang, V. W.** (2009). Earnings volatility and earnings predictability. *Journal of Accounting and Economics*, 47(1–2), 160–181. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2008.09.005>
 - **Dong, M., Ryan, S., & Zhang, X.-J.** (2014). Preserving amortized costs within a fair-value-accounting framework: reclassification of gains and losses on available-for-sale securities upon realization. *Review of Accounting Studies*, 19(1), 242–280. <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9246-7>
 - **Doyle, J. T., Jennings, J. N., & Soliman, M. T.** (2013). Do managers define non-GAAP earnings to meet or beat analyst forecasts? *Journal of Accounting and Economics*, 56(1), 40–56. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.03.002> .
 - **Easton, P.** (2009). Discussion of "Accounting Data and Value: The Basic Results." *Contemporary Accounting Research*, 26(1), 261–272. <https://doi.org/10.1506/car.26.1.9> .
 - **Ernstberger, J.** (2008). The value relevance of comprehensive income under IFRS and US GAAP: empirical evidence from Germany. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 5(1), 1. <https://doi.org/10.1504/IJAAPE.2008.020191>
 - **Evans, M. E., Hodder, L., & Hopkins, P. E.** (2014). The Predictive Ability of Fair Values for Future Financial Performance of Commercial Banks and the Relation of Predictive Ability to Banks' Share Prices. *Contemporary Accounting Research*, 31(1), 13–44. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12028> .
 - **FASB.** (1985). CON6 - Elements of Financial Statements. Retrieved from http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220132802&acceptedDisclaimer=true .
 - **Gjesdal, F.** (1981). Accounting for Stewardship. *Journal of Accounting Research*, 19(1), 208. <https://doi.org/10.2307/2490970>
 - **Glaum, M., & Klöcker, A.** (2011). Hedge accounting and its influence on financial hedging: when the tail wags the dog. *Accounting and Business Research*, 41(5), 459–489.
 - **Goncharov, I., Riedl, E. J., & Sellhorn, T.** (2014). Fair value and audit fees. *Review of Accounting Studies*, 19(1), 210–241.
 - **Goncharov, I., & van Triest, S.** (2014). Unintended Consequences of Changing Accounting Standards: The Case of Fair Value Accounting and Mandatory Dividends: Unintended Consequences of Fair Value Accounting. *Abacus*, 50(3), 341–367. <https://doi.org/10.1111/abac.12033> .
 - **Graham, B., & Dodd, D. L.** (1934). *Security analysis: principles and technique*. McGraw-Hill. Retrieved from <http://libarch.nmu.org.ua/handle/GenofondUA/18446> .
 - **Hewitt, M., Tarca, A., & Yohn, T. L.** (2015). The Effect of Measurement Subjectivity Classifications on Analysts' Use of Persistence Classifications When Forecasting Earnings Items. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), 1000–1023. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12116>
 - **Hirst, D. E., & Hopkins, P. E.** (1998). Comprehensive Income Reporting and Analysts' Valuation Judgments. *Journal of Accounting Research*, 36, 47. <https://doi.org/10.2307/2491306>
 - **Hodder, L. D., Hopkins, P. E., & Wahlen, J. M.** (2006). Risk-Relevance of Fair-Value Income Measures for Commercial Banks. *The Accounting Review*, 81(2), 337–375. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.2.337>
 - **Huang, H.-W., Lin, S., & Raghunandan, K.** (2016). The Volatility of Other Comprehensive Income and Audit Fees. *Accounting Horizons*, 30(2), 195–210. <https://doi.org/10.2308/acch-51357>
 - **Hughen, L.** (2010). When Do Accounting Earnings Matter More than Economic Earnings? Evidence from Hedge Accounting Restatements: ACCOUNTING EARNINGS AND ECONOMIC EARNINGS. *Journal of Business Finance & Accounting*, 37(9–10), 1027–1056. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2010.02216.x>
 - **Humayun Kabir, M., & Laswad, F.** (2011). Properties of net income and total comprehensive income: New Zealand evidence. *Accounting Research Journal*, 24(3), 268–289. <https://doi.org/10.1108/10309611111187000>
 - **Hwan Shin, G., & Willis, V. F.** (2014). ASSET REVALUATIONS UNDER INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD 16:

- EVIDENCE FROM KOREA. *International Journal of Business, Accounting, & Finance*, 8(2). Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=1936699X&AN=99771206&h=pODT4Uq2fc9c5DEdKaGwO86uYZmMlerCYWojQ1qYbcmABS7DGYelaLPE%2FyKvblcaFGIgDQX5BWRa%2FYgYYjdfw%3D%3D&crl=c>
- **International Accounting Standards Board.** (2009, September 21). Financial Statement Presentation :Analyst Field Test Results. Retrieved from <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB/Projects/Insurance-Contracts/Phase-II-Field-Test/Documents/IC03111st02F.pdf>.
 - **Isidro, H., O'Hanlon, J., & Young, S.** (2006). Dirty surplus accounting flows and valuation errors. *Abacus*, 42(3–4), 302–344. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2006.00203.x>.
 - **Jones, D. A., & Smith, K. J.** (2011). Comparing the Value Relevance, Predictive Value, and Persistence of Other Comprehensive Income and Special Items. *The Accounting Review*, 86(6), 2047–2073. <https://doi.org/10.2308/accr-10133>.
 - **Kanagaretnam, K., Mathieu, R., & Shehata, M.** (2009). Usefulness of comprehensive income reporting in Canada. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(4), 349–365. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.06.004>.
 - **Khan, S., & Bradbury, M. E.** (2014). Volatility and risk relevance of comprehensive income. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 10(1), 76–85. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2014.01.001>
 - **Kiy, F.** (2015). Effects of the Adoption of Hedge Accounting. Available at SSRN 2697570. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2697570
 - **Knutson, P. H.** (1993). Financial reporting in the 1990s and beyond: a position paper. Charlottesville, VA: Association for Investment Management and Research.
 - **Kubota, K., Suda, K., & Takehara, H.** (2011). Information Content of Other Comprehensive Income and Net Income: Evidence for Japanese Firms. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 18(2), 145–168. <https://doi.org/10.1080/16081625.2011.9720879>
 - **Landsman, W. R., Miller, B. L., Peasnell, K., & Yeh, S.** (2011). Do Investors Understand Really Dirty Surplus? *The Accounting Review*, 86(1), 237–258. <https://doi.org/10.2308/accr.00000014>
 - **Lee, Y.-J., Petroni, K. R., Shen, M., & Hirst, D. E.** (2006). Cherry Picking, Disclosure Quality, and Comprehensive Income Reporting Choices: The Case of Property-Liability Insurers Discussion of “Cherry Picking, Disclosure Quality, and Comprehensive Income Reporting Choices: The Case of Property-Liability Insurers.” *Contemporary Accounting Research*, 23(3), 655–700. <https://doi.org/10.1506/5QB8-PBQY-Y86L-DRYL> .
 - **Lin, S., Martinez, D., Wang, C., & Yang, Y.** (2014). Is Other Comprehensive Income Reported in the Income Statement More Value Relevant? Retrieved from http://www.af.polyu.edu.hk/files/cafr2015/32_Is%20other%20comprehensive%20income%20reported%20in%20the%20income%20statement%20more%20value%20relevant.pdf
 - **Lin, S. W., Ramond, O. J., & Casta, J.-F.** (2007). Value relevance of comprehensive income and its components: Evidence from major European capital markets. Unpublished Paper. Université of Paris Dauphine, Paris. Retrieved from http://www.academia.edu/download/43044424/Value_relevance_of_comprehensive_income_20160225-4314-umgxh9.pdf
 - **Linsmeier, T. J.** (2013). A Standard setter's framework for selecting between fair value and historical cost measurement attributes: a basis for discussion of “Does fair value accounting for nonfinancial assets pass the market test?” *Review of Accounting Studies*, 18(3), 776–782. <https://doi.org/10.1007/s11442-013-9238-7> .
 - **Linsmeier, T. J.** (2016). Revised Model for Presentation in Statement (s) of Financial Performance: Potential Implications for Measurement in the Conceptual Framework. *Accounting Horizons*. Retrieved from <http://www.aaaajournals.org/doi/abs/10.2308/accr-51543>
 - **Louis, H.** (2003). The value relevance of the foreign translation adjustment. *The Accounting Review*, 78(4), 1027–1047.
 - **Maines, L. A., & McDaniel, L. S.** (2000). Effects of Comprehensive-Income Characteristics on Nonprofessional Investors' Judgments: The Role of Financial-Statement Presentation Format. *The Accounting Review*, 75(2), 179–207. <https://doi.org/10.2308/accr.2000.75.2.179> .
 - **Mechelli, A., & Cimini, R.** (2014). Is Comprehensive Income Value Relevant and Does Location Matter? A European Study. *Accounting in Europe*, 11(1), 59–87. <https://doi.org/10.1080/17449480.2014.890777> .
 - **Mitra, S., & Hossain, M.** (2009). Value-relevance of pension transition adjustments and other comprehensive income components in the adoption year of SFAS No. 158. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 33(3), 279–301. <https://doi.org/10.1007/s11156-009-0112-4>
 - **O'Hanlon, J. F., & Pope, P. F.** (1999). The value-relevance of UK dirty surplus accounting flows. *The British Accounting Review*, 31(4), 459–482.
 - **Ohlson, J. A.** (1995). Earnings, book values, and dividends in equity valuation. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 661–687.
 - **Ohlson, J. A.** (1999). Earnings, book values, and dividends in a stewardship setting with moral hazard. *Contemporary Accounting Research*, 16(3), 525–540.
 - **Ohlson, J. A.** (2009). Accounting Data and Value: The Basic Results. *Contemporary Accounting Research*, 26(1), 231–259. <https://doi.org/10.1506/car.26.1.8>
 - **Oxelheim, L., & Wihlborg, C.** (1991). Accounting for Macroeconomic Influences on the Firm. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 3(3), 258–282. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.1991.tb00098.x>
 - **Paik, G.** (2009). The value relevance of fixed asset revaluation reserves in international accounting. *International Management Review*, 5(2), 73.
 - **Paton, W. A., Littleton, A. C., & American Accounting Association.** (1940). An introduction to corporate accounting standards. Chicago: American Accounting Association. Retrieved from [https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.\\$b37903;view=1up;seq=4](https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.$b37903;view=1up;seq=4)
 - **Peasnell, K. V.** (1982). SOME FORMAL CONNECTIONS BETWEEN ECONOMIC VALUES AND YIELDS AND ACCOUNTING NUMBERS. *Journal of Business Finance & Accounting*, 9(3), 361–381. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1982.tb01001.x>
 - **Picconi, M.** (2006). The Perils of Pensions: Does Pension Accounting Lead Investors and Analysts Astray? *The Accounting Review*, 81(4), 925–955. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.4.925>.
 - **Pinto, J. A.** (2005). How comprehensive is comprehensive income? The value relevance of foreign currency translation adjustments. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 16(2), 97–122.
 - **Pronobis, P., & Zülch, H.** (2011). The predictive power of comprehensive income and its individual components under IFRS. *Problems and Perspectives in Management (PPM)*, Forthcoming. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1576384
 - **Ramond, O., Batsch, L., & Casta, J.-F.** (2007). Résultat et performance financière en normes IFRS: Quel est le contenu informatif du comprehensive income? *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 13(3), 129–154.
 - **Rees, L. L., & Shane, P. B.** (2012). Academic Research and Standard-Setting: The Case of Other Comprehensive Income. *Accounting Horizons*, 26(4), 789–815. <https://doi.org/10.2308/accr-50237>.
 - **Semba, H. U., & others.** (2015). Does Recycling Improve Information Usefulness of Comprehensive Income? The Case of Japan. Retrieved

from

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2697508

- **Shin, Y.-C., & Yu, K.** (2014). Do investors misprice components of net periodic pension cost? *Accounting & Finance*, n/a-n/a. <https://doi.org/10.1111/acfi.12089>
- **Shuto, A., Otomasa, S., & Suda, K.** (2009). The relative and incremental explanatory powers of dirty surplus items for debt interest rate. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 18(2), 119–131. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2009.05.005>
- **Skinner, D. J.** (1999). How well does net income measure firm performance? A discussion of two studies. *Journal of Accounting and Economics*, 26(1–3), 105–111. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(99\)00005-1](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(99)00005-1)
- **Société Française des Analystes Financiers**, De Greling, J., & Allard, B. (2010, September 29). Présentation des Autres éléments du résultat global. SFAF.
- **Soo, B. S., & Soo, L. G.** (1994). Accounting for the multinational firm: Is the translation process valued by the stock market? *Accounting Review*, 617–637.
- **Stark, A. W.** (1982). Estimating the internal rate of return from accounting data-A note. *Oxford Economic Papers*, 34(3), 520–525.
- **Stark, A. W.** (1997). Linear Information Dynamics, Dividend Irrelevance, Corporate Valuation and the Clean Surplus Relationship. *Accounting and Business Research*, 27(3), 219–228. <https://doi.org/10.1080/00014788.1997.9729546>
- **Tarca, A., Hancock, P., Woodliff, D., Brown, P., Bradbury, M., & van Zijl, T.** (2008). Identifying Decision Useful Information with the Matrix Format Income Statement. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 19(2), 184–217. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2008.01021.x>
- **Van Cauwenberge, P., & De Beelde, I.** (2007). On the IASB comprehensive income project: an analysis of the case for dual income display. *Abacus*, 43(1), 1–26. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2007.00215.x>
- **Zhang, G.** (2013). Accounting information and equity valuation: theory, evidence, and applications. Retrieved from <http://public.eblib.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=1466482>



IJSURP Publishing Academy

International Journal Of Scientific And University Research Publication
Multi-Subject Journal

Editor.

International Journal Of Scientific And University Research Publication



+965 99549511



+90 5374545296



+961 03236496



+44 (0)203 197 6676

www.ijsurp.com