



**HAL**  
open science

# L'EFFET DU RÉGIME DE RESPONSABILITÉ LÉGALE SUR LA DEMANDE ET L'OFFRE DE SERVICES D'AUDIT

Jean H. Bédard, Daniel Coulombe

► **To cite this version:**

Jean H. Bédard, Daniel Coulombe. L'EFFET DU RÉGIME DE RESPONSABILITÉ LÉGALE SUR LA DEMANDE ET L'OFFRE DE SERVICES D'AUDIT. Modèles d'organisation et modèles comptables, May 1995, France. pp.cd-rom. hal-00818458

**HAL Id: hal-00818458**

**<https://hal.science/hal-00818458>**

Submitted on 22 Sep 2014

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# L'EFFET DU RÉGIME DE RESPONSABILITÉ LÉGALE SUR LA DEMANDE ET L'OFFRE DE SERVICES D'AUDIT

par

**Jean Bédard et Daniel Coulombe**

Département des sciences comptables, Université Laval, Canada

## I. Introduction

Le domaine de la responsabilité professionnelle des auditeurs est actuellement en crise (ICCA 1987, Arthur Andersen & Co. 1992, Bédard 1994). À travers le monde, le montant des poursuites contre les auditeurs s'élève à plus de 61 milliards de dollars. Il semble que l'environnement légal dans lequel les auditeurs opèrent ait un effet sur le risque de poursuite et les dommages réclamés contre les auditeurs (Boritz et Zang 1994; Gietzmann et Quick 1995). Pour se protéger contre les risques de poursuite, les auditeurs sont plus sélectifs lors de l'acceptation de nouveaux clients et la reconduction de mandats (Bédard 1994, Coomber 1993). L'objectif de cette recherche est d'étudier l'effet de l'environnement légal sur l'offre des services d'audit dans le cadre d'une nouvelle émission d'actions.

La théorie de la demande pour des services d'audit de Datar, Feltham et Hughes (1991) (DFH) suggère qu'il est avantageux pour une entreprise à haut risque d'embaucher un auditeur prestigieux pour rassurer les marchés financiers. La validité de cette prédiction dépend de la sélectivité des auditeurs. Il est proposé que le degré de sélectivité varie en fonction de l'environnement légal; plus le risque de poursuite est élevé, plus les auditeurs seront sélectifs. Notre étude porte sur trois environnements légaux caractérisés par des degrés d'affaires litigieuses différents: les États-Unis, le Canada et le Québec. Le modèle de demande pour des services d'audit est estimé à partir d'un échantillon de 122 premières émissions québécoises. Ces estimations sont ensuite comparées avec celles des modèles étasuniens et canadiens de Clarkson et Simunic (1994). Les résultats indiquent que la sélectivité des cabinets est plus accentuée au Québec que dans le reste

du Canada mais moins prononcée qu'aux États-Unis. Il semble que les cabinets d'audits réagissent à la vigueur de l'environnement légal en se montrant plus sélectifs dans le choix de leurs clients.

## II. Régimes Légaux

Tel qu'indiqué par les cabinets du « club des six » étasunien (1992) dans le rapport *The Liability Crisis in the United States: Impact on Accounting profession*, l'environnement légal étasunien est caractérisé par une épidémie de poursuites. L'environnement légal canadien, quant à lui, est beaucoup moins risqué (Paskell-Mede, 1994). Le Québec, bien qu'étant une province canadienne, ne possède pas le même régime légal que le reste du Canada. Le droit civil québécois tire son origine du droit français alors que le reste du Canada a un régime britannique de « common law ». Dans le cas de la responsabilité extra-contractuelle des auditeurs, la principale distinction entre les deux régimes provient de la portée de l'obligation de diligence. En vertu du Code civil, un auditeur a une responsabilité envers toute personne ayant subi des dommages. La Common Law est beaucoup plus restrictive. L'obligation de diligence de l'auditeur est limitée à un demandeur précis, connu expressément par l'auditeur, qui va utiliser les états financiers et s'y fier ou à une catégorie de personnes, connue expressément par l'auditeur, qui va utiliser les états financiers et s'y fier. À ce jour, en vertu de la jurisprudence canadienne, l'auditeur n'a pas de devoir de responsabilité envers les autres tiers. Dans le cadre d'une première émission d'actions, les actionnaires potentiels font partie des autres tiers et, conséquemment, en vertu de la Common Law, l'auditeur n'a pas de responsabilité envers ces actionnaires potentiels. Au Québec, toutefois, les auditeurs ont une responsabilité envers ces actionnaires. Ainsi dans la cause *Albert Dupuis c. Pan Americans Ltd. et al.* (1976), le juge a condamné les auditeurs à payer des dommages de 89 267 \$ plus intérêts à un actionnaire s'étant fié aux états financiers pour acheter les nouveaux titres de la société. La validité de ce jugement a été mise en doute par Rowan (1979) qui indique que ce jugement semble dépasser le pouvoir des tribunaux canadiens car, en vertu de la Common Law, les auditeurs n'ont pas de responsabilité envers un actionnaire potentiel.

Dans le cas d'émission d'actions, la loi stipule que lorsque le prospectus d'une société faisant appel public à l'épargne contient des informations fausses ou trompeuses, une personne qui a acquis des actions peut rechercher en dommages la société émettrice, ses dirigeants, le courtier et un expert dont un avis contenant des informations fausses ou trompeuses a été reproduit, avec son consentement, dans le prospectus. Ainsi, un

vérificateur dont les états financiers reproduits dans le prospectus sont erronés, peut être poursuivi par l'acquéreur d'actions. En conclusion, bien que beaucoup moins risqué que l'environnement étasunien, l'environnement juridique québécois semble un peu plus risqué que l'environnement canadien.

### **III Demande pour des services de vérification**

La demande de services d'audit dans le cadre de nouvelles émissions d'actions a fait l'objet de plusieurs études théoriques (Titman et Trueman 1986, Datar, Feltham et Hughes 1991). Dans ces modèles, on décrit une première émission comme un processus où l'entrepreneur vend son entreprise au public. À ce moment, l'entrepreneur possède de l'information privilégiée sur son entreprise (qualité, risque des flux monétaires futurs). Sans mécanisme de communication crédible, Akerlof (1970) a démontré qu'un marché de la sorte ne pourra exister. Deux moyens d'améliorer la crédibilité ont été suggérés par les chercheurs: la rétention d'une partie des actions par l'entrepreneur et le rapport d'audit.

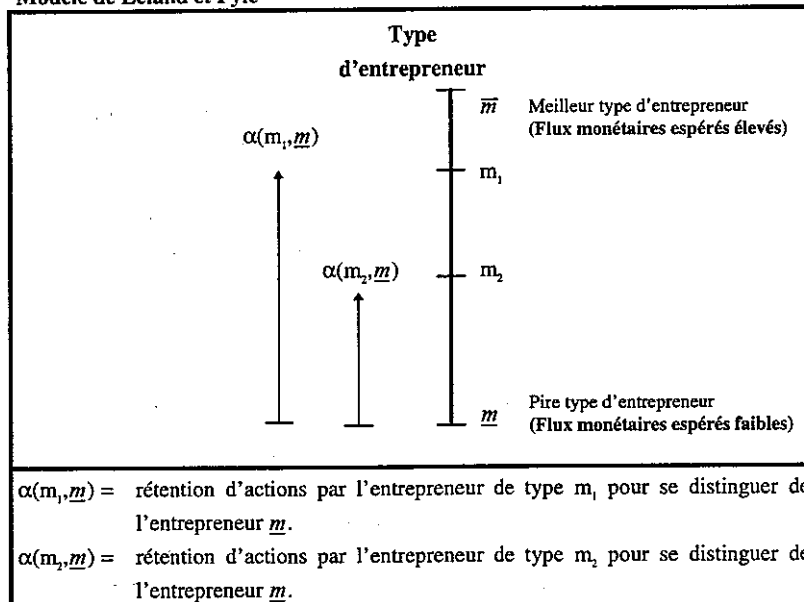
#### **III.1 La rétention d'une partie des actions par l'entrepreneur**

Leland et Pyle (1978) se sont attardés à la notion d'information crédible. Ils ont établi que si l'entrepreneur a de l'aversion au risque, il a intérêt à vendre son entreprise à des investisseurs qui détiennent un portefeuille diversifié. Ces auteurs démontrent que si l'entrepreneur conserve une partie  $\alpha$  de son entreprise, il exhibe sa capacité à supporter une partie du risque spécifique de son entreprise et, par le fait même, transmet aux investisseurs potentiels un indice de la qualité de son entreprise. La figure 1 ci-dessous illustre cette relation.

On y retrouve une échelle qualifiant les entrepreneurs par type, allant du pire «  $\underline{m}$  » (projets avec des flux monétaires espérés très faibles) au meilleur «  $\overline{m}$  » (projets avec des flux monétaires espérés très importants). On y voit aussi un entrepreneur de type  $m$ , meilleur que l'entrepreneur de type  $m_1$ . Il est postulé que les entrepreneurs ont de l'information privilégiée et qu'ils ne peuvent la communiquer efficacement aux investisseurs, car ils ont intérêt à la biaiser de façon à obtenir un meilleur prix pour leur actions. Les entrepreneurs peuvent toutefois conserver une partie des actions de leur entreprise et ainsi démontrer leur détermination à avoir un portefeuille non diversifié. On remarque sur la figure que, pour se distinguer du pire entrepreneur  $\underline{m}$ ,

l'entrepreneur de type  $m_1$  doit retenir un plus grand pourcentage des actions  $\alpha(m_1, \underline{m})$ , que l'entrepreneur de type  $m_2$  qui n'aura qu'à conserver un pourcentage  $\alpha(m_2, \underline{m})$ . Plus le pourcentage est élevé, plus c'est coûteux pour l'entrepreneur. Ce dernier acceptera cette situation que si la valeur espérée des flux monétaires futurs est suffisante pour compenser le coût de non-diversification de son portefeuille.

Figure 1  
Modèle de Leland et Pyle



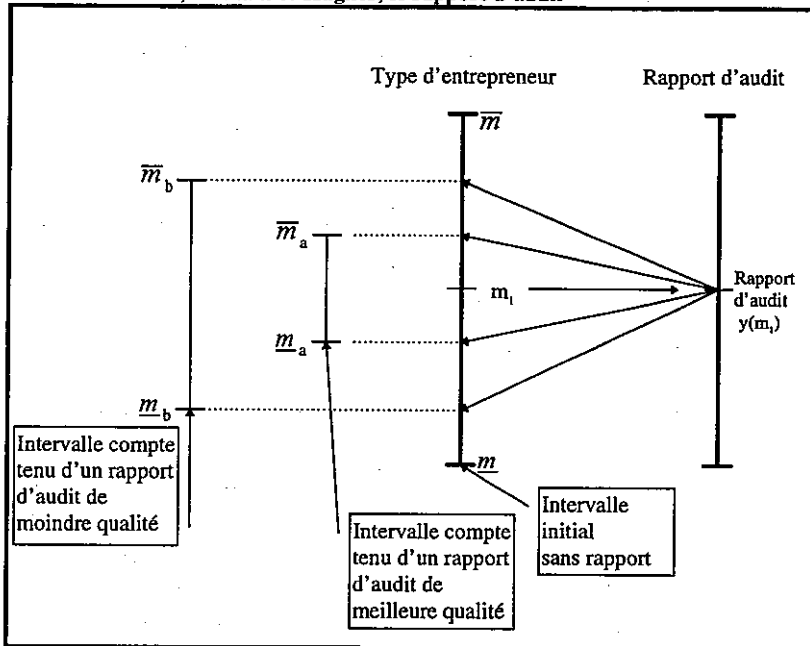
Par conséquent, selon Leland et Pyle (1978), c'est la capacité à conserver une partie des actions de son entreprise et à supporter ce risque qui donne un indice crédible de la qualité de l'émission aux investisseurs.

### III.2 L'Utilisation du rapport d'auditeur

DFH évaluent la possibilité d'utiliser le rapport d'audit pour communiquer plus efficacement la qualité à moindre coût. Selon leur théorie, l'entrepreneur engage un auditeur, moyennant un coût fixe, pour communiquer dans un rapport son appréciation du type d'entrepreneur. Les investisseurs potentiels ont donc l'avis d'une tierce partie crédible sur laquelle ils peuvent appuyer leur décision d'investissement. La figure 2

illustre la théorie de DFH. Il y a trois intervalles d'interprétation possible de la part des investisseurs. Le premier intervalle montre que, sans information crédible, les investisseurs ne peuvent distinguer l'entrepreneur et considèrent qu'il se situe entre  $\underline{m}$  et  $\bar{m}$ . Le deuxième intervalle indique que si l'entrepreneur engage un auditeur de qualité « a » produisant un rapport  $y(m_i)$ , les investisseurs sauront que seuls les entrepreneurs dans l'intervalle  $(\bar{m}_a, \underline{m}_a)$  se qualifient pour ce type de rapport. Si l'entrepreneur engage un auditeur « b » de moindre qualité, les investisseurs pourront conclure qu'il s'agit d'un entrepreneur provenant d'un intervalle  $(\bar{m}_b, \underline{m}_b)$  plus petit que  $(\bar{m}, \underline{m})$  mais plus grand que  $(\bar{m}_a, \underline{m}_a)$ .

Figure 2  
Modèle de Datar, Feltham et Hughes; le rapport d'audit.

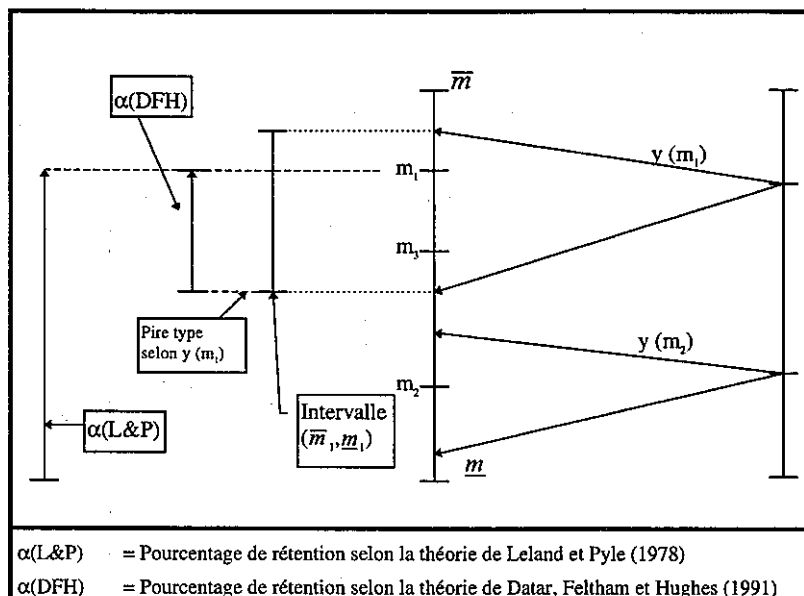


### III.3 Effet du rapport d'auditeur et du pourcentage de rétention d'actions

Selon DFH, un rapport d'auditeur est une façon beaucoup plus avantageuse de transmettre de l'information crédible aux investisseurs que la rétention d'un

pourcentage élevé d'actions. DFH ont posé comme hypothèse que le coût d'un audit de base est le même pour tous les types d'entrepreneurs peu importe le degré de risque. En somme, pour un montant fixe, on peut communiquer une information crédible. Il est possible par la suite pour l'entrepreneur de retenir une partie des actions pour mieux se distinguer des entrepreneurs de moindre qualité qui auraient pu obtenir le même rapport d'audit. La figure 3 illustre ce principe.

**Figure 3**  
**Modèle de Datar, Feltham et Hughes; le rapport d'audit et la rétention d'actions**



On y retrouve l'entrepreneur de type  $m_1$ , ayant obtenu un rapport d'audit  $y(m_1)$ . En retour, les investisseurs considèrent ce rapport comme pouvant émaner d'entrepreneurs se situant dans l'intervalle  $(\bar{m}, m_1)$ . L'entrepreneur  $m_1$  sait donc qu'avec le rapport  $y(m_1)$  il n'a pas à craindre d'être confondu avec l'entrepreneur de type  $m_2$ . Toutefois, l'entrepreneur de moindre qualité  $m_2$  est considéré par les investisseurs comme ayant pu obtenir un rapport d'audit  $y(m_1)$ . C'est à ce niveau que l'entrepreneur pourra retenir des actions de son entreprise pour se distinguer de l'entrepreneur  $m_2$ . Le pourcentage de rétention est beaucoup moindre selon la théorie de DFH (représenté par  $\alpha(DFH)$ ) que d'après la théorie de Leland et Pyle (1978) (représenté par  $\alpha(L\&P)$ ). Par conséquent, il est beaucoup moins coûteux pour l'entrepreneur. Il est plus coûteux pour un

entrepreneur de conserver une portion alpha s'il est risqué que s'il ne l'est pas. Ceci est dû à son aversion pour le risque. Nous avons donc ici l'essentiel de l'argumentation théorique qui a mené DFH à conclure que les entreprises avec le plus grand risque spécifique ont avantage à choisir des auditeurs de qualité.

## **IV Offre de services de vérification**

Les études précédentes démontrent qu'un choix judicieux de cabinet d'audit est une façon avantageuse pour l'entreprise de signaler la valeur de ses titres aux marchés financiers et ainsi obtenir un meilleur prix pour ses actions. Lorsque son risque commercial est élevé, une entreprise a avantage à engager un auditeur prestigieux pour rassurer les marchés financiers. Feltham, Hughes et Simunic (1991) ont testé cette prédiction à l'aide d'un échantillon de premières émissions étasuniennes. Ils ont trouvé des résultats contraire qu'ils expliquent par le fait qu'on ne tient pas compte du processus d'acceptation de nouveaux clients par les cabinets d'audits.

Le modèle théorique de DFH suppose que les coûts des services d'audit ne varient pas en fonction du niveau de risque spécifique de l'entreprise émettrice. Feltham, Hughes et Simunic (1991) séparent les honoraires d'audit en deux composantes: une portion audit et une portion prime d'assurance contre les poursuites éventuelles. La portion audit variant en fonction de la valeur des actifs alors que celle assurance varie en fonction du risque spécifique de l'entreprise. Donc, bien qu'il soit avantageux pour un entrepreneur à risque d'engager un auditeur prestigieux, ce dernier chargera une prime pour compenser le risque plus élevé. Ce faisant, il enlève cet avantage à l'entrepreneur risqué. Clarkson et Simunic ont refait l'étude de Feltham, Hughes et Simunic (1991) avec un échantillon d'entreprises canadiennes. L'environnement légal canadien étant beaucoup moins sévère que l'environnement légal étasunien, les résultats de l'étude de Clarkson et Simunic corroborent la proposition qu'une entreprise avec un risque commercial élevé a avantage à engager un auditeur prestigieux.

## **V Tests empiriques**

Les modèles théoriques peuvent être critiqués sur plusieurs fronts lorsque vient le temps de discuter de tests empiriques. Il est vrai que ces modèles sont assez restrictifs. Par exemple, DFH et L&P postulent que tous les entrepreneurs ont un projet qui nécessite un investissement égal pour tous et que le risque associé à ces projets est le même pour



tous les entrepreneurs. Le contexte d'une première émission d'actions est beaucoup plus complexe. Les projets sont différents, ils comportent des risques différents, etc.

Les entrepreneurs désirant faire une première émission publique d'action publient de l'information dans un prospectus. À l'aide de cette information, l'investisseur évalue la qualité des gestionnaires en place, le potentiel de développement d'autres produits, la capacité à maintenir et à améliorer la tendance dans les ventes, etc. Voilà plusieurs raisons pour qu'un entrepreneur tente de présenter de l'information biaisée. Avant d'élaborer les hypothèses à vérifier, il faut évaluer l'intuition du modèle. Nous croyons que les prémisses suivantes sont raisonnables.

1. L'entrepreneur possède de l'information privilégiée lors d'une première émission;
2. Il a une forte motivation à biaiser l'information en sa faveur;
3. Les investisseurs ne sont pas dupes, ils vont chercher des informations crédibles pour appuyer leur décision d'investissement;
4. Le rapport d'audit et le pourcentage de rétention d'actions sont des éléments qui peuvent ajouter de la crédibilité aux informations contenues dans le prospectus.

Ayant retenu ces prémisses, nous apporterons des preuves empiriques supplémentaires corroborant :

- les implications du modèle de DFH, à l'effet qu'il est plus avantageux pour un entrepreneur à risque d'engager un auditeur de prestige;
- et la thèse de Feltham, Hughes et Simunic (1991) à l'effet que l'offre des services de vérification peut avoir un effet qui réduit la tendance décrite ci-dessus.

Pour ce faire, nous testons une hypothèse relative à l'influence du régime de responsabilité civile sur l'offre et la demande de services de vérification. Dans les études précédentes, la relation entre le risque relatif à une nouvelle émission et le degré de prestige des auditeurs était négative aux États-Unis et positive au Canada. Au Québec, où le degré de sévérité de l'environnement légal se situe entre l'environnement canadien et étasunien, nous devrions obtenir une relation nulle entre le risque relatif à une nouvelle émission et le degré de prestige des auditeurs. Notre hypothèse est donc :

H1: Il n'y a pas de relation entre le risque relatif à une nouvelle émission d'actions québécoise et le degré de prestige de l'auditeur.

## V.1 Le modèle

Pour tester cette hypothèse, nous utilisons le modèle de Feltham, Hughes et Simunic (1991) qui explique le choix de l'auditeur. Le modèle est le suivant:

$$AUD_j = \beta_0 + \beta_1 UW_j + \beta_2 Actif_j + \beta_3 GEO_j + \beta_4 CR_j + \beta_5 Lev_j + \beta_6 Risk_j + \varepsilon_j$$

Pour chaque entreprise  $j$ , les variables sont

**AUD $_j$**  Qualité d'auditeur, prestigieux (1) et non prestigieux (0). Les cabinets prestigieux sont les huit plus grands cabinets québécois au cours de la période étudiée.

**UW** Courtier prestigieux (1) et non prestigieux (0).

**ACTIF** Actif total en milliers de dollars.

**GEO** Entreprise locale ou provinciale (0); entreprise nationale ou internationale (1).

**CR** Croissance (moyenne géométrique des ventes des trois dernières années, 0 si négatif).

**LEV** Degré d'endettement (Dette/Actif).

**RISK** Variable indiquant le niveau de risque de l'entreprise émettrice,

Ex-ante (nombre d'indicateurs de risque dans le prospectus; variance des Flux monétaires espérés).

Ex-post (premiers 60 jours de rendements journaliers après l'émission).

## V.2 L'échantillon

Nous avons estimé ce modèle avec un échantillon de premières émissions québécoises couvrant la période de 1983 à 1988. La taille de l'échantillon varie selon l'indicateur de risque utilisé: 122 premières émissions pour le risque ex-post et 88 premières émissions pour le risque ex-ante. Le nombre total de premières émissions québécoises au cours de cette période est de 176.

### V.3 Les résultats

**Tableau 1**

**Modèle de régression avec le risque ex-ante**

	Québec	Canada <sup>1</sup>	États-Unis <sup>1</sup>
R <sup>2</sup>		0,1561	
INTERCEPT	0,6537	0,7641	-0,8785
UW	0,2332	1,0638 ***	-0,3983
ACTIF	0	0,0043 **	0,0321
GEO	-0,1574	0,5354	-0,1840
CR	0,0674	0,01574	0,0520
LEV	-0,4198	0,033	-0,1825 *
FCOM	S/O	-1,4854 **	1,7479 **
OILGAS	S/O	1,0827	-1,1503 *
RISK	-0,0213	0,0294 ***	-0,0444 **

<sup>1</sup> Les données proviennent de l'étude de Clarkson et Simunic (1994). FCOM: Convention de prise ferme ou pour compte. OILGAS: Indicateur pour entreprises pétrolières. L'échantillon québécois ne comprend aucune convention de placement pour compte et aucune entreprise pétrolière.

Le tableau 1 présente les résultats de l'estimation du modèle LOGIT avec le risque ex-ante. Les résultats de l'étude de Clarkson et Simunic (1994) sont inclus pour fin de comparaison. Tel que prévu, la relation entre le risque et le choix d'auditeurs prestigieux n'est pas significative. Par contre, elle est significativement positive pour l'étude avec les données canadiennes et négative pour les données étasuniennes. Par conséquent, il apparaît que l'environnement légal joue un rôle dans l'équilibre offre et demande de service de vérification. Ces résultats sont les mêmes lorsque nous utilisons la variable ex-post comme indice du risque (Tableau 2).

**Tableau 2**

**Modèle de régression avec le risque ex-post**

	Québec	Canada <sup>1</sup>	États-Unis <sup>1</sup>
R <sup>2</sup>		0,1809	
INTERCEPT	1,0966	1,2057	-0,8785
UW	-0,0131	0,7065 *	-0,3983
ACTIF	0	0,0042 **	0,0321
GEO	-0,931	0,5856	-0,1840
CR	0,024	0,0577	0,0520
LEV	-0,1822	0,1670	-0,1825 *
FCOM	S/O	-1,1887 *	1,7479 **
OILGAS	S/O	1,0792 *	-1,1503 *
RISK	-31,700	1,9854 **	-0,0444 **

<sup>1</sup> Les données proviennent de l'étude de Clarkson et Simunic (1994). FCOM: Convention de prise ferme ou pour compte. OILGAS: Indicateur pour entreprises pétrolières. L'échantillon québécois ne comprend aucune convention de placement pour compte et aucune entreprise pétrolière.

## Conclusion

Ces résultats, malgré le fait qu'il s'agit du non rejet d'une hypothèse nulle, corroborent les résultats des études de Feltham, Hughes et Simunic (1991) et ceux de Clarkson et Simunic (1994) à l'effet que l'environnement légal influence les services de vérification.

## Bibliographie

- AKERLOF (G.) : 1970, The market for « lemons », *Quarterly Journal of Economics*, 89, 488-500.
- ALBERT DUPUIS C. PAN AMERICAN MINES LTD ET AL. : 1979, C.S. 421.
- ARTHUR ANDERSEN & CO. ET AL : 1992, *The Liability Crisis in the United States: Impact on Accounting profession*.
- BÉRARD (D.) : 1994, Ne tirez pas sur le vérificateur, *Revue Commerce*, octobre, 59-62.
- BORITZ (J.E.) et ZANG (P.) : 1994, The implication of alternative litigation cost allocation systems for the value of audits to investors, Rapport de recherche, University of Waterloo, Canada.
- CLARKSON (P.M.) et SIMUNIC (D.A.) : 1994, The association between audit quality, retained ownership, and firm-specific risk in U.S. vs Canadian IPO markets, *Journal of Accounting and Economics*, 17, 207-228.
- DATAR (S.), FELTHAM (G.A.) et HUGHES (J.S.) : 1991, The role of audits and audit quality in valuing new issues, *Journal of Accounting and Economics*, 14, 3-39
- FELTHAM (G.A.), HUGHES (J.S.) et SIMUNIC (D.A.) : 1991, Empirical assessment of the impact of auditor quality on the valuation of new issues, *Journal of Accounting and Economics* 14, 12-25.
- GIETZMANN (M.B.) et QUICK (R.Q.) : 1995, Capping auditor liability: The German experience, Rapport de recherche, Universität Mannheim, Allemagne.
- Institut Canadien des Comptables Agréés : 1987, *Comité sur la responsabilité professionnelle des comptables -- Exposé de principe*. Toronto, ICCA.
- LELAND (H.E.) et Pyle (D.H.) : 1977, Information asymmetries, financial structure, and financial intermediation, *Journal of Finance*, 32, 371-387.
- PASKELL-MEDE (M.) : 1994, Responsabilité professionnelle: la crise est-elle imminente? *CA Magazine*, mai, 46-48.
- ROWAN (H.) : 1979, Third party liability extended? *CA Magazine*, août, 78-82.
- TITMAN (S.) et TRUEMAN (B.), 1986, Information quality and the valuation of new issues, *Journal of Accounting and Economics*, 8, 159-172.