



LA POLITIQUE D'INFORMATIQUE COMPTABLE DE L'ENTREPRISE LES DIFFERENTES APPROCHES

Réal Labelle

► To cite this version:

Réal Labelle. LA POLITIQUE D'INFORMATIQUE COMPTABLE DE L'ENTREPRISE LES DIFFERENTES APPROCHES. La modélisation comptable, May 1985, France. pp.cd-rom. hal-00823799

HAL Id: hal-00823799

<https://hal.science/hal-00823799>

Submitted on 1 Jul 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.

**LA POLITIQUE D'INFORMATIQUE COMPTABLE DE L'ENTREPRISE
LES DIFFERENTES APPROCHES**

par

Réal LABELLE

**Professeur au département de Sciences Comptables
de l'Université du Québec à Montréal
Etudiant au doctorat de Gestion,
IEC-Université de Grenoble**

LA POLITIQUE D'INFORMATION COMPTABLE DE L'ENTREPRISE

LES DIFFÉRENTES APPROCHES

INTRODUCTION

Au Canada, comme en France(1) et ailleurs dans le monde(2), le principe de la permanence des méthodes comptables, en vertu duquel l'entreprise doit suivre les mêmes pratiques comptables d'un exercice à l'autre dans le cadre de l'établissement et de la présentation de ses états financiers, est très important pour la profession comptable. Paradoxalement, il est bien connu qu'il existe un grand éventail de techniques comptables parmi lesquelles les dirigeants peuvent choisir pour rendre compte de la situation financière de leur entreprise. En dehors des facteurs économiques réels qui influencent le bénéfice net des sociétés, des facteurs d'ordre comptable permettent donc aux entreprises de choisir parmi une variété de bénéfices nets celui qu'elles veulent publier(3).

Une raison souvent invoquée pour laquelle les comptables mettent l'accent sur le principe de la permanence est leur volonté de protéger les utilisateurs de leur produit: les états financiers. Ils supposent que les investisseurs sont naïfs, c'est-à-dire que ces derniers ne sont pas en mesure de vraiment distinguer entre l'effet d'événements économiques réels et l'effet de modifications comptables sur les résultats financiers. Aussi, le principe de la permanence est en harmonie avec l'hypothèse que l'investisseur se laisserait berné par les modifications comptables.

Mais qu'en est-il au juste? Comment les dirigeants d'entreprises choisissent-ils entre divers principes et méthodes comptables acceptables et pourquoi font-ils, de temps à autre, des modifications à leur politique d'information comptable? Il n'existe pas encore de théorie pleinement satisfaisante pouvant expliquer comment les firmes déterminent leur politique d'information comptable. Toutefois, des chercheurs ont commencé à s'interroger sur les motifs qui incitent

les gestionnaires à influencer l'ensemble des principes comptables généralement admis et à effectuer des choix parmi les solutions possibles.

Dans cet article, nous poserons la problématique de la politique d'information comptable de l'entreprise que nous définissons comme l'ensemble des actions sur les données comptables que les dirigeants entreprennent pour modifier certains paramètres financiers publiés. Nous le ferons tout en passant en revue les différents aspects sous lesquels les recherches antérieures ont abordé le sujet:

- a) celui de la "théorie" comptable,
- b) celui de l'utilité prévisionnelle de l'information comptable,
- c) celui de l'utilité contractuelle de l'information comptable.

LA PROBLÉMATIQUE

Dans une étude publiée sous les auspices du service de recherche de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) et portant sur l'évolution future de l'information financière publiée par les sociétés, Stamp (1981, p. 5) résume les buts de cette information en une phrase:

"Fournir une information adéquate au sujet de la situation économique réelle et des résultats réels d'une entreprise à tous les utilisateurs potentiels qui ont besoin de cette information pour prendre des décisions."

Il est évident que la comptabilité s'intéresse à la présentation de la "réalité économique". A première vue, ce concept semble sans équivoque. La réalité économique nous entoure sous forme de terrains, bâtiments, matériels, stocks etc. Toutefois, lorsque le dirigeant d'entreprise ou le comptable s'attache à mesurer la valeur de cette réalité économique et qu'il peut choisir parmi une très grande variété de méthodes pour le faire, il apparaît vite que ce n'est pas une tâche qu'il peut mener à bien sans ambiguïté pour l'utilisateur potentiel.

Nombre des incertitudes caractérisant les mesures comptables pour les utilisateurs tiennent à l'ambiguïté des valeurs que les dirigeants

cherchent à mesurer. D'autres résultent de leur incapacité à prédire l'avenir. D'autres enfin découlent de problèmes plus subtils, auxquels notre recherche s'intéresse, reliés à la latitude dont les dirigeants disposent pour choisir et modifier les méthodes comptables et à l'asymétrie informationnelle entre ces derniers et les utilisateurs de l'information financière publiée.

LES THÈSES EN PRÉSENCE

1. La "théorie" comptable

Surtout depuis les années 30, la normalisation comptable semble être la voie suivie par la plupart des pays. A cette fin, un organisme officiel comme l'ICCA au Canada ou le Conseil national de la comptabilité en France est investi de la responsabilité de formuler des normes de comptabilité et de vérification. Nous employons ici le terme "théorie" dans le sens où il est communément utilisé pour supporter les recommandations de ces organismes de normalisation.

Jusqu'à maintenant, il semble que le type de théories comptables retenues par ces organismes soit de nature déductive et normative. La définition suivante d'Hendriksen (1977, p.1) convient très bien à cette théorie comptable. Elle consiste en "un raisonnement logique qui se traduit en un ensemble de principes généraux permettant l'évaluation des pratiques comptables actuelles et la mise au point de nouvelles méthodes".

C'est donc un ensemble de prescriptions (4) sur ce que devrait être le contenu des états financiers. Ces prescriptions sont fondées sur des hypothèses sans fondement empirique qui, comme nous le verrons plus loin, sont plus souvent qu'autrement en contradiction avec des théories actuellement reconnues en finance et en économie. Selon cette thèse, le choix des méthodes doit être fait selon des postulats, principes ou concepts comptables tel celui de l'autonomie des exercices ou de la prudence.

Cette façon de voir amène plusieurs problèmes théoriques déconcertants auxquels plusieurs auteurs se sont intéressés (cf. Stamp, 1981):

a) La répartition entre exercices

L'American Accounting Association (AAA) lui a consacré deux études (5) signées par le professeur Thomas pour conclure que le problème de la mesure de l'amortissement est vraisemblablement insoluble. Cela est dû au fait que la méthode pour mesurer l'amortissement comporte obligatoirement des répartitions entre exercices qui sont par nature arbitraires. Pourtant, sans la mise au point de méthodes de répartition systématique et (dans la mesure du possible) rationnelle, il serait difficile pour les dirigeants des entreprises de prendre des décisions en matière de fixation des prix de leurs produits.

b) La définition de ce qu'est la réalité économique

Même un bilan entièrement basé sur les valeurs actuelles ne constitue pas une mesure exacte de la valeur économique d'une entreprise. Sinon, il serait possible de dresser le bilan d'une entreprise en exploitation dans lequel le chiffre de l'actif net représente le prix que tout vendeur serait prêt à accepter en échange de toutes les actions de la société. Or, ce n'est pas possible. Nous n'avons qu'à considérer que dans de nombreuses sociétés d'aujourd'hui, l'élément le plus important, l'achalandage ("goodwill"), est totalement absent du bilan. Le talent humain, le savoir-faire technique ou administratif et les divers autres éléments fort peu quantifiables que comporte l'achalandage rendent pratiquement insoluble ces problèmes de mesure.

c) La personnalité ou non-personnalité de l'entreprise

Si l'on adopte la convention de la non-personnalité de l'entreprise selon la théorie dite du propriétaire, on considère que l'entreprise agit à titre de mandataire des propriétaires qui possèdent en tant que groupe les éléments d'actifs et sont responsables des dettes. Selon cette théorie, l'équation comptable est exprimée sous la forme: actif - passif = capitaux propres et les intérêts et les impôts sont considérés comme des charges et les dividendes comme des distributions.

Si l'on retient la convention de la personnalité de l'entreprise, selon la théorie dite de l'entité, on considère que non seulement l'entreprise a une existence distincte de celle de ses propriétaires mais aussi, on n'établit aucune distinction nette entre les capitaux empruntés et les capitaux propres. Selon cette théorie, toutes les ressources de l'entreprise lui proviennent de tiers dont la situation juridique diffère. L'équation comptable s'exprime maintenant sous la forme suivante: actif = droits à l'actif.

De ce point de vue de l'entreprise-personne, les impôts ne sont qu'une forme de distribution parmi d'autres, semblables de par leur nature, sinon de par leur importance, aux autres distributions à des tiers que constituent les versements d'intérêts et de dividendes. Si l'on s'en tenait à cette théorie, les impôts et les intérêts ne devraient pas plus que les dividendes être considérés comme des charges mais bien, dans les deux cas, comme des distributions.

Nous pouvons conclure que bon nombre des problèmes théoriques embarrassants que pose la comptabilité sont insolubles en ce sens qu'une solution unique n'est pas possible. Heureusement, il semble qu'une solution unique n'est pas nécessaire. Sinon, on aurait de la difficulté à s'expliquer la survie de la comptabilité jusqu'à nos jours. Comme le laissait présager notre définition des buts de l'information financière du début, il semble que la "bonne" solution à apporter aux problèmes comptables dépend pour une bonne part du point de vue et des besoins de l'utilisateur de l'information, de sa situation juridique par rapport à l'entreprise ou du type de contrat qui le lie à cette dernière.

La théorie comptable telle que nous l'avons brièvement présentée ne semble pas offrir d'explication cohérente pour les diverses politiques comptables observées par les entreprises. Elle permet difficilement la prédiction de leur comportement en matière d'information comptable. Elle est à prédominance normative plutôt que descriptive ou positive en ce sens qu'elle s'intéresse à des questions concernant le traitement comptable approprié de l'inflation, des fluctuations des taux de change, des stocks, des baux etc. Ces questions sont naturellement importantes pour le comptable mais le dirigeant

intéressé à maximiser la valeur de sa firme doit aussi estimer comment tel traitement comptable affectera la valeur de sa firme. Selon Jensen (1983, p. 320), ce dernier type de question est de nature positive.

Les questions normatives prennent la forme suivante: "Comment les fluctuations des prix devraient-elles être inscrites dans les états financiers?" Les questions positives se formulent comme suit: "Comment la comptabilité indexée sur le niveau général des prix affecte-t-elle la valeur de la firme?" Les réponses aux questions normatives dépendent toujours du choix des critères qui sont matière de jugement de valeur. En conséquence, les propositions normatives sont difficilement réfutables empiriquement.

D'un autre côté, les réponses aux questions positives impliquent la découverte d'un aspect en particulier du fonctionnement du monde qui nous entoure et peuvent toujours être réfutées empiriquement. L'objectif du positivisme en comptabilité n'est pas de trouver la meilleure solution comptable, mais de déterminer les raisons des choix de pratiques comptables. Selon les partisans de l'école positiviste en comptabilité, appelée "The Rochester School" (Christenson 1983), l'insuccès de l'influence de la théorie traditionnelle sur les pratiques comptables est lié à sa nature normative et non scientifique. Nous y reviendrons plus loin.

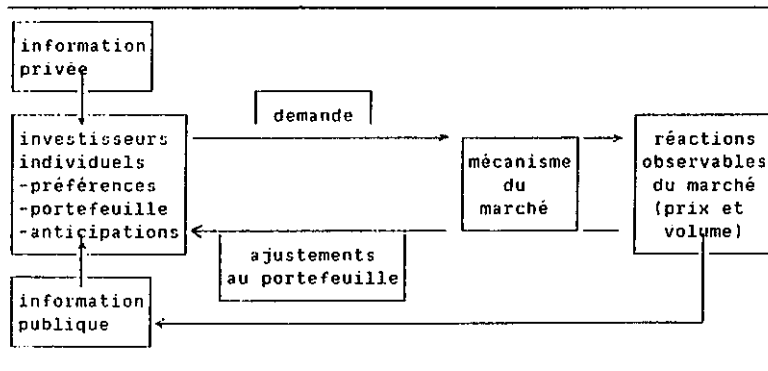
2. L'utilité prévisionnelle de l'information comptable

Depuis la fin des années soixante, plusieurs travaux de recherche en comptabilité ont emprunté une approche plus rigoureuse que celle de la "théorie" comptable traditionnelle en se basant sur l'hypothèse de l'efficacité du marché des capitaux et en utilisant des modèles d'équilibre des actifs financiers développés en finance. Cette rigueur vient de ce que la validité de cette hypothèse et la robustesse de ces modèles ont souvent été mises à l'épreuve d'une façon scientifique par des chercheurs en finance, en économie et en comptabilité.

La plupart de ces études empiriques en comptabilité visent à donner un meilleur éclairage sur la présumée utilité prévisionnelle de l'information comptable, à savoir que cette information peut modifier les anticipations du marché au sujet de la distribution de probabilité du "cash flow" futur de la firme. Elles portent sur les relations entre l'information comptable et le prix des valeurs mobilières en essayant de mesurer la réaction du marché à l'annonce d'événements comptables tels les bénéfices annuels ou trimestriels, les modifications à la politique comptable etc.

L'hypothèse du contenu informatif d'une modification comptable suppose qu'une modification à la politique d'information comptable de l'entreprise peut servir de signal au marché boursier. Les recherches empiriques fondées sur cette hypothèse ont supposé que les investisseurs suivent un processus bayésien (voir tableau I) pour continuellement réviser leurs anticipations. Les auteurs de ces recherches se sont peu préoccupés du degré de crédibilité de l'utilisation d'une modification comptable comme signal par la direction, crédibilité qui constitue pourtant un élément important de la théorie des signaux telle que développée par Akerlof (1970) et Spence (1973, 1974).

Tableau I
L'information dans le marché des capitaux



En effet, Akerlof montre que, sans un mécanisme permettant de signaler la qualité réelle des produits, le marché des voitures d'occasion

s'effondrerait. Seuls les vendeurs connaissent la qualité réelle des produits. En examinant les transactions passées, les acheteurs ne connaissent que la probabilité d'acquérir une bonne ou une mauvaise voiture et n'acceptent de payer qu'un prix moyen pondéré par la probabilité que la qualité soit celle à laquelle ils peuvent s'attendre.

Pour illustrer, supposons que les voitures d'occasion de bonne qualité se vendent 1000\$, celles de mauvaise qualité, 500\$ et que les acheteurs estiment que 50% des voitures d'occasion sont de bonne qualité. Dans ce cas, les acheteurs seront prêts à payer 750\$ pour une voiture d'occasion ($1000\$ \times .5 + 500\$ \times .5$). A moins que les vendeurs des produits de bonne qualité ne puissent révéler cette qualité avec succès, ils ne pourront vendre leurs produits qu'au prix moyen (750\$) inférieur à celui qu'ils sont en droit d'attendre (1000\$). Cette situation les incitera soit à abandonner le marché, soit à vendre des produits dont la qualité sera de plus en plus mauvaise, jusqu'à l'effondrement du marché.

Pour éviter que le marché ne s'effondre, vendeurs et acheteurs ont intérêt à éliminer le différentiel d'information par le biais d'un mécanisme de signalisation qui prend la forme de garanties, marque de commerce etc. Remarquons dès à présent que cette activité n'est pas gratuite et que son coût doit être suffisamment élevé pour éliminer tout risque de duperie. Un vendeur de voitures de mauvaise qualité ne doit pas pouvoir signaler son produit comme étant de bonne qualité.

A notre connaissance, seuls Gonedes et Dopuch [1974, p. 79-80] n'ont fait qu'une brève allusion à la théorie des signaux dans leur revue de la littérature sur le choix des méthodes comptables en s'empressant d'expliquer pourquoi ils ne la considéraient pas pertinente:

"More importantly, introducing these issues would require important departures from the conventional assumptions of the theoretical and empirical works of interest to us here".[6]

Pour Gonedes (1978, p.26), les chiffres comptables sont des variables aléatoires qui peuvent véhiculer de l'information sur les distributions de probabilité des valeurs futures des titres des firmes. Les propriétés stochastiques des chiffres comptables et le contenu des rapports publiés dépendent à la fois de la nature économique réelle des décisions de la firme dont les résultats sont aléatoires et de ses techniques comptables. Le contenu informatif des chiffres comptables viendrait donc de deux facteurs:

a) l'existence d'une relation entre ce qui caractérise les décisions d'investissement/production ou de financement de la firme et les chiffres comptables qui en rendent compte.

b) la possibilité qu'a la direction de choisir les procédures et les règles utilisées pour déterminer ce qui sera divulgué et la manière dont ce le sera.

Par définition, l'information comptable publiée, les façons dont les techniques comptables sont utilisées et les changements dans ces techniques comptables peuvent servir de "signaux" s'ils véhiculent de l'information à propos de caractéristiques non observables des décisions de la firme (ex. la fonction de distribution de son "cash flow").

Il peut être coûteux d'entreprendre ces activités de "signalling" mais c'est le prix qu'il faut payer pour que le signal soit crédible. Son efficacité peut être affectée par la possibilité qu'ont les dirigeants de sociétés de moins bonne qualité d'imiter le signal (i. e. mentir au sujet de l'information qu'ils détiennent). Son efficacité peut aussi être renforcée si l'information véhiculée peut être certifiée de façon à en améliorer la crédibilité.

De leur côté, les acheteurs éventuels d'actions connaissent cette asymétrie de l'information et ne se conduisent pas d'une façon naïve (i. e. comme si elle n'existait pas). Dans ce contexte, comme le transfert direct d'information n'est pas envisageable, c'est par le biais du comportement des dirigeants observable au niveau du marché

que l'information sera véhiculée. Sans mécanisme de signalisation, comme nous l'avons vu dans le cas des voitures d'occasion, l'acheteur n'accepterait d'offrir qu'un prix moyen pour toutes les actions, bonnes ou mauvaises, et cette conduite pourrait graduellement conduire à la disparition du marché si personne ne veut plus transiger.

Il est relativement facile d'étudier le degré de diversification des portefeuilles des managers (Leland et Pyle 1977, Jensen et Meckling 1976) et les politiques d'endettement (Ross 1977) et de dividende (Bhattacharya 1979) de la firme sous l'angle de la théorie des signaux à cause des coûts monétaires évidents reliés à ces stratégies. La possibilité que les dirigeants puissent modifier leur politique comptable pour se servir de l'information financière comme signal est moins évidente, quoique plausible.

Bien qu'ils soient réels, les coûts directement liés aux modifications comptables (cueillette des nouvelles données, comptabilisation, perte de comparabilité, divulgation) ne sont probablement pas suffisants à eux seuls pour décourager les dirigeants des firmes mal en point d'imiter les dirigeants des firmes prospères en procédant à des modifications comptables pour mieux paraître. Cependant, les coûts indirects suivants semblent plus dissuasifs. A plus ou moins long terme, la manipulation des résultats financiers pourrait avoir des répercussions importantes sur la réputation des vérificateurs (c'est leur actif le plus important) et des managers. Si ces derniers émettent sciemment un faux signal et que, de fait, les résultats attendus après le signal ne se matérialisent pas, leur valeur sur le marché du travail diminuera (Fama 1980).

Pour conclure sur la présumée utilité prévisionnelle de l'information comptable, disons que la plupart des études qui ont porté sur la réaction du marché à la décision de la direction de modifier sa politique comptable (7) ont conclu comme Ball (1972, p. 32), que le marché ne réagit pas aux modifications de mesures uniquement comptables, qu'il tient compte et réagit plutôt aux changements réels, entraînant un effet, le plus souvent fiscal, sur le "cash flow" de la firme. Dans l'ensemble, elles ont donc réfuté l'hypothèse de

l'investisseur naif, selon laquelle les investisseurs n'apprécieraient pas pleinement les subtilités sous-jacentes aux pratiques comptables et ne se soucieraient que du montant des bénéfices. Ces résultats soulèvent tout de même un certain nombre de questions.

Pourquoi les organismes de normalisation comptable continuent-ils à fonctionner en grande partie selon les principes et hypothèses de la "théorie comptable" telle que nous l'avons décrite précédemment? Par exemple, le principe de la permanence des méthodes, qui nous intéresse plus particulièrement, ne semble pas avoir de fondement théorique assez solide pour mériter toute l'importance qu'on lui accorde. S'il est vrai que, comme ces études le laissent supposer, les modifications aux conventions comptables sans incidence fiscale n'ont pas d'implication pour la richesse des actionnaires ou le prix des actions, alors pourquoi les firmes continuent-elles à procéder à des modifications comptables qui n'ont apparemment aucune conséquence économique et ce, sans y être forcées? Question corollaire: pourquoi engagent-elles des ressources (réponses aux exposés-sondage, lobbying etc.) pour tenter d'influencer les modifications comptables proposées par des organismes tels que L'Institut Canadien des comptables agréés ou la SEC aux États-Unis.

Invoquant les récents développements de la théorie du mandat et de la théorie des options, des chercheurs ont commencé à vérifier la possibilité que certaines modifications comptables d'apparence neutre aient des conséquences économiques indirectes sur la valeur de la firme. Dans la dernière partie, nous traiterons de cette littérature qui semble avoir misé sur l'utilité contractuelle plutôt que prévisionnelle de l'information comptable.

3. L'utilité contractuelle de l'information comptable

Un troisième courant de recherche aborde la problématique de la politique comptable de l'entreprise sous l'angle de l'utilité contractuelle de l'information comptable et propose une théorie positive de la comptabilité. Selon les avocats de cette approche, Watts (1977 p. 54), Watts et Zimmerman (1979, p. 273) et Jensen (1976,

p. 11 in Christenson (1983, p.1) et 1983, p. 319-320), la littérature que nous avons regroupée sous le vocable de "théorie comptable" n'est pas scientifique. Il n'y a pas de théorie des états financiers sous la forme d'hypothèses qui auraient été soumises à des tests empiriques pour en confirmer la validité.

Même la recherche en comptabilité qui se base sur l'hypothèse vérifiée empiriquement de l'efficacité du marché des capitaux et sur les modèles d'équilibre des actifs financiers ne fournit pas de test d'hypothèse expliquant directement pourquoi les états financiers prennent la forme qu'on leur connaît. Cette recherche met plutôt l'accent sur la réaction du marché au contenu des états financiers, comme nous l'avons vu.

A partir des travaux de Jensen et Meckling (1976) sur la relation mandant-mandataire, Watts (1977), Watts et Zimmerman (1978, 1979) proposent donc une théorie des états financiers, qui constituent l'aboutissement de la politique comptable de l'entreprise. Les prédictions de cette théorie "des conséquences économiques des choix comptables" (ainsi appelée par Holthausen et Leftwich (1983, p. 77 dans leur revue de la littérature sur le sujet) se fondent sur les coûts de mandat reliés

- a) aux ententes contractuelles de la firme tels les régimes de rémunération de la direction et les contrats d'emprunt et
- b) à la visibilité politique des firmes.

Malgré certaines difficultés d'interprétation, les recherches empiriques fondées sur l'hypothèse des coûts de mandat révèlent que deux variables semblent systématiquement associées au choix des méthodes comptables:

- la taille de l'entreprise, variable représentant sa visibilité politique (Watts et Zimmerman 1978, Bowen, Noreen et Lacey 1981, Dhaliwal 1980, Dhaliwal, Salamon et Smith 1982, Lilien et Pastena 1982, Zmijewski et Hagerman 1981)

- le levier financier de la firme, variable représentant les coûts de mandat des contrats d'emprunt (Bowen, Noreen et Lacey 1981, Dhaliwal 1980, Dhaliwal, Salamon et Smith 1982, Lilien et Pastena 1982,

Zmijewski et Hagerman 1981, Leftwich 1981 et 1983, Holthausen 1981)

Dans cette dernière partie, nous étudions brièvement cette théorie de la relation mandant-mandataire et des coûts de mandat que cette relation entraîne pour ensuite faire le lien avec la politique d'information comptable de l'entreprise.

3.1 La relation mandant-mandataire et les coûts de mandat

S'inspirant de Coase (1937) et d'Alchian et Demsetz (1972), JENSEN et MECKLING (1976, p. 310) et Jensen (1983, p. 326) avancent que la plupart des organisations ne sont en définitive que des entités ou fictions légales servant de connexions ("nexus") pour un ensemble complexe de contrats (écrits ou non) entre des individus, facteurs de production. Leur contribution théorique réside surtout dans leur démonstration que diverses structures organisationnelles peuvent modifier les stimuli du comportement opportuniste des membres de la firme.

L'entreprise dont les actions sont cotées en bourse est la propriété d'actionnaires bien que, plus souvent qu'autrement, elle soit dirigée par des individus qui ne possèdent qu'une petite fraction de son capital-actions. La relation contractuelle liant actionnaires et dirigeants comme celle existant entre obligataires et actionnaires, fournisseurs et dirigeants, etc. en est une de mandant-mandataire. JENSEN et MECKLING (1976 p.308) définissent la relation de mandat comme "un contrat selon lequel une ou plusieurs personnes (mandant(s)) engagent une autre personne (le mandataire) pour agir et donc prendre des décisions en leurs noms. Les participants à cette relation désirent tous maximiser leur propre utilité ou richesse qui est en partie déterminée par la performance de l'entreprise dans son ensemble i.e. comme une équipe (Alchian et Demsetz 1972). Toutefois, comme la rémunération de chaque individu est déterminée différenciellement, c'est-à-dire que ce que l'un gagne, l'autre le perd, des conflits d'intérêts surgissent entre eux et portent à croire que le mandataire n'agisse pas toujours dans les meilleurs intérêts du mandant.

Les divergences d'intérêts entraînent des coûts que JENSEN et MECKLING (1976, p. 308) regroupent sous le vocable de coûts de mandats. Il s'agit d'abord de dépenses de contrôle ("monitoring expenditures") engagées par le mandant pour s'assurer de la compatibilité de la gestion du mandataire avec ses propres objectifs (ex: coûts engagés pour mesurer et observer le comportement de l'agent, pour établir une politique de rémunération etc.). Il y a ensuite les dépenses de cautionnement ou limitation ("bounding expenditures") engagées par le mandataire qui a intérêt à rassurer le mandant quant à la qualité de sa gestion (ex: coûts de vérification des états financiers). Ces coûts sont analogues aux coûts de signalisation. Enfin, malgré l'importance des coûts précédents, il subsistera une certaine divergence entre les décisions du mandataire et celles que le mandant aurait lui-même prises pour maximiser sa richesse. La diminution d'utilité que subit le mandant à cause de cette divergence entraîne une perte de valeur résiduelle ("residual loss") qui constitue la troisième composante des coûts de mandats.

3.2 Les contrats et la politique d'information comptable de l'entreprise.

Ce courant de recherche en comptabilité s'intéresse plus particulièrement aux relations contractuelles existant entre les obligataires et les actionnaires ainsi qu'entre les actionnaires et les dirigeants des firmes. Nous nous en tiendrons à cette deuxième relation où le mandant (actionnaire) fournit les ressources productives ou financières et délègue la prise de décision au mandataire (dirigeant).

Dans le modèle qui suit, le mandant et le mandataire négocient d'avance une règle de partage des gains (et des risques) qui proviendront de l'entente et permettront de dédommager le mandataire de ses efforts tout en laissant le résidu au mandant. Pour assurer le respect du contrat, ils ont besoin d'un estimé observable (un signal) de ce qu'ils entendent par gains.

Soit r = la formule de rémunération négociée,

n = la politique ou le système comptable choisi conjointement

pour fournir le signal. Ce système est soit établi sur mesure, soit fondé sur les principes comptables généralement admis;

y = la donnée comptable utilisée pour établir la formule de rémunération,

e = le niveau d'effort fourni par le mandataire,

0 = le facteur aléatoire

x = les extrants aléatoires et qui ne peuvent être évalués directement par le mandant.

La rémunération du mandataire dépend de la donnée comptable "y" utilisée pour le calcul, laquelle à son tour dépend des extrants "x" et du système comptable choisi "n":

$$r = f(y(n, x)).$$

L'utilité prévue au moment du contrat et du choix de "n" pour le mandataire dans toutes les éventualités probables (0) est la suivante:

$$\begin{aligned} U_e &= U_e(e, r) \\ &= U_e(e, f(y(n, x))) \\ &= U_e(e, f(y(n, x(e, 0)))) \\ &= U_e(e, r, n). \end{aligned}$$

C'est une fonction croissante de la rémunération et décroissante de l'effort. Si le mandataire accroît son niveau d'effort, les extrants sont plus élevés mais son utilité diminue. L'utilité prévue pour le mandant prendra la forme suivante:

$$U_m = U_m(x-r)$$

Autrement dit, son utilité dépend de la différence entre les extrants et la rémunération du mandataire calculée sur la base de l'information comptable. A cause de l'interdépendance des variables, U_m dépend des mêmes variables que U_e :

$$U_m = U_m(e, r, n)$$

Ces trois variables font l'objet de négociation entre le mandant et le mandataire qui veulent maximiser leur utilité. L'utilité des deux partis est donc fonction non seulement du niveau d'effort fourni par le mandataire mais aussi de la règle de partage des gains fondée sur l'information publiée dans les états financiers. Les états financiers résulteraient donc de l'interaction d'individus désirant maximiser leur utilité.

La théorie du mandat expliquerait que la comptabilité au coût historique ait survécu jusqu'à nos jours malgré les nombreuses remises en question. Elle est sans égal comme instrument contractuel à cause de la piste de vérification qu'elle fournit aux partis du contrat. Cette théorie permet donc des prévisions qui semblent en accord avec les pratiques que l'on peut observer actuellement. Par exemple, le conflit entre la comptabilité au coût historique et la comptabilité au coût actuel semble s'être résolu en faveur de la première malgré l'utilité présumée de la deuxième pour la prise de décision. Au Canada et aux États-Unis, la base d'évaluation dans les états financiers reste le coût historique, même si les grandes entreprises doivent également présenter un supplément d'information concernant les valeurs actuelles.

3.3 La visibilité politique et la politique d'information comptable de la firme

Le lien causal entre la visibilité politique de la firme et la politique d'information comptable ne repose pas sur un contrat explicite, comme dans le cas précédent. Il résulte plutôt de l'utilisation que font des chiffres comptables des partis habituellement considérés comme externes par rapport à la firme: les politiciens et les électeurs. Dans une économie où la présentation des états financiers fait l'objet d'une réglementation, ce lien est fondé sur la théorie de la réglementation économique dite des "groupes d'intérêts" (Posner 1974). Celle-ci prône que la réglementation résulte des demandes de groupes de pression qui se font la concurrence pour maximiser la richesse de leurs membres. Elle est en contradiction avec la théorie de "l'intérêt public" qui prône que la réglementation résulte de la demande du public pour que certaines imperfections du marché soient corrigées.

L'information financière publiée par une firme peut entraîner une réaction positive ou négative de la part des consommateurs, des employés, des syndicats et des politiciens. L'information comptable affecterait la visibilité politique de la firme parce qu'il est coûteux de mandater et de contrôler dans le système politique. Ces

coûts de contrôle des électeurs sur leurs représentants seraient suffisamment élevés pour permettre à ces derniers, les politiciens, d'utiliser l'information financière publiée comme excuse pour imposer des taxes à certains électeurs (mandants) ou accorder des subventions à d'autres. Dans le système politique, les coûts de mandat et de contrôle sont ceux nécessaires pour former des coalitions (groupes de pression) et s'informer au sujet des conséquences économiques de ces taxes et de ces subventions.

A la suite du mandat qu'ils ont reçu de leurs électeurs, les politiciens ont le pouvoir d'effectuer des transferts de richesses entre les différents groupes de la société. Les entreprises (surtout les grandes) sont vulnérables à ces redistributions de richesses possibles. Certains groupes d'électeurs ont intérêt à exercer des pressions pour la nationalisation, l'expropriation ou la réglementation d'une industrie ou d'une entreprise. Ces actions, souvent fondées sur des caractéristiques chiffrées des firmes (ex: taille, profits excessifs etc.) incitent les élus à proposer de telles mesures. Pour contrer ces interventions gouvernementales possibles, les grandes entreprises choisiraient (entre autres moyens) des politiques comptables minimisant les bénéfices publiés pour minimiser leur "visibilité" politique.

Watts (1977, p. 67) suppose que les politiciens et les bureaucrates, engagés pour administrer les lois régissant la divulgation financière, maximisent leur utilité. Leur carrière et donc leur utilité espérée sont affectées par la probabilité qu'ils soient blâmés pour les crises futures. D'où leur tendance à la prudence. La faillite de sociétés importantes constituent des crises politiques potentielles. Dans ces cas, les pertes des actionnaires (surtout les petits) et les pertes d'emplois sont montées en épingle par les médias. Ex post, il est facile de dire que les actifs étaient surévalués. En conséquence, on doit s'attendre à ce que les bureaucrates proposent des règles qui encouragent la direction à sous-évaluer leurs actifs dans les états financiers. Ainsi, on peut s'expliquer partiellement que le principe de la prudence ou du conservatisme et la comptabilité au coût historique aient survécu jusqu'à nos jours.

Watts et Zimmerman (1978) qui sont à l'origine de ce courant de recherche avec Jensen et Meckling, ont étudié la réaction des dirigeants d'entreprises à la réglementation du contenu des états financiers, lorsque l'information nécessaire aux décisions de vote en faveur de l'une ou l'autre règle proposée est coûteuse. Ils avancent que le dirigeant a intérêt à choisir sa politique d'information comptable et à faire du "lobby" auprès des politiciens et des bureaucrates en faveur des méthodes comptables qui réduisent le bénéfice net publié dans les états financiers. Les politiciens utiliseraient les profits élevés pour créer des "crises" et ainsi se faire réélire en apportant des solutions législatives simples à ces crises. Watts et Zimmerman (1978, p. 8) avancent également que la vraisemblance ou la probabilité que le revenu net publié soit utilisé pour justifier une action politique augmente avec la taille de l'entreprise. De ce fait, le dirigeant d'une grande société devrait être plus enclin à favoriser une norme comptable qui diminue le bénéfice net publié dans les états financiers que le dirigeant d'une petite société. Cet argument leur a permis de formuler l'hypothèse suivante: "Lorsqu'un organisme de normalisation propose un changement de méthode comptable ayant pour effet d'augmenter (diminuer) le bénéfice net d'une entreprise, plus la taille de cette dernière est grande, plus la probabilité que ses dirigeants exercent des pressions contre (pour) cette norme est élevée".

Pour vérifier cette hypothèse, Watts et Zimmerman ont observé les soumissions au "FASB" américain concernant son document de travail sur la comptabilité indexée sur le niveau général des prix (émis le 15 février 1974). Ils ont identifié 26 entreprises hors du secteur du service public dont les bénéfices nets seraient diminués par ces ajustements. Ils rejettent l'hypothèse nulle que l'attitude de la direction de ces firmes vis-à-vis cette norme est indépendante de la taille de l'actif de la société au niveau de confiance .001. La direction des plus grandes sociétés tend à favoriser la norme proposée. En réduisant les bénéfices publiés, les dirigeants viseraient à réduire les coûts imposés par les entrepreneurs-politiciens.

Pour résumer, du point de vue de cette approche positive et empirique de la politique d'information comptable de l'entreprise, l'importance accordée à la fonction prévisionnelle des états financiers dans la littérature comptable serait le résultat des actions d'individus impliqués dans un processus politique. Elle émanerait de l'intervention du gouvernement et d'organismes de réglementation, comme la SEC aux Etats-Unis ou la COB en France, qui promulguent que les états financiers doivent fournir de l'information utile aux investisseurs dans leur évaluation des titres sur le marché des capitaux. Watts (1977, p. 63) doute de ce que l'hypothèse du contenu informatif des états financiers ait autant de potentiel que l'hypothèse des coûts de mandats pour expliquer l'existence d'états financiers dans l'économie si une telle intervention gouvernementale n'existait pas.

Plusieurs raisons motivent son doute:

a) Les résultats des recherches empiriques, comme nous l'avons vu pour les modifications comptables, suggèrent que les états financiers comportent relativement peu d'information amenant les marchés des capitaux à modifier les valeurs des titres des sociétés.

b) Les dirigeants sont susceptibles d'avoir très peu d'intérêt à publier de l'information dans les états financiers. Les individus qui sont les premiers à découvrir de l'information pertinente pouvant servir à l'évaluation des titres d'une société (par ex. qu'on a découvert de l'or) peuvent transiger sur la base de cette information et augmenter leur richesse. On devrait s'attendre à ce qu'ils transigent jusqu'à ce que les prix soient égaux à leurs estimés des prix d'équilibre, étant donné l'information dont ils disposent. De plus, les spéculateurs, qui n'ont pas un accès privilégié à la même information, investiront dans la production d'une telle information "privée" jusqu'à ce qu'ils gagnent un rendement "normal" sur le dollar marginal investi.

Alors, les dirigeants des sociétés ne peuvent publier d'information

dans les états financiers que si deux conditions sont présentes. La première est qu'ils aient accès à de l'information au sujet du "cash flow" futur de la firme avant que les gens extérieurs à la firme ("outsiders") qui investissent aussi dans la recherche d'information ne la découvrent, ce qui est compatible avec l'hypothèse plausible de l'asymétrie informationnelle dont nous avons traitée précédemment. La deuxième est qu'ils soient en mesure de maintenir leur accès exclusif à cette information jusqu'à la publication des états financiers, ce qui est une hypothèse invraisemblable. Par exemple, Ross (1979) mentionne qu'en transigeant à partir de cette information, les initiés font varier les prix qui à leur tour véhiculent l'information.

Si les dirigeants ne sont pas en mesure de fournir d'information pertinente à l'évaluation des titres aux marchés des capitaux dans les états financiers, ils ne seront pas rémunérés pour la production d'une telle information. D'autre part, ils sont rémunérés lorsque, au moment de la signature de contrats, ils s'engagent à fournir de l'information pour en assurer le respect. Leur rémunération vient de ce qu'ils peuvent alors vendre les actions ou les obligations à des prix plus élevés que s'ils ne s'y engageaient pas.

CONCLUSION

Si la seule explication logique du choix des méthodes comptables par la direction ou du choix des normes comptables par les organismes de normalisation semble être fondée sur le fait que les individus impliqués dans la négociation des contrats qui composent la firme ou dans le processus politique (les dirigeants, les politiciens, les comptables etc...) visent à maximiser leurs propres intérêts, pourquoi la littérature comptable tend-elle à supposer qu'il en est autrement? La raison est que la fonction de la littérature "scientifique" comptable contemporaine ne viserait pas à expliquer les pratiques comptables observées dans la réalité.

Expliquer le choix d'une politique d'information financière sur la base des intérêts des intervenants dans l'entreprise ne constituerait pas une défense efficace contre les actions politiques. De plus, Watts

(1977, p. 71), fait remarquer qu'il n'est pas dans l'intérêt des individus faisant partie des organismes de normalisation comme le "FASB" aux Etats-Unis, le Conseil national de la comptabilité en France ou l'ICCA au Canada de justifier la sélection des normes comptables sur cette base.

Parce que la seule explication rationnelle du choix des méthodes et des normes comptables est politiquement coûteuse, ces groupes réclament d'autres explications. Ces explications doivent nécessairement manquer de logique à cause des conflits d'intérêts ou des besoins, à première vue disparates, des utilisateurs des états financiers. Elles doivent varier selon les circonstances, parce que ce ne sont pas les véritables raisons sous-jacentes. Il y a donc une demande de prescriptions variées pour justifier le choix des méthodes et des normes comptables. Watts va même jusqu'à émettre l'hypothèse qu'une des principales fonctions de la recherche académique en comptabilité depuis 1939, a été de fournir ces diverses prescriptions. Watts et Zimmerman (1978) retracent les principaux développements dans la "théorie" comptable des cents dernières années et les relient à la demande pour des "histoires", c'est-à-dire à la demande pour des excuses.

Donc, la fonction principale de la littérature académique comptable n'est pas la fonction typique de la théorie pour une science appliquée. Cette littérature ne vise pas à fournir aux praticiens une structure théorique pour choisir parmi les méthodes comptables et faire des recommandations à leurs clients. Au lieu de cela, elle fournit des excuses.

NOTES:

1. Le nouveau plan comptable français, en vigueur depuis le premier janvier 1984 (cf. arrêté ministériel du 27 avril 1982) précise clairement, tout comme son prédécesseur, que la présentation des comptes annuels et les méthodes d'évaluation retenues pour un exercice ne doivent pas différer de celles utilisées pour l'exercice précédent.

2. Cf. les normes comptables internationales n° 1 - "Publication des méthodes comptables suivies par l'entreprise" et n° 8 - "Eléments

exceptionnels, éléments afférents aux exercices antérieurs et changements de conventions comptables".

3. Même si en France, le cadre légal est beaucoup plus strict qu'au Canada, Philippe Kienast (1984, p. 7) note que "les entreprises ont la possibilité, en jouant sur l'utilisation des méthodes comptables à l'intérieur de ce cadre, de modifier la présentation de leurs comptes pour poursuivre des objectifs propres. Par exemple:

- le lissage des bénéfices
- la minimisation des bénéfices imposables,
- la minimisation des pertes publiées".

4. Chambers (1964, p. 264 et 266) va même jusqu'à utiliser le terme "dogme" pour décrire certains aspects de cette théorie.

5. Cf. les études n° 3 et n° 9 de l'A. A. A. par A. L. Thomas: The allocation problem in financial accounting theory, 1969 et The allocation problem: part two, 1974.

6. Traduction: "De plus, le fait d'introduire ces questions impliquerait une déviation importante des hypothèses conventionnelles sous-jacentes aux travaux théoriques et empiriques qui nous intéressent ici."

7. Cf. Archibald 1972, Ball 1972, Kaplan et Roll 1972, Sunder 1973, 1975.

8. Litterature sur ces conflits: Fama et Miller 1972, p. 152, Black et Scholes 1973, Jensen et Meckling 1976, Myers 1977, Modigliani et Miller 1958, p. 293, Black et Cox 1976, Black, Miller, Posner 1978, Journal of Business 51, p. 379-412.)

BIBLIOGRAPHIE

AKERLOF (George A.).- The Market for "lemons" : quality uncertainty and the market mechanism.- In : Quarterly Journal of Economics, vol.84., august 1970, p. 488-500.

ALCHIAN (Armen A.) et DEMSETZ (Harold).- Production, information costs and economic organisation.- In : American Economic Review, vol.LXII, n° 5, december 1972, p. 777-795.

ARCHIBALD (I. Ross).- Stock market reaction to the depreciation Switch-Back.- In : The Accounting Review, vol. 47, janvier 1972, p.22-30.

DALL (Ray J.). - Changes in accounting techniques and stock prices. - In: Empirical research in accounting : selected studies, supplement to Journal of Accounting Research, 1972, p.1-28.

BEAVER (William H.).- Financial reporting : an accounting revolution. Englewood Cliffs : Prentice-Hall Inc, 1981.- 213p.

BHATTACHARYA.- Imperfect information, dividend policy and the bird in the hand "fallacy".- In : Bell Journal of Economics, 10, spring 1979,

BLACK (Fisher) et COX (John C.).- Valuing corporate securities : some effects of bond indenture provisions.- In : Journal of Finance, n°31, 1976, p.351-367.

BLACK (Fisher), MILLER (Merton) et POSNER (R.A.).- In: Journal of business, 51, 1978, p. 379-412.

BLACK (Fisher) et SCHOLES (Myron S.).- The pricing of options and corporate liabilities.- In : Journal of Political Economy, vol.81, may-june 1973, p.637-659.

BOWEN (Robert M.), NOREEN (Eric W.) et LACEY (John M.).- Determinants of the corporate decision to capitalize interest.- In : Journal of Accounting and Economics, august 1981, p.151-179.

BUTTERWORTH (John E.), GIBBINS (Michael) et KING (Raymond D.).- The structure of accounting theory : some basic conceptual and methodological issues.- In: Research to support standard setting in financial accounting: a canadian perspective.- Ed. by BASU, (Sanjoy) et MILBURN, (J. Alex), Toronto, Canada: Clarkson Gordon Fondation, 1982, p.2-65.

CHAMBERS (R. J.).-Measurement and objectivity in accounting.-In: The Accounting Review, (april 1964), p. 264-274.

CHRISTENSON (Charles).- The Methodology of positive accounting.- In : The Accounting Review, vol.LVIII, n°1, janvier 1983, p.1-22.

COASE (R.H.).- The Nature of the firm.- In : Economica, 1937, n°4, p.1-20.

- COPELAND (Thomas E.) et WESTON (J. Fred).- Financial theory and corporate policy.- Addison Wesley publishing, 1983.- 2e ed.- 795p.
- DHALIWAL (Dan S.), SALAMON (G.) et SMITH (E.D.).- The Effect of owner versus management control on the choice of accounting methods.- In : Journal of Accounting and Economics, n°4, july 1982, p.41-53.
- DHALIWAL (Dan S.).- The Effect of the firm's capital structure on the choice of accounting methods.- In : Accounting Review, january 1980, n° 1, p.78-84.
- FAMA (Eugène F.).- Agency problems and the theory of the firm.- In : Journal of Political Economy, vol. 88, n° 2, april 1980, p.288-307.
- FAMA (Eugène F.) et MILLER (Merton).- The theory of finance, Holt, Rinehart and Winston, N. Y., 1972, p.
- FOGELSON (James H.).- The Impact of changes in accounting principles on restrictive covenants in credit agreements and indentures.- In : Business Lawyer, january 1978, p. 769-787.
- GALAI (D.) et MASULIS (R.).- The Option pricing model and the risk factor of stock.- In : Journal of Financial Economics, n°3, 1976, p. 53-81.
- GJESDAL (F.).- Accounting for stewardship.- In : Journal of Accounting Research, spring 1981, p.208-231.
- GONEDES (N.J.).- Corporate signaling, external accounting and capital market equilibrium : evidence on dividends, income and extraordinary items.- In : Journal of Accounting Research, vol.16, n°1, spring 1978, p.26-79.
- GONEDES (N.J.) et DOPUCH (N.).- Capital market equilibrium, information production and selecting accounting techniques : theoretical framework and review of empirical work.- In : Studies of financial accounting objectives, supplement to Journal of Accounting Research, 1974, p.48-129.
- HAGERMAN (R.L.) et ZMIJEWSKI (M.E.).- Some Economic determinants of accounting policy choice.- In : Journal of Accounting and Economics, August 1979, p.141-161.
- HENDRIKSEN ().- Accounting theory, 3e éd., Homewood, Irwin, Ill., 1977.
- HOLMSTROM (Bengt).- Moral hazard and observability.- In : Bell Journal of Economics, spring 1979, p.74-91.
- HOLTHAUSEN (Robert W.).- Evidence on the effect of bond covenants and management compensation contracts on the choice of accounting techniques : the case of the depreciation Switchback.- In : Journal of Accounting and Economics, vol. 3, march 1981, p. 73-109.
- HOLTHAUSEN (Robert W.) et LEFTWICH (R. W.).- The Economic consequences of accounting choice : implications of costly contracting and monitoring.- In : Journal of Accounting and Economics, n°5, 1983, p. 77-117.

HUGHES (John S.).- Studies in accounting research, a contract perspective on accounting valuation.- Sarasota : American Accounting Association, 1984, p.VIII,92.

INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGREES (ICCA).- Manuel de l'I.C.C.A.- Toronto.

INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGREES (ICCA).- L'information financière publiée par les sociétés: évolution future.- Etude de recherche par STAMP (Edward), 1981, p.

JACQUILLAT (Bertrand) et LEVASSEUR (Michel).- Signaux, mandats et gestion financière : une synthèse de la littérature, In: Finance, vol. 5, 1/1984, p. 7-83.

JENSEN (Michael C.).- Organisation theory, accounting and methodology. In : Accounting Review, avril 1983, p. 319-339.

JENSEN (Michael C.) et MECKLING (William H.).- Theory of the firm : managerial behavior, agency cost and ownership structures.- In : Journal of Financial Economics, n°3, octobre 1976, p. 305-361.

KAPLAN (Robert S.) et ROLL (Richard).- Investor evaluation of accounting information : some empirical evidence.- In : Journal of Business, n°45, avril 1972, p.225-257.

KIENAST (Philippe).- La politique comptable des entreprises et l'analyse financière.- Cahiers de recherche du CESA n° 242, 1984, p.

LEFTWICH (Richard).- Accounting information in private markets : evidence from private lending agreements.- In : The Accounting Review, january 1983, p.23-42.

LEFTWICH (Richard).- Evidence on the impact of mandatory changes in accounting principles on corporate loan agreements.- In : Journal of Accounting and Economics, vol. 3, march 1981, p.3-36.

LELAND (H.) et PYLE (D.).- Informational asymetrics, financial structure and financial intermediation.- In : Journal of Finance, may 1977.

LEVASSEUR (Michel).- Comptabilité et information des actionnaires.- In: Finance, vol.3, avril 1982, p.391-403.

LILLEN (Steven) et PASTENA (Victor).- Determinants of intramethod choice in : The Oil and Gas Industry.- In: Journal of Accounting and Economics, vol.4, dec.1982, p.145-170.

MORSE (Dale).- Studies of market reactions to information : New directions.- Working Paper.- Mai 1982, 27p.

POSNER (Richard A.).- Theories of economic regulation.- In : Bell Journal of Economics and Management Science, 45, Autumn 1974, p.335-358.

RONEN (J.) et AHARONI (A).- The Choice among accounting alternatives and managerial contracts: Effects of corporate tax.- Communication présentée au Congrès de l'"European Accounting Association".- Glasgow: revised, february 1983, 61p.

RONEN (Joshua) et SADAN (Simcha).-Smoothing income numbers: objectives, means, and implications. Addison-Wesley Publ. Co., Philippines, 1981, 148p.

ROSS (S.).- The Determination of financial structure : the incentive signalling approach.- In : Bell Journal of Economics, n°1, spring 1977, p. 23-40.

ROSS (S.).- Disclosure regulation in financial markets : implications of modern finance theory and signalling theory: Chap. IV: The economics of information and the disclosure regulation debate.- In : Issues in financial regulation.- New York : McGraw Hill.- 1979.- p.177-202.

SMITH (C.W.) et WARNER (J.).- On financial contracting : an analysis of bond covenants.- In : Journal of Financial Economics, vol.7, 1979, p.119-162.

SPENCE (Michael).- Job market signalling.- In : Quarterly Journal of Economics, august 1973, p.355-374.

SPENCE (Michael).- Competitive and optimal responses to signals : an analysis of efficiency and distribution.- In : Journal of Economic Theory; march 1974, p.296-332.

SUNDER (Shyam).- Stock price and risk related to accounting changes in inventory valuation.- In : The Accounting Review, n°50, april 1975, p.305-315.

SUNDER (Shyam).- Relationships between accounting changes and stock prices : problems of measurement and some empirical evidence.- In : Empirical research in accounting: Selected Studies, supplement to Journal of Accounting Research, vol.11, 1973, p.1-45.

SURET (Jean-Marcl) et GAGNON (Jean-Marie).-Coûts d'agence et fiscalité. Aspects théoriques et tests empiriques. Faculté des Sciences de l'administration, Université Laval, sept. 1982, 28p.

SYLVAIN (Fernand).- Dictionnaire de la comptabilité et des disciplines connexes.- Institut canadien des comptables agréés.- Bruxelles : Institut des réviseurs d'entreprises.- Paris : Ordre des Experts Comptables et des Comptables Agréés, 1982.- 2e ed. - 662p.

THORNTON (Daniel B.).-Perspectives sur la théorie de la relation mandant- mandataire -Partie 1.-In: CA Magazine, novembre 1984, p.97-103.

THORNTON (Daniel B.).-Perspectives sur la théorie de la relation mandant- mandataire -Partie 2.-In: CA Magazine, janvier 1985, p. 101-106.

WATTS (Ross L.) - Corporate financial statements, a product of market and political processes.- In : Australian Journal of Management, April 1977, p.53-75.

WATTS (Ross L.) et ZIMMERMAN (Jerold L.) - Agency problems, auditing, and the theory of the firm : some evidence. - Working Paper Series MERC 81-11, Managerial economics research center, Graduate School of Management, University of Rochester, October 1981, 25p.

WATTS (Ross L.) et ZIMMERMAN (Jerold L.) - Towards a positive theory of the determination of accounting standards.- In : The Accounting Review, January 1978, p. 112-134.

WATTS (Ross L.) et ZIMMERMAN (Jerold L.) - The Demand for and supply of accounting theories : the market for excuses.- In : The Accounting Review, April 1979, p.273-305.

ZMIJEWSKI (Mark E.) et HAGERMAN (Robert L.) - An Income strategy approach to the positive theory of accounting standard setting/Choice. -In: Journal of Accounting and Economics, vol.3, August 1981, p.129-150.