



HAL
open science

L'impact de la réglementation sur la qualité et le coût de l'audit en Europe

Imen Ben Slimene

► **To cite this version:**

Imen Ben Slimene. L'impact de la réglementation sur la qualité et le coût de l'audit en Europe .
Gestion et management. Université Grenoble Alpes, 2016. Français. NNT: . tel-01446439

HAL Id: tel-01446439

<https://hal.science/tel-01446439v1>

Submitted on 25 Jan 2017

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.

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE LA COMMUNAUTÉ UNIVERSITÉ GRENOBLE ALPES

Spécialité : **Sciences de Gestion**

Arrêté ministériel : 7 août 2006

Présentée par

Imen BEN SLIMENE

Thèse dirigée par **Pascal DUMONTIER**

préparée au sein du **Centre d'Études et de Recherches
Appliquées à la Gestion**

dans l'**École Doctorale en Sciences de Gestion Grenoble**

L'impact de la réglementation sur la qualité et le coût de l'audit en Europe

Thèse soutenue publiquement le **10 juin 2016**,
devant le jury composé de :

Jean François CASTA

Professeur à l'université Paris Dauphine, (Rapporteur)

Pascal DUMONTIER

Professeur à l'Université Grenoble-Alpes, (Directeur de thèse)

Cédric LESAGE

Professeur à HEC Paris, (Rapporteur)

François AUBERT

Professeur à l'Université d'Orléans, (Président du jury)

Franck MISSONIER-PIERA

Professeur à l'Université de Fribourg, (Suffragant)



*L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation
aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être
considérées comme propres à leurs auteurs.*

À mes parents

REMERCIEMENTS

Je remercie infiniment mon directeur de thèse Professeur Pascal Dumontier sans qui rien de tout cela n'aurait été possible. Je le remercie pour tout le savoir qu'il m'a communiqué et pour sa disponibilité tout au long de la préparation de cette thèse.

Je tiens à remercier les Professeurs Jean François Casta, Cédric Lesage, Franck Missonier-Piera et François Aubert de me faire l'honneur de participer à mon jury de thèse et de s'intéresser à mon travail de recherche.

Je remercie le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables et la Commission Recherche de l'AFC pour le soutien financier de mes recherches doctorales.

Ma reconnaissance va également aux professeurs qui ont discuté mes articles de recherche lors de mes participations aux séminaires et congrès en France (3^{ème} et 4^{ème} Workshop en Audit à Paris Dauphine 2014 et Tours 2015), l'AFC à Lille 2014 et Toulouse 2015) et à l'étranger (EAA à Tallinn 2014 et EARNET 2015 à l'HEC Lausanne 2015) et plus particulièrement à Charles Piot, Bernard Colasse, Daniel W. Collins, Igor Goncharov, Nathalie Gonthier et Heidi Vander Bauwhede pour leurs commentaires constructifs.

Je tiens à remercier tout le staff de CERAG et l'ED pour leurs accueils et leur soutien. Je suis honorée d'être membre de cette grande famille. Toutes mes amitiés aux doctorants et anciens doctorants du CERAG.

Aucun remerciement ne serait à la hauteur du soutien de mes parents tout au long de cette thèse. Je voudrais également remercier mon frère Aymen et ma sœur Amira. Cette thèse n'aurait certainement pas abouti sans le soutien de mon entourage familial.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES	IX
LISTE DES TABLEAUX.....	X
INTRODUCTION GENERALE	1
1. La motivation de recherche	2
1.1. La réglementation de l’audit légal : un élément clé de la qualité des missions d’audit.....	2
1.2. L’intérêt du contexte européen	3
2. La question de recherche	5
3. La structure de la thèse.....	6
4. La contribution de la recherche	8
CHAPITRE LIMINAIRE	10
L’ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DE L’AUDIT LÉgal EN EUROPE	10
Introduction.....	11
1. La réglementation européenne de l’audit : une tentative d’harmonisation.....	12
1.1. Les caractéristiques spécifiques du marché européen de l’audit	12
1.2. La régulation de la profession de l’audit	14
1.3. La réforme européenne de l’audit : vers un « marché unique de l’audit ».....	17
2. La réglementation de l’audit dans les pays membres de l’UE.....	23
2.1. La responsabilité civile de l’auditeur.....	23
2.2. La durée du mandat et la rotation des auditeurs.....	30

2.3. Les services de non-audit.....	32
2.4. L'obligation d'un audit conjoint.....	34
2.5. La réglementation relative aux honoraires d'audit.....	36
Conclusion.....	41
ANNEXES DU CHAPITRE LIMINAIRE	42
PARTIE I.	57
CARACTÉRISTIQUES DE L'AUDITEUR, RÉGLEMENTATION DE L'AUDIT ET QUALITE DES CHIFFRES COMPTABLES DANS L'UNION EUROPÉENNE	57
Introduction.....	58
Chapitre I. De la gestion des <i>accruals</i> discrétionnaires à la manipulation des activités réelles: aspects théoriques	62
Introduction.....	62
1. La gestion des résultats par le biais des <i>accruals</i> discrétionnaires	64
1.1. La notion d' <i>accruals</i> discrétionnaires	64
1.2. Les principaux modèles de mesure des <i>accruals</i> discrétionnaires	65
2. La gestion des résultats par la manipulation des activités réelles	71
2.1. Les types de manipulation des activités réelles	72
2.2. La mesure de la manipulation des activités réelles	73
3. Théories, motivations et contraintes de la gestion des résultats.....	74
3.1. Motivations et théories explicatives de la gestion des résultats.....	75
3.2. Les contraintes à la gestion comptable des résultats et l'arbitrage entre gestion comptable et gestion réelle des résultats	79
Chapitre II. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la gestion des chiffres comptables.....	84
Introduction.....	84
1. L'auditeur et la gestion des résultats.....	85
1.1. Les caractéristiques de l'auditeur et la gestion comptable des résultats	85
1.2. Les caractéristiques de l'auditeur et la manipulation des activités réelles.....	89
2. La réglementation européenne en matière d'audit et la qualité des chiffres comptable	90
2.1. La prestation des services de non-audit et la qualité des chiffres comptables	91
2.2. La durée du mandat, la rotation de l'auditeur et la qualité des chiffres comptables	97
2.3. L'audit conjoint et la qualité des chiffres comptables.....	105
2.4. La responsabilité civile de l'auditeur et la qualité des chiffres comptables	106
Chapitre III. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la qualité des chiffres comptables : validation empirique.....	108

Introduction	108
1. Les hypothèses de la recherche	110
1.1. Les caractéristiques de l'auditeur et la gestion des résultats	110
1.2. La réglementation de l'audit et la gestion des résultats	111
2. Les variables de l'étude	114
2.1. La mesure de la qualité des chiffres comptables	114
2.2. Les caractéristiques de l'auditeur	120
2.3. Les variables de la réglementation de l'audit	121
2.4. Les variables de contrôle	123
3. Modèles économétriques de l'impact de l'auditeur et de la réglementation sur la qualité des chiffres comptables	126
3.1. Modèles de régression de l'impact de l'auditeur et de la réglementation sur l'ampleur de la gestion des résultats	126
3.2. Modèle du choix de l'auditeur	127
3.3. Modèles de régression logistique de l'impact de l'auditeur et de la réglementation sur la probabilité de la gestion des résultats	130
4. Échantillon et analyses descriptives	131
4.1. L'échantillon	131
4.2. Les analyses descriptives	132
5. Les déterminants du choix de l'auditeur : les résultats de la première étape de la procédure de Heckman	135
6. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la manipulation des chiffres comptables	136
7. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la probabilité de manipulation des chiffres comptables	139
8. Analyses additionnelles	142
8.1. Autres mesures de la gestion des résultats	142
8.2. Autres mesures de la spécialisation sectorielle de l'auditeur	144
8.3. Autres analyses additionnelles	145
Conclusion	148
Conclusion de la première partie	150
ANNEXES DE LA PARTIE I	152
PARTIE II	184
CARACTÉRISTIQUES DE L'AUDITEUR, RÉGLEMENTATION DE L'AUDIT ET HONORAIRES DES AUDITEURS	184

Introduction.....	185
Chapitre I. Formalisation des hypothèses relatives à l'impact de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit.....	187
Introduction	187
1. La réglementation de l'audit et les honoraires d'audit	187
1.1. La responsabilité civile de l'auditeur et les honoraires d'audit.....	188
1.2. La durée du mandat de l'auditeur et les honoraires d'audit	191
1.3. L'audit conjoint et les honoraires d'audit	195
1.4. Les services de non-audit et les honoraires d'audit.....	197
2. Les caractéristiques de l'auditeur et les honoraires d'audit.....	198
2.1. La taille du cabinet d'audit et les honoraires d'audit	199
2.2. La spécialisation sectorielle de l'auditeur et les honoraires d'audit	200
Conclusion.....	201
Chapitre II. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit : validation empirique	202
Introduction	202
1. Les variables de l'étude.....	203
1.1. Les honoraires d'audit	203
1.2. Les variables de la réglementation de l'audit.....	204
1.3. Les variables liées aux caractéristiques de l'auditeur	206
1.4. Les variables de contrôle.....	207
2. Les modèles économétriques	210
3. L'échantillon et les analyses descriptives	211
3.1. Échantillon.....	211
3.2. Les statistiques descriptives	212
4. L'analyse des résultats.....	213
4.1. Les déterminants « classiques » des honoraires d'audit en Europe.....	214
4.2. L'impact de la réglementation européenne de l'audit sur les honoraires d'audit ...	215
4.3. L'interaction entre la réglementation de l'audit et les caractéristiques de l'auditeur sur les honoraires d'audit.....	217
5. Analyses additionnelles.....	218
5.1. Mesure alternative de la responsabilité civile de l'auditeur.....	218
5.2. Autres facteurs institutionnels et honoraires d'audit	221
5.3. Autres méthodes d'estimation.....	221
5.4. L'effet de la taille de la firme auditée.....	223

5.5. L'échantillon sans UK	223
Conclusion de la deuxième partie.....	224
ANNEXES DE LA PARTIE II.....	225
CONCLUSION GÉNÉRALE	252
BIBLIOGRAPHIE.....	259

LISTE DES FIGURES

Figure 0.1 :	La répartition des <i>Big4</i> Vs <i>Non-Big4</i> en Europe pour la période 2003-2011	13
Figure 0.2 :	Les principales réglementations de l'audit en Europe	21
Figure I.1 :	La qualité de l'audit et la qualité des chiffres comptables	59
Figure I.2 :	La relation entre les services de non-audit et la gestion des résultats	90
Figure I.3 :	La répartition des <i>accruals</i> discrétionnaires (la moyenne et la médiane) par déciles de la distribution et pour chaque pays	116
Figure I.4 :	La répartition des manipulations réelle (la moyenne et la médiane) par déciles de la distribution et pour chaque pays	117
Figure I.5 :	La répartition des <i>accruals</i> discrétionnaires (la moyenne et la médiane) par pays et par année	131
Figure I.6 :	La répartition de la Manipulation Réelle (la moyenne et la médiane) par pays et par année	131
Figure II.1 :	Le mandat de l'audit et les honoraires d'audit	190
Figure II.2 :	Les services de non-audit et les honoraires d'audit	193

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 0.1 :	Les principales évolutions de la réglementation européenne relative à la responsabilité civile des auditeurs	26
Tableau I.1 :	Différences entre gestion des résultats et fraude comptable	63
Tableau I.2 :	Les modèles des <i>accruals</i> les plus utilisés dans la littérature	69
Tableau I.3 :	Les principales études empiriques sur la relation entre services de non-audit et qualité de l'audit	93
Tableau I.4 :	Les principales études empiriques de la relation entre la rotation du l'auditeur et la qualité des chiffres comptables	101
Tableau I.5 :	Synthèse des principales hypothèses de l'étude	111
Tableau I.6 :	Synthèse de l'environnement réglementaire relatif à l'audit statutaire et à la protection des investisseurs	157
Tableau I.7 :	Étapes de la constitution de notre échantillon	158
Tableau I.8 :	Répartition des entreprises de l'échantillon par pays et par secteurs	159
Tableau I.9 :	Statistiques descriptives des variables des régressions	160
Tableau I.10 :	Statistiques uni variées de la gestion agressive des résultats à la hausse et la gestion des résultats pour éviter une perte	161
Tableau I.11 :	Matrice de corrélation de Spearman entre les variables	162
Tableau I.12 :	Répartition des auditeurs entre <i>Big4</i> et spécialiste de secteur	163
Tableau I.13 :	Déterminants du choix de l'auditeur : Étape 1 du modèle d'Heckman	164
Tableau I.14 :	Impact de la qualité de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats	165
Tableau I.15 :	Impact de la qualité de l'auditeur et la réglementation de l'audit sur la probabilité de la gestion des résultats	167
Tableau I.16 :	Impact de la qualité de l'auditeur et la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats : Autres mesures de la gestion des résultats	169
Tableau I.17 :	Impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la gestion agressive des résultats	170
Tableau I.18 :	Impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la gestion des résultats : Autres mesures de la spécialisation sectorielle	172

Tableau I.19 :	Statistiques uni-variées de la réglementation de l'audit et de la gestion des résultats en fonction de la qualité de l'auditeur	174
Tableau I.20 :	Impact de l'interaction entre la qualité de l'auditeur et la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats	175
Tableau I.21 :	Impact de chaque attribut de la réglementation sur la gestion comptable et réelle	177
Tableau I.22 :	Récapitulatif des principaux résultats de l'étude I	179
Tableau II.1 :	Synthèse des principales hypothèses de l'étude	198
Tableau II.2 :	Synthèse de l'environnement réglementaire relatif à l'audit statutaire	226
Tableau II.3 :	Étapes de la constitution de notre échantillon	227
Tableau II.4 :	Caractéristiques de l'échantillon sur la période 2003-2011	228
Tableau II.5 :	Statistiques descriptives des variables explicatives par pays (autres que les attributs de la réglementation)	229
Tableau II.6 :	Matrice de corrélation de Pearson entre les variables	230
Tableau II.7 :	Impact de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit	231
Tableau II.8 :	Impact joint de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit	233
Tableau II.9 :	Interaction entre la réglementation de l'audit et le type de l'auditeur sur les honoraires d'audit	234
Tableau II.10 :	Indice de la responsabilité civile de l'auditeur	235
Tableau II.11 :	Impact de la responsabilité civile de l'auditeur sur les honoraires d'audit : Autres mesures de la responsabilité	236
Tableau II.12 :	Impact de l'indice de Wingate sur les honoraires d'audit	237
Tableau II.13 :	Impact de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit (l'obligation de publier les honoraires d'audit)	238
Tableau II.14 :	Impact de la réglementation d'audit sur les honoraires : 2ème étape de Heckman	240
Tableau II.15 :	Impact de la réglementation sur les honoraires d'audit : Méthode de Fama et MacBeth (1973)	242
Tableau II.16 :	Impact de la taille de l'entreprise auditée sur les honoraires d'audit	243
Tableau II.17 :	Récapitulatif des principaux résultats de l'étude II	245

INTRODUCTION GÉNÉRALE

“Audit has never had such a high political profile. In the UK, Brussels and the US the global financial crisis has sparked a series of high-level inquiries into the role and effectiveness of audit, while in Singapore, among others, regulators are actively engaging with stakeholders to assess how audit can be enhanced”

The Association of Chartered Certified Accountants (ACCA), Mai 2011.

Les évolutions récentes qui ont marqué l’audit légal soulignent la nécessité de la recherche dans ce domaine. Celle-ci vise notamment à mieux comprendre les effets de la réglementation qui joue un rôle important dans la détermination de la qualité de l’audit (ACCA 2011). La littérature académique n’a toutefois consacré qu’une attention limitée à la réglementation de l’audit légal et à la façon dont les parties intéressées ont cherché à influencer le processus réglementaire (Holm et Zaman 2012). Cette lacune est particulièrement notable pour ce qui concerne la recherche empirique. En effet, à notre connaissance, aucune étude n’a analysé l’impact de la réglementation de l’audit sur la qualité et le coût des services d’audit. Dans ce contexte, notre recherche vise à comprendre comment la réglementation de l’audit est susceptible d’affecter la qualité de l’information comptable auditée mais aussi les honoraires des auditeurs.

1. La motivation de recherche

1.1. La réglementation de l’audit légal : un élément clé de la qualité des missions d’audit

En matière de qualité de l’audit, la définition de DeAngelo (1981) constitue une référence. DeAngelo (1981) définit la qualité de l’auditeur comme: « *The ex-ante value of an audit to consumers of audit services (which include current and potential owners, managers, consumers of the firm’s products, etc.) depends on the auditor’s perceived ability to: (1) discover errors or breaches in the accounting system, and (2) withstand client pressures to disclose selectively in the event a breach is discovered.* » (DeAngelo 1981, p.115).

Se référant à cette définition, lorsqu’ils traitent de la qualité de l’audit, les chercheurs tendent à se concentrer sur la capacité des auditeurs à détecter les anomalies comptables (capacité de détection: compétence de l’auditeur) et sur leurs incitations à signaler ces anomalies (capacité de

¹ « La valeur ex-ante d’un audit pour les utilisateurs de services d’audit (qui comprennent les propriétaires actuels et potentiels de l’entreprise, les gestionnaires, les consommateurs des produits de l’entreprise, etc.) dépend de la capacité perçue de l’auditeur à: (1) découvrir des erreurs ou des anomalies dans le système comptable, et (2) résister à la pression des clients pour divulguer toute infraction est découverte ».

révélation: indépendance de l'auditeur). La qualité de l'audit est alors censée être d'autant plus élevée que l'auditeur est compétent, donc mieux apte à détecter les anomalies, et que son intérêt à dévoiler ces anomalies est grand. Cet intérêt est à la fois d'ordre économique et d'ordre réputationnel. Ne pas dévoiler une anomalie susceptible d'être finalement révélée risque d'atteindre sa réputation, sa capacité de fidéliser ses clients et d'en attirer de nouveaux et, par conséquent, risque d'affecter les revenus qu'il est susceptible de tirer de son activité.

Mettant uniquement l'accent sur les incitations réputationnelles et économiques, la majorité des recherches ignorent d'autres facteurs susceptibles de jouer un rôle majeur dans la détermination de la qualité d'un audit. Nous nous focalisons dans cette recherche sur le rôle de la réglementation. Nous considérons en effet que les incitations des auditeurs à signaler les irrégularités comptables ne sont pas seulement d'ordre économique et réputationnel. Elles sont également d'ordre réglementaire. Étant entendu que la volonté de l'auditeur de préserver son capital réputationnel est un facteur clé de la qualité de l'audit, nous soutenons que les incitations réglementaires jouent elles aussi un rôle crucial dans la détermination de cette qualité. Dans un environnement donné, un pays par exemple, où les exigences réglementaires sont les mêmes pour tous les auditeurs, la qualité de l'audit peut être déterminée par la seule capacité et le seul intérêt de l'auditeur à détecter et divulguer les anomalies comptables. En ce sens c'est alors la seule qualité de l'auditeur qui détermine la qualité de l'audit. En contexte international, où l'on considère des environnements multiples et par conséquent des exigences réglementaires différentes, il est nécessaire de distinguer la qualité de l'auditeur de la qualité de l'audit. Cette dernière résulte à la fois d'attributs propres à l'auditeur (compétence et indépendance) et de contraintes réglementaires communes à tous les auditeurs.

Notre étude complète la littérature antérieure dans la mesure où elle analyse les rôles respectifs de l'auditeur et de la réglementation qui régit son activité sur la qualité et le coût de l'audit. En mettant l'accent sur la réglementation de l'audit, nous visons à déterminer si, toutes choses égales par ailleurs, certaines dispositions réglementaires ne conduisent pas à des audits de meilleure qualité que d'autres, celles-ci étant toutefois susceptibles de générer des coûts d'audit plus élevés.

1.2. L'intérêt du contexte européen

Beaucoup des recherches dédiées à l'audit ont été réalisées aux États-Unis. Elles traitent donc principalement de l'environnement anglo-saxon, et plus particulièrement de l'environnement américain. Nous nous concentrons dans cette recherche sur le cas européen pour au moins trois raisons : a) Les différences culturelles et institutionnelles qui caractérisent les pratiques de l'audit

en Europe et aux États-Unis sont suffisamment dissemblables pour que ce qui vaut aux États-Unis ne vaut pas systématiquement en Europe. Rien ne garantit que les résultats de la recherche américaine sur l'audit puissent être directement transposés en Europe. b) Les évolutions réglementaires de l'audit actuellement mises en œuvres au sein de l'Union Européenne (UE) justifient la nécessité de se focaliser spécifiquement sur le cas européen. c) L'environnement européen constitue un champ expérimental particulièrement bien adapté à l'analyse des effets des réglementations de l'audit dans la mesure où chaque pays se caractérise par une réglementation spécifique, ce qui permet la conduite d'analyses comparatives. Nous nous intéresserons plus spécifiquement à cinq attributs qui caractérisent les réglementations de l'audit en vigueur dans les 15 pays de l'Union Européenne (UE) avant son extension de 2004. Ces attributs ont fait un fort débat entre les différentes parties intéressées par ces réglementations.

Le premier attribut réglementaire concerne les contraintes qui pèsent sur les prestations de services connexes à l'audit légal, que nous qualifierons de services de non-audit. Ces prestations font l'objet de contraintes ou d'interdictions dans certains pays de l'UE. Elles sont librement autorisées dans d'autres.

Le second attribut concerne la durée du mandat de l'auditeur. Celui-ci est renouvelable annuellement dans certains pays. Dans d'autres, sa durée minimale est obligatoirement supérieure à un an.

Le troisième attribut réside dans l'obligation de renouveler périodiquement le représentant du cabinet d'audit responsable de la mission d'audit. Il n'y a aucune contrainte en la matière dans certains pays de l'Union Européenne. Il y a une obligation de rotation dans d'autres.

Le quatrième est relatif à la nature de la responsabilité civile de l'auditeur en cas de manquement dans sa mission de contrôle légal des comptes. Cette responsabilité est délictuelle dans certains pays de l'Union Européenne. Elle n'est que contractuelle dans d'autres.

Le cinquième et dernier attribut est l'obligation d'un audit conjoint. À ce jour, la France est le seul pays européen à imposer un audit conjoint, mais de nombreux autres pays européens ont manifesté leur intérêt pour ce système, d'autant plus que la récente réforme européenne les y encourage vivement, sans toutefois les y obliger.

2. La question de recherche

Profitant de la diversité des réglementations en matière de contrôle légal des comptes qui prévalent dans les différents États membres de l'UE, nous nous proposons de déterminer si certaines dispositions réglementaires affectent favorablement la qualité de l'audit. Nous nous proposons aussi de déterminer si ces dispositions réglementaires génèrent des coûts d'audit plus élevés. Dans la mesure où la réglementation n'est pas le seul déterminant de la qualité et du coût de l'audit, ceux-ci dépendant aussi de la qualité de l'auditeur, autrement dit de sa capacité à détecter et de son intérêt à divulguer les anomalies comptables, notre recherche se propose de répondre à la question suivante :

Quel est l'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit légal sur la qualité et le coût de l'audit en Europe ?

Afin de structurer notre exposé, nous traiterons successivement deux questions de recherche. La première concerne la qualité de l'audit et la qualité des chiffres comptables. La seconde concerne le coût de l'audit et les honoraires d'audit.

- **Première question de recherche**

Quel est l'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la qualité des chiffres comptables publiés par les firmes européennes ?

Nous examinerons si des dispositions plus strictes concernant le contrôle légal jouent un rôle dans l'amélioration de la qualité des chiffres comptables, en plus du rôle joué par l'auditeur.

- **Deuxième question de recherche**

Quel est l'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur le niveau des honoraires d'audit payés par les firmes européennes ?

Nous examinerons si les divergences qui caractérisent les réglementations nationales de l'audit contribuent à expliquer les différences transnationales dans les honoraires d'audit facturés.

3. La structure de la thèse

Cette thèse comprend deux parties précédées d'un chapitre liminaire qui présente le cadre général de la réglementation de l'audit dans les pays de l'UE, ces réglementations variant fortement d'un pays à l'autre malgré les tentatives d'harmonisation de la commission européenne (CE). La première partie de la thèse traite de l'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la qualité des chiffres comptables. La seconde partie traite de l'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit.

Partie I : Les caractéristiques de l'auditeur, la réglementation de l'audit et la qualité des chiffres comptables

Compte tenu de l'effet de substitution, documenté par Cohen et al. (2008) et Zang (2012), entre la gestion comptable et la gestion réelle des résultats, nous analyserons les impacts respectifs de la qualité de l'auditeur et des cinq attributs de la réglementation de l'audit à la fois sur la gestion des *accruals* discrétionnaires et sur le lissage des résultats (mesures des manipulations comptables) et sur la manipulation des activités réelles.

Cette première partie sera structurée de la manière suivante. Un premier chapitre présentera la littérature sur la qualité des chiffres comptables. Un deuxième chapitre sera plus spécifiquement dédié à l'impact des pratiques d'audit relatives aux attributs réglementaires étudiés sur la qualité des chiffres comptables. Ce chapitre analysera également l'impact de la taille et de la spécialisation sectorielle de l'auditeur, mais aussi d'autres facteurs institutionnels, sur l'ampleur de la gestion et la probabilité de gestion des résultats comptables. Le dernier chapitre de cette première partie présentera une analyse empirique visant à répondre à notre première question recherche. Ce chapitre décrira d'abord le développement des hypothèses testées, les mesures des variables mobilisées, la démarche empirique et les modèles utilisés. Il discutera ensuite les résultats obtenus et présentera plusieurs tests additionnels visant à valider ces résultats.

L'étude que nous avons conduite montre que les *Big* n'offrent aucune garantie particulière sur la qualité de l'information comptable s'ils ne sont pas simultanément spécialistes de l'activité de la firme audité. Elle montre aussi que la nature et l'ampleur de la gestion des résultats sont influencées par les réglementations nationales de l'audit. Il apparaît en effet que l'audit conduit à une information de meilleure qualité lorsque la responsabilité de l'auditeur est délictuelle plutôt que contractuelle, mais aussi lorsque son mandat peut être remis en cause chaque année. Cette étude offre également un éclairage nouveau aux différends qui opposent auditeurs et régulateurs en matière de services annexes en montrant qu'il n'est pas forcément souhaitable d'interdire ou

de contraindre trop fortement ces services. Ils conduisent les auditeurs à mieux percevoir l'entreprise, ce qui leur permet d'agir utilement sur l'ampleur des manipulations réelles. Il apparaît enfin que les mesures visant à imposer la rotation de l'associé signataire responsable de la mission d'audit ou à imposer un audit joint sont sans effets réels.

Partie II. Les caractéristiques de l'auditeur, la réglementation de l'audit et les honoraires de l'audit

Dans un marché de l'audit oligopolistique dominé par un nombre réduit de grands cabinets internationaux (les *Big*), la conformité aux lois et règlements peut entraîner des coûts substantiels (Evans et Schwartz 2014). Ceci nous a conduit à nous intéresser à l'impact de la réglementation de l'audit légal sur les honoraires des auditeurs.

L'étude que nous avons conduite montre sans ambiguïté que recourir à des auditeurs réputés (*Big* ou spécialistes du secteur d'activité de la firme auditée) génère, toutes choses égales par ailleurs, des honoraires d'audit plus élevés. Il apparaît aussi que trois des attributs réglementaires étudiés (la responsabilité délictuelle de l'auditeur, la remise en cause annuelle du mandat de l'audit, l'obligation d'un audit conjoint) affectent positivement les honoraires d'audit versés par les firmes européennes. Le rapprochement des résultats des deux études que nous avons menées montre donc que, moyennant le paiement d'honoraires plus élevés, des auditeurs spécialistes sont un gage de qualité des chiffres comptables audités. Ce rapprochement montre aussi que la responsabilité délictuelle de l'auditeur et la possibilité d'une remise en cause annuelle de son mandat garantissent la qualité des chiffres comptables, ces deux contraintes réglementaires étant par ailleurs associées à des honoraires d'audit plus conséquents.

Cette deuxième partie sera organisée comme suit. Le premier chapitre sera consacré aux fondements théoriques de la détermination des honoraires d'audit et à une revue des résultats empiriques qui prévalent en la matière. Nous mettrons principalement l'accent sur les pratiques d'audit relatives aux attributs réglementaires que nous nous proposons d'étudier, sans ignorer pour autant les déterminants « usuels » assez largement traités par la littérature antérieure.

Le second chapitre sera consacré à une analyse empirique de l'impact de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit versés par les firmes européennes. La première section de ce deuxième chapitre décrira les hypothèses et la méthodologie de la recherche. La deuxième section présentera une analyse des principaux résultats. La troisième section présentera divers tests additionnels visant à garantir la robustesse de nos résultats.

4. La contribution de la recherche

Notre étude est d'actualité en raison de la réglementation croissante des marchés des capitaux en général, de l'information comptable et de l'audit de cette information en particulier. Les réglementations en matière d'audit – telles que le « Sarbanes-Oxley Act » (SOX) en 2002 aux États Unis, la loi de sécurité financière (LSF) en 2003 en France, la consultation initiée par la CE en octobre 2010 à travers la publication d'un livre vert « Politique en matière d'audit : les leçons de la crise » ayant permis l'adoption de la directive d'avril 2014 – insistent sur le rôle clé joué par l'auditeur en matière de fiabilité de l'information financière.

Notre étude se distingue des recherches antérieures dédiées à l'impact de l'audit sur la qualité des chiffres comptables et aux déterminants des honoraires d'audit essentiellement parce qu'elle se focalise sur la réglementation de l'audit légal. Cette recherche nous semble opportune pour au moins trois raisons. a) Elle analyse le rôle spécifique de la réglementation de l'audit légal ceux-ci étant traditionnellement largement ignorés, la recherche sur la qualité de l'audit se focalisant essentiellement sur les attributs de l'auditeur ou sur les pratiques d'audit. b) Elle porte sur un environnement, le contexte européen, qui n'est pas le plus fréquemment étudié en matière d'audit c) Elle s'intéresse aussi bien aux manipulations comptables qu'aux manipulations réelles.

- La réglementation de l'audit, un déterminant clé de la qualité de l'audit généralement ignoré par la littérature antérieure : La recherche antérieure se focalise essentiellement, voire uniquement, sur les caractéristiques de l'auditeur. Il s'agit alors de déterminer si le fait d'être un auditeur renommé de grand taille (*Big*) ou un auditeur spécialiste d'un secteur d'activité particulier conduit à la production de chiffres comptables de meilleure qualité. Ces recherches ignorent que l'auditeur est également soumis à des contraintes réglementaires susceptibles d'influencer ses actions et décisions et, du même coup, d'influer sur la qualité des données comptables qu'il certifie. Notre recherche est la première qui étudie en profondeur l'impact de la réglementation propre à l'audit sur la qualité des chiffres comptables et sur les honoraires d'audit.

- Une vision exhaustive et un contexte différent : Nous analysons l'impact respectif de la réglementation de l'audit et la qualité de l'auditeur sur la qualité des chiffres comptables audités et sur le coût des services d'audit dans une dimension internationale, européenne en fait. Ceci nous permet d'avoir une vision plus large de notre question de recherche. Nous pouvons ainsi saisir la pertinence de la réglementation de l'audit dans un cadre global, différent du seul contexte américain où l'essentiel des études sur l'audit sont généralement conduites.

- La qualité des chiffres comptables captés selon deux optiques complémentaires : L'une est relative à la gestion comptable des résultats. L'autre est relative à la manipulation des activités réelles. En ce sens, nous nous distinguons de la littérature antérieure qui adopte l'une ou l'autre de ces deux optiques. L'examen d'une seule de ces techniques de gestion des résultats ne permet pas d'appréhender la gestion des résultats dans sa globalité (Fields et al. 2001 ; Zang 2012). Il est impératif de prendre simultanément en compte ces deux types de manipulation pour montrer comment les manipulations réelles se substituent aux manipulations comptables.

Pour ce qui concerne l'analyse des déterminants des honoraires d'audit notre principale contribution inscrit également de la prise en compte explicite de la réglementation de l'audit. En reconnaissant l'impact primordial de la réglementation sur les honoraires d'audit, des recherches récentes ont montré comment l'adoption de SOX a affecté les honoraires d'audit payés par les firmes américaines. Toutefois la majorité, voire la totalité, de ces recherches se sont limitées à comparer les niveaux des honoraires d'audit pour les périodes pré et post SOX (Ciesielski et Weirich 2006; Griffin et Long 2007; Ghosh et Pawlewicz 2009). En Europe, l'étude d'André et al. (2015) est la seule à intégrer l'effet de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit. Toutefois, cette étude ne considère que trois pays européens (la France, l'Italie et le Royaume-Uni) et se limite à une comparaison des honoraires versés par les firmes dans chaque pays, sans analyser l'impact de chaque élément de la réglementation et le sens de cet impact sur les honoraires. Notre étude comble cette lacune. Elle montre comment chaque attribut de la réglementation de l'audit affecte les honoraires d'audit.

Les deux études que nous avons conduites sont très complémentaires. La première vise à juger l'efficacité des attributs de la réglementation de l'audit sur la qualité de l'information comptable. La seconde vise à apprécier le coût de la réglementation pour les acteurs concernés en déterminant si les attributs réglementaires qui sont gages de qualité comptables sont par ailleurs générateurs d'honoraires d'audit plus élevés.

CHAPITRE LIMINAIRE

L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DE L'AUDIT LÉGAL EN EUROPE

Introduction

La nécessité de garantir des audits de qualité et l'indépendance des auditeurs, condition nécessaire mais non suffisante à un audit de qualité, soulèvent de nombreuses questions. Elles sont notamment relatives à la forte concentration des grands cabinets internationaux, au fait que les auditeurs peuvent tirer des revenus conséquents de services connexes à leur mission d'audit légal (services de non-audit), à la durée de la relation entre l'auditeur et son client (Le Vourc'h et Morand 2011). Consciente de ces difficultés et soucieuse de limiter les conflits d'intérêts auxquels les auditeurs doivent faire face, la CE a adopté plusieurs mesures réglementaires visant à améliorer la qualité des services d'audit, mais susceptibles d'affecter les honoraires des auditeurs et le fonctionnement du marché de l'audit. Ce chapitre liminaire présente l'environnement réglementaire de l'audit en Europe. Il insiste sur les similitudes et les différences qui caractérisent les réglementations en vigueur dans les pays membres de l'UE. Ce chapitre comporte deux sections. La première présente le marché européen de l'audit, les organismes de régularisation de la profession, ainsi qu'un historique des différentes réglementations adoptées par la CE dans le but d'améliorer le fonctionnement de ce marché. La seconde traite des similitudes et divergences en matière de réglementation de l'audit entre les pays membres. Nous nous intéresserons principalement aux attributs de la réglementation qui font aujourd'hui débat entre les différents acteurs de l'audit en Europe.

1. La réglementation européenne de l'audit : une tentative d'harmonisation

Consciente de l'importance du rôle de l'auditeur, la CE a proposé différentes mesures réglementaires visant à améliorer le fonctionnement du marché européen de l'audit. L'objectif de la CE est d'instaurer un marché unique de l'audit à travers l'harmonisation de la réglementation en vigueur. Dans ce qui suit, nous allons présenter brièvement la situation actuelle du marché européen de l'audit en mettant l'accent sur les principaux problèmes affectant le fonctionnement de ce marché. Nous proposerons ensuite une vue d'ensemble des différentes réglementations adoptées par la CE pour améliorer le fonctionnement du marché.

1.1. Les caractéristiques spécifiques du marché européen de l'audit

Outre l'indépendance des auditeurs, la forte concentration des grands cabinets internationaux qui s'accroît avec des mégafusions entre grands cabinets d'audit (Wolk et al. 2001, Piot 2008) et le manque de concurrence qu'elle engendre sur les marchés nationaux de l'audit se sont révélés être les problèmes les plus difficiles à aborder dans les discussions sur la réglementation du marché de l'audit. Comme partout dans le monde, le marché de l'audit européen est dominé par quatre grands cabinets internationaux, les *Big4* (Deloitte & Touche, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers et KPMG). Du fait de cette domination les *Non-Big*, petits cabinets d'audit ou cabinets nationaux, font face à de sérieux obstacles pour pénétrer le marché (Francis et al. 2013; Sikka 2013). Gagner de nouveaux clients dans un marché oligopolistique du contrôle légal des comptes s'avère difficile pour eux. De ce fait, le marché européen est fortement segmenté. Il est en fait composé d'un segment de grandes entreprises cotées et auditées par des *Big* et un segment de petites et moyennes entreprises généralement auditées par des *Non-Big*.

En moyenne, la part de marché des *Big* en termes de chiffres d'affaires total des clients audités au sein de l'EU est supérieure à 90% selon Le Vourc'h et Morand (2011). Cette forte concentration est une préoccupation majeure pour les régulateurs, car elle entraîne un risque systémique

majeur : l'effondrement de l'un de ces *Big* peut avoir de graves conséquences sur la disponibilité et la qualité de l'audit² et du même coup sur la stabilité du système financier³.

La concentration des cabinets d'audit et son effet sur le fonctionnement du marché de l'audit ont été l'objet d'un nombre important de recherches académiques (Piot 2008; Ballas et Fafaliou 2008; Kallapur et al. (2010); Boone et al. (2012); Francis et al. 2013; etc.). Dans le contexte Européen, Ballas et Fafaliou (2008) ont analysé les évolutions de la concentration du marché de l'audit dans les 15 pays membres de l'UE entre 1998 et 2004. Leurs résultats montrent que la concentration a globalement augmenté au fil du temps, surtout suite à la disparition d'Arthur Andersen.

L'analyse des données relatives à notre propre échantillon, que nous décrivons plus en détail ultérieurement, présentée par la figure (0.1) pour la période allant de 2003 à 2011, montre que les pays européens s'avèrent être de trois types : les pays à forte concentration des firmes auditées par les *Big*, comme l'Espagne et la Finlande ; les pays à faible concentration de *Big*, comme la Grèce, la France et l'Allemagne ; les pays à concentration modérée comme le Royaume-Uni.

² Dans le contexte américain, Kallapur et al. (2010) ont constaté que la concentration absolue du marché de l'audit a eu un effet positif sur la qualité de l'audit. À l'échelle internationale, Francis et al. (2013) ont confirmé la relation positive entre la qualité des résultats et la concentration du marché. Dans une analyse internationale où ils traitent chaque pays isolément, Boone et al. (2012) montrent en revanche une relation négative entre la concentration des auditeurs et la qualité de l'audit.

³ Le niveau élevé de la concentration du marché de l'audit et l'absence de la concurrence effective entre auditeurs sont considérés comme étant la cause probable des mauvaises performances des *Big* au cours de la dernière crise financière (Chambre des Lords 2010).

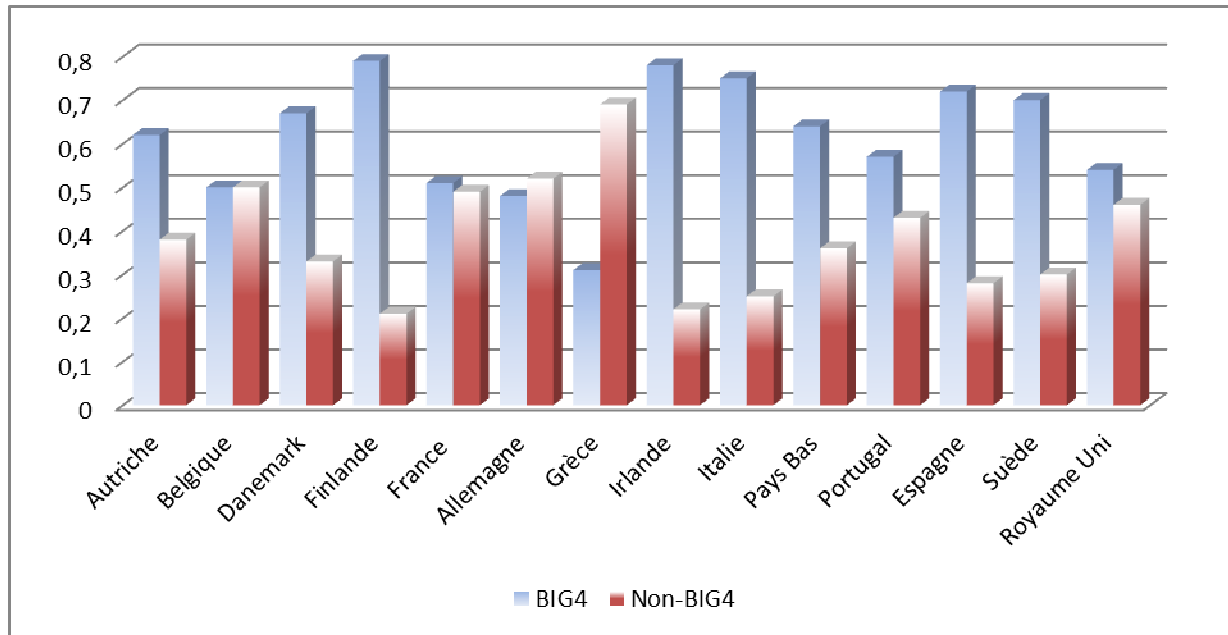


Figure 0.1 : La répartition des *Big4* Vs Non *Big4* en Europe pour la période 2003-2011

Considérant comme Beattie et al. (2003) que le paradigme moderne en économie industrielle se détourne de la relation causale directe entre la structure du marché, le comportement des acteurs et la performance économique, Piot et Schatt (2010) ont avancé que la concentration des cabinets d'audit peut être bénéfique du fait de considérations stratégiques, telles que les économies d'échelles ou les gains d'apprentissage potentiels (*knowledge spillovers*). Les économies d'échelle viendraient de ce que les grands cabinets sont capables de répartir leurs coûts fixes sur une plus large clientèle. Ils peuvent de ce fait mettre en place des structures spécialisées par secteur d'activité afin de réduire leurs coûts. Les économies ainsi réalisées peuvent ensuite être répercutées sur les honoraires facturés (Audoussert-Coulier 2008). La concurrence active entre *Big* et la fixation des prix des prestations fournies par ces cabinets est un enjeu considérable, comme en témoigne la concurrence intense lors des appels d'offres au moment des renouvellements de mandats d'audit (Audoussert-Coulier 2008). Cette concentration excessive est toutefois susceptible de conduire à des positions de marché dominantes favorisant la collusion. Une telle collusion ne peut que porter atteinte à la compétitivité des services offerts et générer des rémunérations anormales pour les auditeurs (Piot et Schatt 2010).

1.2. La régulation de la profession de l'audit

Nous allons brièvement présenter ici les organismes de régulation de la profession à l'échelle internationale et à l'échelle européenne, ainsi que les efforts fournis pour accroître l'harmonisation des règles et normes d'audit afin de mieux encadrer et contrôler cette profession.

Avant d'examiner le cadre réglementaire de l'audit en Europe, nous avons jugé opportun d'examiner les théories qui justifient la nécessité d'une réglementation de l'audit, à savoir la théorie de l'intérêt public et la théorie économique de la réglementation, mais aussi la théorie des choix publics de la réglementation.

1.2.1. Les arguments en faveur d'une réglementation de l'audit

1.2.1.1. La théorie de l'intérêt public

Cette théorie part du postulat que la réglementation est une réponse à la demande du public pour corriger des pratiques de marché inefficaces (Humphrey et Moizer 2008). En matière d'audit, la défaillance de marché la plus importante fut constatée suite aux affaires Enron et Parmalat. En réponse à l'émoi qu'a suscité ces affaires, les pouvoirs politiques ont décidé d'introduire des réglementations nouvelles (la loi SOX aux États-Unis, la loi de la sécurité financières en France) dans le but de remédier aux défaillances constatées du marché de l'audit (Humphrey et Moizer 2008).

La théorie de l'intérêt public considère que les marchés ne sont pas spontanément efficaces. L'intervention d'un régulateur est indispensable. La réglementation est sans coûts. Cette théorie est généralement critiquée notamment parce qu'elle tend à sous-estimer les effets des influences des pouvoirs politiques et économiques sur la réglementation.

1.2.1.2. La théorie économique de la réglementation

La théorie économique de la réglementation a été introduite par Stigler (1971) et Posner (1974). Se basant sur la théorie économique générale, elle s'appuie sur les trois arguments suivants: a) la ressource de base du gouvernement est le pouvoir de pression ; b) un groupe d'intérêt qui peut convaincre le gouvernement d'utiliser son pouvoir de pression à son profit peut améliorer son propre intérêt au détriment des autres ; c) les acteurs individuels impliqués dans le processus (les entreprises, les dirigeants politiques, les fonctionnaires, les groupes d'intérêts, etc.) sont rationnels et cherchent à maximiser leurs propres utilités.

La réglementation répond ainsi aux exigences de groupes d'intérêts agissant pour maximiser leurs propres intérêts. Les régulateurs sont ainsi "capturés" par ces groupes d'intérêts qui cherchent à s'accaparer des richesses, des bénéfices privés. Stigler (1971) a défini les diverses formes de ces bénéfices : subventions directes, barrières à l'entrée d'un secteur, suppression d'un produit de

substitution compétitif, encouragement de produits complémentaires, la fixation des prix (Stigler 1971).

Comme il y a souvent des intérêts opposés sur une question particulière, la théorie économique de la réglementation montre que la réglementation reflète un équilibre des forces politiques (Gaffikin 2005). La théorie des choix publics prolonge l'analyse précédente en tenant explicitement compte du comportement des différents acteurs impliqués dans le processus réglementaire (qu'ils soient hommes politiques, bureaucrates et/ou représentants de groupes d'intérêts) et de l'impact de cette interaction sur les évolutions réglementaires.

Ces théories éclairent certains des processus qui ont conduit à la réglementation de l'audit. Toutefois, pour mieux comprendre la réglementation de l'audit, il est indispensable d'introduire une explication du cadre institutionnel de la réglementation. En effet, si les théories économiques de la réglementation s'intéressent au processus de régulation à travers l'interaction entre les intérêts défendus par les régulateurs et les régulés, la perspective institutionnelle préconise l'identification de tous les acteurs qui influencent ce processus, et l'évaluation de l'étendue de leurs influences (Hazgui 2013).

1.2.2. La mise en place d'une nouvelle gouvernance mondiale

En liaison avec les régulateurs des marchés financiers, la profession de l'audit légal a opéré une série de réformes permettant de favoriser une convergence des normes de l'audit et de l'indépendance à l'échelle mondiale (Ricol 2008). Ces réformes s'articulent autour de différents axes tels que le passage dans chaque pays d'un système d'autorégulation vers un système de régulation partagée (*shared regulation*) ou de régulation externe (*outside regulation*) et la mise en place d'une nouvelle gouvernance mondiale avec la création d'un *Public International Oversight Board* (PIOB) supervisant les activités d'intérêt général de l'*International Federation of Accountants* (IFAC), notamment les activités de normalisation en matière de l'audit (*International Audit and Assurance Standard Board – IAASB*) et d'éthique (*International Ethics Standards Board for Accountants – IESBA*). Ces organismes visent à une harmonisation internationale des normes afin d'assurer un rapprochement de la qualité de l'audit et de la qualité de l'information financière publiée (Rekik 2012). L'IAASB se charge de l'élaboration, de l'adoption et de l'application des normes internationales de l'audit (ISA), dans le but d'améliorer la qualité et l'uniformité des pratiques en matière de l'audit. La mission de l'IESBA consiste en la mise en place de normes internationales de déontologies et d'éthique. Ce comité a contribué à la convergence des normes nationales et

internationales d'éthique, comprenant également les exigences en matière d'indépendance des auditeurs.

Les organismes de la régulation à l'échelle internationale et européenne collaborent dans le but de guider les organismes professionnels nationaux dans le sens de la réglementation et du contrôle de la profession. À travers l'article 36 de la huitième directive, la CE a insisté sur le fait que les autorités compétentes en matière de régulation et de contrôle de la profession devaient coopérer entre elles afin de se conformer aux exigences de ladite directive. Parmi ces organismes, la Fédération des Experts Comptables Européens (FEE) se charge de la régulation de la profession comptable au niveau européen. Cet organisme est l'un des principaux collaborateurs de la CE dans la préparation et la transposition des directives et des normes pratiques et d'éthique. Toujours dans le but de garantir l'harmonisation de la réglementation de la profession de l'audit, et afin de soutenir le processus de transposition de cette réglementation aux États membres de l'UE, la commission a créé en 2005 deux instances internationales : le Comité Réglementaire de l'Audit (AuRC) et le Groupe Européen des Organes de Supervision de l'Audit "*European Group of Auditors' Oversight Bodies*" (EGAOB). Le premier procède, en collaboration avec la commission, à l'analyse des systèmes nationaux de contrôle et à l'élaboration de certaines normes. Le second assure la coordination des nouveaux systèmes publics de supervision des cabinets d'audit et des contrôleurs légaux au sein de l'UE (Manuzi 2009).

1.3. La réforme européenne de l'audit : vers un « marché unique de l'audit »

L'indépendance du contrôleur légal des comptes est considérée par la CE comme un outil essentiel de restauration de la confiance du public dans la fiabilité et la crédibilité de l'information financière. L'adoption de la huitième directive européenne concernant les contrôles légaux des comptes annuels et des comptes consolidés, et l'ensemble des recommandations et autres directives portant sur la modélisation de ladite directive, visent à renforcer et harmoniser le contrôle légal dans les pays membres. En vue d'harmoniser les pratiques de reporting des entreprises européennes, l'UE a adopté les normes internationales d'information financière (IFRS) en 2005. L'adoption progressive des normes internationales de l'audit (ISA) à la place de normes purement nationales devrait en outre conduire à une plus grande convergence des normes et pratiques de l'audit au sein de l'UE.

1.3.1. L'adoption de la huitième directive (84/253/CEE)

L'indépendance de l'auditeur a été présentée par la huitième directive⁴ comme un élément indispensable pour garantir la qualité de l'audit et, par conséquent, la qualité de l'information publiée. Cependant, cette directive n'a pas explicité les modalités garantissant l'indépendance de l'auditeur. Elle ne traite pas non plus de la manière de conduire un contrôle légal, du contrôle qualité et de la supervision publique. Ces questions ont été laissées à la discrétion des autorités nationales compétentes dans les États membres. Ainsi, contrairement à son objectif initial, ladite directive n'est pas parvenue à établir une zone de l'audit totalement harmonisée dans l'UE (Soltani 2007).

Consciente de ces insuffisances, la Commission a publié en 1996 un livre vert sur le « rôle, le statut et la responsabilité du contrôleur légal des comptes dans l'Union Européenne » (JO C 321, 28 octobre 1996), destiné à provoquer une réflexion sur la nécessité de l'étendue d'une action communautaire dans ce domaine. Ce document présentait une typologie des menaces pouvant peser sur l'indépendance des contrôleurs légaux et fournissait des recommandations concernant les pratiques professionnelles dont devaient s'inspirer les États membres pour parer aux menaces liées à l'intérêt personnel et à l'auto révision. Les répondants au livre vert ont exprimé leur insatisfaction concernant l'absence d'une approche harmonisée du contrôle légal des comptes dans l'UE. Ils ont suggéré d'agir au niveau de l'UE.

Les conclusions politiques tirées de ces réponses ont été incluses dans la communication publiée par la CE en 1998, « *Le contrôle légal des comptes dans l'Union européenne: la marche à suivre* ». La Commission a proposé la création d'un comité spécialement chargé de l'élaboration de nouvelles actions en étroite collaboration avec la profession comptable dans les États membres. La principale mission du comité a consisté à analyser les normes internationales afin de déterminer si l'application de ces normes répondait aux exigences de l'UE.

⁴ La huitième directive du conseil n° 84/253/CEE du 10 avril 1984 (JO L 126 du 12.05.1984, page 20) portait sur l'agrément des personnes chargées du contrôle légal des comptes.

1.3.2. Modernisation de la huitième directive⁵

La vague de scandales financiers aux États-Unis et dans l'UE au début des années 2000 a conduit la CE à modifier sa politique. D'autres événements ont accéléré le processus de modernisation de la huitième directive, notamment l'introduction de la loi SOX aux États-Unis et la pression des parlements nationaux appelant à améliorer la qualité et la fiabilité de l'audit⁶.

En mai 2003, la CE a publié sa propre réponse aux scandales comptables et aux défaillances du marché sous la forme d'une communication sur le contrôle légal des comptes visant à « renforcer le contrôle légal des comptes dans l'Union Européenne ». Cette communication incitait à une modernisation de la huitième directive dans le but de fournir une base juridique uniforme à tous les contrôles légaux réalisés au sein de l'UE.

Les affaires Enron, Parmalat et autres affaires de même nature au début des années 2000 ne sont pas les seuls raisons qui ont conduit l'UE à s'intéresser au contrôle des comptes. La mondialisation financière croissante constitue une autre raison à la modernisation de la huitième directive. En effet, les systèmes réglementaires devraient être adaptés pour tenir compte de la mondialisation des entreprises. Ceci a conduit l'UE à harmoniser les pratiques européennes par le biais de lois et règlements similaires aussi bien pour l'information financière, que l'audit légal ou la gouvernance d'entreprise (Dewing et Russell 2004). L'indépendance des contrôleurs légaux et leur surveillance représentent les axes fondamentaux de la directive modifiée. Cette dernière clarifie les devoirs des contrôleurs légaux des comptes et impose une obligation d'assurance qualité externe.

La nouvelle directive définit des principes harmonisés en matière d'indépendance qui soient applicables à tous les contrôleurs légaux. Elle renforce l'indépendance des auditeurs en imposant aux sociétés cotées de mettre en place un comité d'audit. Elle prévoit l'utilisation de normes

⁵ La huitième directive a été modifiée par la directive 2006/43/CE du 17 mai 2006 relative au contrôle légal des comptes annuels et des comptes consolidés, publiée au Journal officiel de l'UE du 9 juin 2006. Cette directive a été à son tour modifiée par la directive 2008/30/CE du Parlement européen et du Conseil du 11 mars 2008 pour ce qui concerne les compétences d'exécution conférées à la Commission, publiée au journal officiel n° L81 du 20 mars 2008.

⁶ En appelant à une réglementation de la profession comptable analogue à celle imposée aux États-Unis en vertu de la Loi Sarbanes-Oxley (2002), la communication « Renforcer le contrôle légal des comptes dans l'Union européenne » (COM(2003)286 du 21 mai 2003) précisant la huitième directive a proposé un plan en 10 points répartis en priorités à court et moyen terme. Les priorités à court terme, fixées pour la période 2003-2004 consistaient notamment en la modernisation de la huitième directive du Conseil ; la création d'un comité réglementaire de l'audit; au renforcement du contrôle public des auditeurs à l'État membre et au niveau de l'UE et à l'obligation de mettre en œuvre ISA pour tous les contrôles légaux des entreprises de l'UE à partir de 2005. Les priorités à moyen terme, fixées dans le délai 2004-2006, comprenaient, entre autres, l'amélioration du système de sanctions disciplinaires; l'augmentation des exigences de divulgation pour les cabinets d'audit et de leurs réseaux ; le renforcement des comités d'audit et le contrôle interne, et le renforcement de l'indépendance des vérificateurs et des codes de déontologie.

internationales en matière d'audit pour toutes les missions de contrôle légal conduites dans l'UE. Son introduction est censée rétablir la confiance des investisseurs dans le marché des capitaux. Étant à elle seule insuffisante, la nouvelle directive appelle aussi à des changements dans toutes les réglementations nationales. La huitième directive laisse toutefois aux États-membres un espace de liberté dans sa transposition au niveau national. Par conséquent, suite à son adoption, la pratique de l'audit n'est ainsi pas encore totalement unifiée en Europe.

1.3.3. Nouvelle proposition de la réforme⁷ destinée à «rétablir la confiance»

En octobre 2010, la CE a lancé une consultation s'appuyant sur le livre vert "*Politique en matière de l'audit : les leçons de la crise*". L'objectif de cette consultation était de recenser les changements nécessaires à la réglementation de l'audit, notamment en matière d'indépendance de l'auditeur. Suite à cette consultation, l'UE a rendu public en novembre 2011, plusieurs propositions relatives au rôle de l'auditeur, à la gouvernance et l'indépendance des sociétés d'audit, à la surveillance des auditeurs, à la configuration du marché de l'audit, à la simplification des règles applicables aux petites et moyennes entreprises (PME) et aux petits et moyens cabinets (PMC), à la coopération internationale en matière de surveillance des réseaux d'audit internationaux.

En avril 2014, après plus de trois années de débats, le parlement européen a adopté une directive qui réforme une nouvelle fois l'audit⁸. Cette réglementation se compose de la directive 2014/56/UE, qui adapte la directive de l'audit, et du règlement (UE n° 537/2014)⁹. Elle stipule des exigences spécifiques applicables au contrôle légal des états financiers des entités d'intérêt public.

Les principales nouvelles règles de cette directive concernent:

- « l'indépendance du contrôleur légal et des cabinets d'audit. Le règlement prévoit pour les audits d'entités d'intérêt public une rotation externe obligatoire après 10 ans, cette durée pouvant être portée à 20 ans (en cas de procédure d'appel d'offre public) et à 24 ans (en cas d'un audit conjoint);

⁷ La proposition de directive du parlement européen et du conseil modifiant la directive 2006/43/CE concernant les contrôles légaux des comptes annuels et des comptes consolidés.

⁸ La directive 2014/56/UE du 16 avril 2014, qui modifie la directive sur l'audit, entre en vigueur le 16 juin 2014. Les États membres ont jusqu'au 17 juin 2016 pour transposer cette directive en droit national. Le règlement (UE) n° 537/2014 du 16 avril 2014 entre également en vigueur le 16 juin 2014. Il sera en application à partir du 17 juin 2016. Et ce, à l'exception de l'article 16, § 6, qui sera en application à partir du 17 juin 2017.

⁹ Les exigences spécifiques applicables au contrôle légal des états financiers des entités d'intérêt public (EIP) ont été transférées dans le nouveau règlement (UE n° 537/2014). Celui-ci abroge également la décision 2005/909/CE de la CE.

- l'exécution du contrôle légal: le règlement contient une liste « noire » de services de non-audit interdits;
- les rapports de l'auditeur: outre le rapport de l'audit, l'auditeur doit à présent également rédiger un rapport complémentaire très détaillé destiné au comité d'audit;
- la composition et le fonctionnement du comité d'audit: la majorité des membres du comité d'audit doivent être indépendants et les membres du comité doivent, dans leur ensemble, disposer d'une expertise pertinente pour le secteur dans lequel l'EIP est active;
- l'utilisation obligatoire de 'normes internationales de l'audit' (ISA et ISQC1).

Le règlement comporte également de nombreuses options qui peuvent être levées par les États membres » (CE 2014).

La figure (0.2) présente une chronologie des principales réglementations de l'audit émises par la CE présentées ci-dessus.

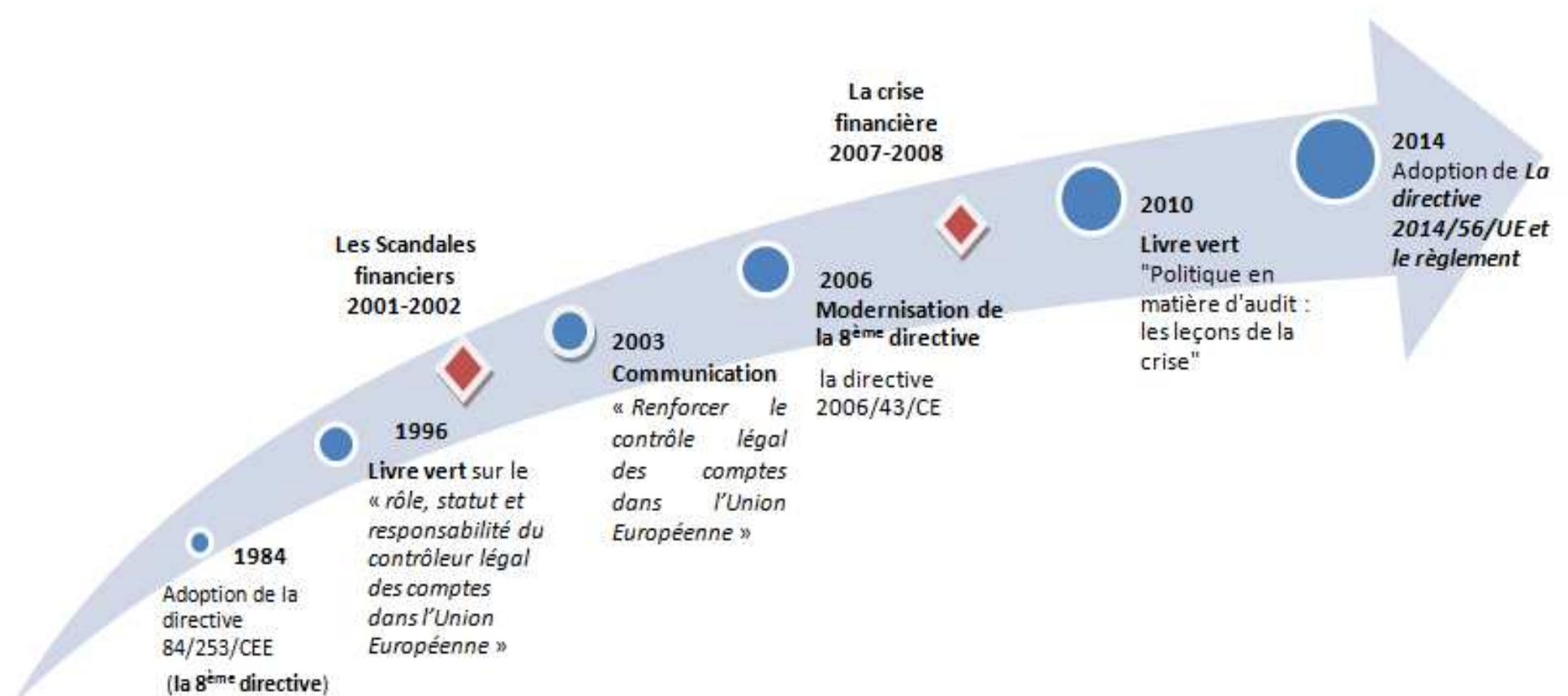


Figure 0.2 : Les principales réglementations de l'audit en Europe

2. La réglementation de l'audit dans les pays membres de l'UE

Cette section est dédiée à une présentation des caractéristiques réglementaires de l'audit en Europe. Elle met l'accent sur les similitudes et les différences entre les réglementations, comme cela est résumé dans le tableau de l'annexe (0.1). Nous nous sommes basés pour ce faire sur les études de Le Vourc'h et Morand (2011), Quick et al. (2008), Ratzinger-Sackel et al. (2012), Hess (2014), mais aussi sur les données du questionnaire d'évaluation du cadre réglementaire et d'élaboration des normes publié par l'IFAC dans le cadre d'un programme de conformité des organismes membres. Nous avons procédé à une vérification et à une mise à jour des informations directement à partir de l'examen des lois et des réglementations nationales de chacun des pays de l'échantillon.

Les contraintes réglementaires qui pèsent sur l'audit statutaire sont nombreuses. Elles divergent fortement d'un pays à l'autre, malgré l'effort d'harmonisation imposé par la CE. Nous nous sommes focalisés sur les caractéristiques des réglementations qui font actuellement tout particulièrement débat, notamment suite à la publication par la CE du livre vert sur la politique et le rôle de l'audit et aux évolutions réglementaires envisagées dans l'UE. Les attributs réglementaires que nous avons retenus concernent la nature de la responsabilité de l'auditeur en cas de faille dans sa mission de contrôle légal des comptes, la durée du mandat de l'auditeur, l'obligation de renouveler périodiquement le collaborateur du cabinet d'audit responsable de la mission d'audit, les restrictions qui pèsent sur les prestations de services connexes à l'audit légal des comptes, l'obligation d'un audit conjoint. Nous analysons aussi les réglementations relatives à la détermination et à la publication des honoraires d'audit.

2.1. La responsabilité civile de l'auditeur

L'auditeur est tenu d'émettre une opinion sur la régularité et la sincérité des comptes établis par l'entité sans s'abstraire des règles et obligations imposées par le législateur. En cas de défaillance, sa responsabilité civile, pénale et/ou disciplinaire est engagée. Nous mettons l'accent dans cette étude sur la responsabilité civile de l'auditeur. Cette dernière est cruciale car elle conditionne directement l'octroi et le versement de dommages et intérêts aux plaignants (Piot et Schatt 2010). Contrairement à la responsabilité pénale qui ne peut être engagée que si l'auditeur a véritablement commis un délit pénal, sa mauvaise foi devant être prouvée, la responsabilité civile peut résulter d'une simple faute d'indépendance ou de négligence.

D'une manière générale la responsabilité civile de l'auditeur est l'obligation de réparer le dommage causé à autrui suite à un évènement dont il est responsable. La mise en cause de la responsabilité nécessite une faute, un préjudice et un lien de causalité entre la faute et le préjudice. L'établissement du comportement fautif ou négligent de l'auditeur nécessite de répondre à trois questions. Quelle est la nature de l'obligation dont le non-respect permet de considérer qu'il y a faute ou négligence? Quels sont les auteurs potentiels de cette faute ou négligence ? À qui revient la charge de prouver la faute ou la négligence? La façon dont les réponses à ces questions ont permis de définir le régime de responsabilité de l'auditeur varie dans le temps et selon les contextes juridiques considérés (Lupton 1999; Humphrey et Samsonova 2014)¹⁰. La responsabilité de l'auditeur relève donc d'une problématique complexe car la notion de la responsabilité est totalement dépendante du cadre juridique dans lequel elle est développée. Il est donc difficile, voire impossible, de transposer directement la définition adoptée dans un pays avec un cadre juridique donné à un autre pays où le cadre juridique diffère. En ce sens, la volonté d'harmoniser les régimes juridiques de la responsabilité de l'auditeur au sein de l'UE constitue une véritable gageure.

À l'échelle européenne, les problèmes que pouvaient poser les divergences des régimes de responsabilité des auditeurs au sein des États membres sont clairement apparus dès les années quatre-vingt-dix (Samsonova et al. 2010). La responsabilité civile de l'auditeur, et plus précisément la limitation de cette responsabilité, est rapidement apparue comme étant l'une des préoccupations majeures des grands cabinets d'audit (Gwilliam 2004; Samsonova et Humphrey 2014)¹¹. Les associations de comptables professionnels (comme la Fédération des Experts Comptables Européens-FEE), divers organes de réglementation, les utilisateurs des rapports d'audit (investisseurs, banques et entreprises) se sont rapidement immiscés dans le débat européen sur la limitation de la responsabilité juridique des auditeurs.

Dans ce qui suit, nous présenterons d'abord un historique de la réglementation européenne relative à la responsabilité de l'auditeur. Nous décrirons ensuite les divergences relatives à la responsabilité civile de l'auditeur entre les pays membres de l'UE.

¹⁰ "Ce qui est considéré comme un «risque» ou «danger» dans un contexte historique ou culturel ne peut être identifié comme tel dans un autre contexte" (Lupton 1999, p. 31-32).

¹¹Ces cabinets ont joué un rôle majeur dans l'adoption d'une limitation de la responsabilité civile des auditeurs, à l'appui des travaux de coordination entrepris par le Groupe de Contact Européen (ECG), un organisme mis en place pour représenter les entreprises dans leurs relations avec les institutions de gouvernance européennes, notamment la Commission et le Parlement. Fondée en 1993 à Bruxelles, l'ECG a souvent été considéré comme un cas rare de coopération entre les grands cabinets comptables sur la scène politique transnationale (Kelly 1996).

2.1.1. Historique de la réglementation relative à la responsabilité de l'auditeur

La CE a publié un livre vert en 1996 sur « le rôle, le statut et la responsabilité du contrôleur légal des comptes dans l'Union européenne »¹² dans le but de lancer une consultation permettant d'établir de nouvelles règles en la matière. En janvier 2001, la CE a publié une étude¹³ comparative afin de déterminer si les différences nationales des régimes de responsabilité des auditeurs dans les quinze États membres étaient susceptibles de constituer une entrave à un marché européen intégré de l'audit. L'une des conclusions de cette étude est que la responsabilité de l'auditeur s'inscrit dans un cadre plus large de responsabilité civile propre à chaque système national et que les différences observables relatives aux auditeurs découlent des caractéristiques qui fondent les régimes juridiques nationaux. Ceci rend « très difficile » l'harmonisation des responsabilités professionnelles (CE 2003, paragraphe 3.10).

À travers la publication en 2003 de la communication «*Renforcer le contrôle légal des comptes dans l'Union européenne*», la Commission a défini dix priorités visant à améliorer la qualité du contrôle des comptes et à mieux protéger les investisseurs. Pour ce qui concerne la responsabilité de l'auditeur, la Commission a insisté sur le fait que la responsabilité des auditeurs est le principal déterminant de la qualité de l'audit. Les faillites de grandes entreprises, comme celle d'Enron, ont attisé l'inquiétude des investisseurs. L'effondrement d'Arthur Andersen a toutefois incité les cabinets d'audit internationaux à exiger une limitation de leur responsabilité légale, considérant qu'un jugement catastrophique contre l'un d'entre eux pouvait être fortement dommageable à l'ensemble du secteur. Promouvoir la réforme de la responsabilité de l'auditeur est donc devenu une priorité en Europe. La CE a donc lancé dès janvier 2007 une consultation¹⁴ publique sur l'opportunité de réformer les régimes de responsabilité des contrôleurs de comptes dans l'UE en cas de négligences (fraudes ou défaillances) et sur les stratégies envisageables pour mettre en

¹² Pour rédiger ce document, la CE a pris en considération diverses études réalisées dans ce domaine au niveau national et international. Elle a lancé une étude sur le rôle, le statut et la responsabilité du contrôleur légal, qui a été effectuée par le centre de recherche *Maastricht Accounting and Auditing* (MARC), afin d'avoir une vision claire de la manière dont cette question est traitée dans la législation des États membres. Le rapport final de l'étude "*The role, position and liability of the statutory auditor within the European Union*" a été réalisé par Beijing, W., Maijoor, St., Meuwissen, R. et Van Witteloostuijn, en mars 1996.

¹³ Étude sur la responsabilité civile des contrôleurs légaux des comptes, «*A study on systems of civil liability of statutory auditors in the context of a Single Market for auditing services in the European Union*» ; rapport final réalisé par Thieffry et associés publié le 11 Janvier 2001.

¹⁴ L'article 31 de la directive (2006/43/CE) prévoit expressément que la CE présente « un rapport sur l'incidence des dispositions nationales en vigueur en matière de responsabilité en ce qui concerne la mise en œuvre du contrôle légal des comptes sur les marchés des capitaux européens ainsi que sur les régimes d'assurance des contrôleurs légaux et des cabinets d'audit, y compris une analyse objective des limitations de la responsabilité financière ». À la lumière de ce rapport, la Commission peut soumettre des recommandations aux États membres.

œuvre cette réforme. Cette consultation faisait suite à une étude¹⁵ sur l'impact économique des règles de l'UE relatives aux régimes de responsabilité des auditeurs et aux conditions d'assurance dans les États membres. La Commission a publié un résumé des 85 réponses apportées dans le cadre de cette consultation. La majorité des répondants, issus de pays limitant la responsabilité, soutenaient l'initiative de la Commission visant à limiter la responsabilité des auditeurs. Ceux issus des pays qui ne pratiquent pas de limitation de la responsabilité y étaient généralement défavorables.

La recommandation concernant la limitation de la responsabilité civile des auditeurs (2008/473/CE) a été publiée en juin 2008. La commission a recommandé une limitation de cette responsabilité afin d'améliorer le fonctionnement du marché de l'audit suite à l'accroissement des risques des auditeurs. Plus précisément, la CE a recommandé aux États membres de prendre des mesures limitant la responsabilité civile des contrôleurs, donnant à chaque pays carte blanche pour choisir la méthode de limitation jugée la plus opportune. Les États membres peuvent ainsi déterminer un plafond de responsabilité qui peut prendre la forme d'un montant financier maximum ou d'une formule permettant le calcul de ce montant. Alternativement, les États membres peuvent mettre en place un régime de responsabilité proportionnelle, c'est à dire un système selon lequel les auditeurs ne sont pas responsables au-delà de leur contribution effective à la perte du client. Le tableau (0.1) récapitule les évolutions de la réglementation européenne relative à la responsabilité des contrôleurs légaux présentées ci-dessus.

¹⁵ L'étude s'est appuyée sur un large éventail de sources allant de documents pertinents, à des entrevues avec les membres de la profession d'audit auprès de vingt-sept pays membres. Le Forum sur la responsabilité mis en place en 2005 a fourni un terrain formel de débats et de discussions parmi les communautés réglementaires, professionnelles et d'investissement.

Tableau 0.1 : Les principales évolutions de la réglementation européenne relative à la responsabilité civile des auditeurs

Année	Lois / recommandations / Études
1996	Livre vert « Rôle, statut et responsabilité du contrôleur légal des comptes dans l'Union européenne », Commission européenne, 1996
1998	Communication "Le contrôle légal des comptes dans l'Union européenne: la marche à suivre" publiée en mai 1998 (JO C 143, 8 mai 1998) contenant des plans futurs pour l'action réglementaire au niveau de l'UE ¹⁶ ,
2001	Rapport final de l'étude " A Study on Systems of Civil Liability of Statutory Auditors in the Context of a Single Market for Auditing Services in the European Union. " réalisée par Thieffry et associés (2001) en janvier 2001.
2005	Forum européen sur la responsabilité de l'auditeur, mis en place par la CE, afin d'évaluer les solutions susceptible d'atténuer les risques. Le Forum est composé de vingt experts (auditeurs, banquiers, investisseurs institutionnels, sociétés, assureurs et universitaires).
2006	Publication de la version révisée de la huitième directive (2006/43/CE) concernant les contrôles légaux des comptes annuels et des comptes consolidés. L'article 31 de la directive exige que la CE examine les effets des régimes de responsabilité des auditeurs des États membres sur le marché européen des capitaux. En conséquence, la CE nomme un cabinet, <i>London Economics</i> , pour réaliser une étude sur la question.
2007	Résumé des 85 réponses apportées dans le cadre de la consultation publique sur une réforme possible des régimes de responsabilité des contrôleurs des comptes dans l'UE (IP/07/60).
2008	Recommandation de la CE du 6 mai 2008 relative à l'assurance qualité externe des contrôleurs légaux des comptes et des cabinets d'audit qui contrôlent les comptes d'entités d'intérêt public (2008/362/CE)

2.1.2. Les divergences en matière de responsabilité de l'auditeur

Sur la base de l'étude réalisée par London Economics et Ewert en 2006, la CE a publié un document consultatif dédié à l'harmonisation européenne de la responsabilité des auditeurs. Une telle harmonisation suppose d'examiner non seulement ses conséquences économiques probables, mais aussi les contraintes juridiques et les différences entre les régimes de responsabilité des auditeurs dans l'UE. Nous nous basons ici sur cette étude pour présenter un aperçu des divergences des réglementations relatives à la responsabilité civile des auditeurs entre les pays concernés par notre étude empirique¹⁷.

Une synthèse des différences caractérisant les réglementations relatives à la responsabilité civile de l'auditeur dans les États membres de l'UE est présentée dans l'annexe (0.2). Pour l'élaborer,

¹⁶ Une autre évolution notable en 1998 s'est traduite par l'émission d'un rapport de l'IFAC traitant de la responsabilité de l'auditeur préparé par un cabinet de conseil basé au Royaume-Uni (London Economics, 1998). Selon ce rapport, la probabilité d'atteindre à leur réputation constitue une incitation majeure pour les auditeurs à fournir un audit de qualité. La responsabilité illimitée est donc considérée par les auteurs de ce rapport comme ne permettant pas d'améliorer de la qualité de l'audit. Les conclusions du rapport ont donc servi à soutenir les revendications de l'IFAC concernant les dangers de la responsabilité illimitée qui «devrait être une préoccupation non seulement pour les comptables, mais pour ceux qui s'inquiètent de l'économie dans son ensemble».

¹⁷ Comme nous l'expliquerons plus en détail ultérieurement, cette étude porte sur les 15 pays membres de l'UE avant son élargissement de 2004.

nous nous sommes basés sur les études conduites pour le compte de la Commission Européenne. La première étude fut réalisée par Thieffry et associés en 2001. La deuxième, réalisée par London Economics et Ewert en 2006, portait sur les répercussions économiques des régimes de responsabilité des contrôleurs des comptes et sur la situation en matière d'assurance dans les États membres. Elle comprenait également un rapport d'analyse de l'impact de la recommandation relative à la limitation de la responsabilité civile des commissaires aux comptes, publiée par la commission européenne en Juin 2008. Nous avons aussi recouru aux lois et règlements relatifs à la question.

L'analyse présentée en annexe (0.2) met en évidence deux dimensions principales. La première est liée à la nature contractuelle ou délictuelle de la responsabilité de l'auditeur. La deuxième se base sur la portée de la responsabilité de l'auditeur, celle-ci pouvant être limitée ou illimitée.

2.1.2.1. La divergence relative à la nature du régime de la responsabilité civile de l'auditeur

Les positions des pays de l'UE en matière de responsabilité des auditeurs sont diverses. Elles varient d'une part en fonction du nombre de parties qui peuvent réclamer des dommages en cas de faille de l'audit, d'autre part en fonction de la nature et de la portée des risques liés à la responsabilité.

Traditionnellement, on distingue la responsabilité civile contractuelle de la responsabilité civile délictuelle. La responsabilité est contractuelle quand elle résulte de la mauvaise exécution ou l'inexécution d'un contrat. Elle est délictuelle dans tous les autres cas. Cette dernière est engagée par un fait juridique, volontaire (responsabilité civile délictuelle) ou non (responsabilité civile quasi-délictuelle). La principale différence entre les deux types de responsabilité civile s'apprécie en regard du dommage. Dans le domaine contractuel, seul le dommage prévu ou prévisible peut faire l'objet d'une réparation, ce qui permet d'aménager la responsabilité de l'auditeur en tant que cocontractant au moyen des clauses spécifiques (clauses limitatives de la responsabilité, etc.). En revanche, dans le domaine délictuel, il ne serait être question de tels aménagements qui sont contraires à l'essence même de cette responsabilité (Aubert et Savaux. 2010).

Dans tous les États membres, l'entreprise auditée a le droit de déposer une plainte contre l'auditeur. Dans la majorité des États membres, la responsabilité de l'auditeur envers l'entreprise auditée est basée sur le contrat qui les lie. Un manquement à une obligation contractuelle en lien avec les services d'audit fournis doit être prouvé par l'entreprise auditée. L'entreprise auditée n'est toutefois pas la seule à avoir droit de poursuite. Dans la majorité des États membres, tout tiers peut exiger des dommages de l'auditeur à condition de prouver les éléments de l'action en

responsabilité, le plus souvent la faute (intentionnelle ou négligence), les dommages et le lien de causalité. Dans certains pays membres, les actions des tiers sont toutefois limitées. Généralement les actions de tiers sont à la base de l'action en responsabilité délictuelle, mais celles-ci peuvent être également en responsabilité contractuelle.

Dans les faits, le risque de poursuite s'avère faible en Europe¹⁸. Toutefois, en cas de poursuite, les sanctions encourues par l'auditeur varient significativement d'un pays à l'autre puisque la base juridique de sa responsabilité n'est que contractuelle dans certains pays alors qu'elle est délictuelle dans d'autres.

2.1.2.2. La limitation de la responsabilité civile de l'auditeur

Afin d'assurer une meilleure qualité des services d'audit, la commission européenne a recommandé de limiter la responsabilité des contrôleurs légaux des comptes et des cabinets d'audit découlant d'une violation de leurs obligations professionnelles, sauf en cas de violation intentionnelle (CE 2008)¹⁹. Elle a suggéré que, s'il n'y a pas violation intentionnelle, les lois nationales des États membres soutenant une responsabilité illimitée et solidaire soient remplacées par des dispositions introduisant, par la loi ou par le contrat, un plafond de responsabilité ou une responsabilité proportionnelle.

La recommandation de la commission européenne de limiter la responsabilité des auditeurs n'a pas fait l'unanimité. Elle fut jugée comme étant un succès par les grands cabinets internationaux, ceux-ci ayant fait pression sur les législateurs pour obtenir cette protection. Toutefois, la majorité des répondants à la consultation sur la réforme des régimes de responsabilité des contrôleurs des comptes lancée par la CE en 2007, et en particulier ceux issus de pays à régimes de responsabilité illimitée, est apparue opposée à la réforme de la responsabilité considérant que toute limitation de la responsabilité offrait aux auditeurs une plus grande protection, les avantages de cette limitation étant moins évidents pour les investisseurs (Montagnon, Financial Times, 6 Juin 2008).

¹⁸ La lettre de « consultation sur la responsabilité des contrôleurs légaux des comptes et son incidence sur les marchés européens des capitaux » émise par la commission européenne en 2007 montre que les auditeurs dans les pays européens sont plus protégés qu'aux États-Unis.

¹⁹ Dans sa recommandation concernant la limitation de la responsabilité civile des contrôleurs légaux et des cabinets d'audit, la CE (2008) note que la volatilité croissante de la capitalisation boursière des sociétés a conduit à des risques de responsabilité beaucoup plus élevés. Pour minimiser ces risques, les cabinets d'audit ont ainsi des processus de gestion des risques mises en place pour surveiller leurs processus d'audit et le niveau de risque de leurs clients (London Economics et Ewert 2006, p. 91). Tandis que, l'accès à une couverture d'assurance contre les risques associé à l'audit est devenu de plus en plus limitée (London Economics et Ewert 2006, p.46). En conséquence, la responsabilité illimitée et solidaire peut interdire aux cabinets d'audit d'entrer dans le marché international de l'audit pour les sociétés cotées. En particulier, la recommandation a déclaré que le bon fonctionnement des marchés de capitaux nécessite une capacité d'audit durable et un marché concurrentiel pour les services d'audit dans lequel il y'a un choix suffisant des cabinets d'audit.

2.2. La durée du mandat et la rotation des auditeurs

2.2.1. La réglementation en vigueur

Alors que plusieurs pays européens optent pour un mandat d'une durée d'un an renouvelable, d'autres États membres ont fait le choix d'un mandat dont la durée minimale est de plus d'un an. C'est le cas par exemple de la France (six ans) ou de la Belgique (trois ans). Par ailleurs, pour éviter toute connivence entre dirigeants et auditeurs qui pourrait émousser la vigilance de ces derniers, la CE, reprenant les principes de sa recommandation du 16 mai 2002, prévoit une obligation de rotation pour les entités d'intérêt public. Le cabinet d'audit doit être changé tous les 7 ans ou l'associé chargé du contrôle légal au nom du cabinet d'audit doit être remplacé au moins tous les 5 ans (article 40 de la directive (2006/43/CE)).

Le tableau de l'annexe (0.1) montre que tous les États membres de l'UE ont mis en œuvre, à des dates différentes, une rotation des associés signataires. Ce tableau montre aussi des différences pour ce qui concerne la durée minimale et la durée maximale du mandat d'audit²⁰.

En 2010, la CE a proposé dans son livre vert une rotation obligatoire des cabinets d'audit afin de promouvoir l'indépendance de la relation auditeur-audit. Le principe d'une rotation obligatoire a été approuvé par le Parlement européen en avril 2014 par le règlement européen (UE) n°537/2014. Selon cette disposition, un auditeur peut contrôler les comptes d'une entreprise pendant 10 ans au maximum. Néanmoins, cette période peut être augmentée de 10 années supplémentaires si de nouvelles offres sont exécutées, ou de 14 ans supplémentaires en cas d'audits conjoints²¹ (article 33 du règlement européen (UE) n°537/2014). Cependant, la CE offre une réelle flexibilité aux États membres, tant pour la durée de la rotation obligatoire que pour la durée de la mission initiale. Ceux-ci peuvent en effet exiger que la mission initiale dure plus d'un an. Ils peuvent en outre imposer une rotation obligatoire suite à une période inférieure à dix ans.

2.2.2. Le débat sur la rotation de l'auditeur

La rotation de l'auditeur, quel que soit son mode (obligatoire ou volontaire) ou son objet (rotation de l'associé signataire ou du cabinet d'audit) est au cœur de débats académiques et

²⁰ Voir l'étude d'Ewelt-Knauer et al. (2012) pour un aperçu détaillé de la rotation de l'audit et de la réglementation en vigueur dans les différents pays européens et dans le monde.

²¹ Le nouveau cadre européen entré en vigueur le 17 juin 2014 sera applicable à partir du 17 juin 2016.

professionnels (Chihi et Casta 2014). Dans ce qui suit, nous allons exposer les différents arguments en faveur et contre la rotation obligatoire des auditeurs²².

2.2.2.1. Les arguments en faveur de la rotation de l'auditeur

Les arguments en faveur d'une rotation obligatoire des auditeurs sont essentiellement au nombre de trois. L'argument principal concerne le renforcement de « l'indépendance de fait » des auditeurs. Les partisans de la rotation obligatoire de l'auditeur considèrent que l'obligation de rotation favorise une plus grande objectivité, les nouveaux auditeurs ou nouveaux cabinets d'audit n'ayant pas de lien avec les jugements, les compromis ou les relations passées et ne se sentant pas, de ce fait, personnellement liés par des décisions antérieures. Un nouveau venu porte un regard neuf sur la mission. Il est donc en mesure de soulever des questions nouvelles. Un mandat long peut conduire à une familiarité excessive entre l'auditeur et son client, à une dépendance de fait susceptible d'entraîner des procédures d'audit insuffisantes. Cet argument est largement soutenu par la recherche expérimentale. Raiborn et al. (2006) montrent ainsi que l'obligation de rotation permet de contrôler les liens personnels développés entre l'auditeur et les dirigeants. Les nouveaux auditeurs sont moins soumis aux pressions de la direction. Ils détectent et signalent avec plus d'aisance les techniques comptables douteuses ou les procédures risquées.

Le deuxième argument en faveur de la rotation des auditeurs réside dans son effet positif sur « l'indépendance d'apparence », les utilisateurs des états financiers percevant favorablement cette rotation (Cameran 2005). Des enquêtes auprès des investisseurs, des juges et des administrateurs soutiennent largement cette intuition. Plusieurs études mettent toutefois en garde contre les coûts élevés qu'engendre une obligation de rotation des cabinets d'audit.

Un troisième argument en faveur de la rotation réside dans le fait qu'elle permet aux petits cabinets d'audit d'accéder à des clients autrement peu accessibles, ce qui accroît la concurrence sur le marché de l'audit.

2.2.2.2. Les arguments contre la rotation de l'auditeur

Les opposants à la rotation obligatoire des auditeurs considèrent qu'une telle obligation est susceptible d'accroître le risque d'échec de l'audit, les auditeurs étant incapables de développer une connaissance approfondie de l'entreprise auditée s'ils n'accumulent pas une expérience suffisante. Par ailleurs, une période d'engagement relativement courte peut empêcher le développement d'une relation de travail efficace entre l'auditeur et l'entreprise cliente (Knapp

²² Un examen de la littérature des principaux travaux relatifs aux déterminants et effets de la rotation des auditeurs sera présenté dans la partie I de cette thèse.

1991). La rotation obligatoire est en outre susceptible d'entraîner une augmentation des coûts et donc des honoraires d'audit, les coûts de démarrage étant plus élevés (Cameran 2005; Kwon et al. 2014). L'introduction d'une rotation obligatoire risque enfin de conduire à une situation où le marché ne peut plus distinguer les changements volontaires d'auditeurs (dans un contexte d'achat d'opinion « *opinion shopping* » par exemple) des changements obligatoires, ce qui se traduirait à une augmentation du coût de l'information.

2.3. Les services de non-audit

Cette section traite des prestations de services offertes par les auditeurs à leurs clients qui ne relèvent pas de l'audit statutaire. Qualifiés de « *Non-Audit Services* » dans la littérature anglophone, nous les qualifierons ici de « services de non-audit ». La complexité croissante des décisions de gestion, ainsi que l'internationalisation des entreprises et des marchés des capitaux, ont profondément modifié la structure du marché de l'audit aussi bien pour ce qui concerne la nature des contrôles effectués que la diversité des services demandés. Pour répondre à ces évolutions « les auditeurs ont activement mené des stratégies de croissance externe, d'internationalisation, puis de diversification » (Casta et Mikol 1999). Les cabinets d'audit, surtout les *Big*, ont progressivement étendu leurs services de l'audit d'une simple mission d'opinion sur les comptes à des activités multiservices (de conseil ou de non-audit). Ceci a entraîné une croissance rapide des activités de conseil développées par les cabinets. Cette évolution conduit souvent à s'interroger sur ce qui relève du contrôle légal des comptes et ce qui relève de services de non-audits. Ces derniers font l'objet des multiples terminologies et définitions parfois contingentes. Cette diversité vient notamment de la diversité des contextes réglementaires. Les États membres de l'Union Européenne ont aussi une compréhension différente de ce qui relève des services de non-audit, ce qui ne permet pas de tracer aisément une frontière claire entre activités relevant de l'audit statutaire et activités de conseil (services de non-audit). L'annexe (0.4) illustre ces différences en présentant les différentes définitions des services de non-audit en vigueur dans les principaux pays de l'UE.

Les prestations de services de non-audit constituent un enjeu crucial parce que les relations qui se développent entre l'auditeur et son client dans un tel contexte peuvent être source de conflits d'intérêt susceptibles d'altérer la qualité de l'information comptable auditée (DeAngelo 1981 ; Simunic 1984 ; Beck et al. 1988 ; Brandon et al. 2004 ; Beattie et Fearnley 2002). Il apparaît en outre que les honoraires facturés par les cabinets d'audit au titre de prestations de services de non-audit n'ont cessé de croître ces dernières années (Beattie et Fearnley 2002). Cette situation a

conduit en 2002 les États-Unis à interdire aux auditeurs de facturer des services qui ne relèvent pas du contrôle légal des comptes (SOX, section 201). L'UE a préféré, dans un premier temps, ne pas systématiquement interdire la facturation de tels services, laissant chaque pays membre légiférer comme il le souhaite. La CE a toutefois exigé que l'auditeur statutaire ne puisse en aucune façon être associé aux décisions prises par la direction de l'entreprise (article 22 de la 2006/43/CE). De plus, il ne doit pas procéder au contrôle légal des comptes d'une entité avec laquelle il entretient une relation financière, d'affaires, d'emploi ou de toute autre nature, et ce y compris la fourniture de services additionnels pouvant compromettre son indépendance (article 22 de la 2006/43/CE). La prestation de services autres que ceux relevant de l'audit légal expose en effet le contrôleur légal aux menaces liées à l'auto-révision, à l'intérêt personnel et à la représentation. En outre, la CE a recommandé que le comité d'audit conserve la nature et l'étendue des services de non-audit sous revue et applique une politique formelle précisant les types de services autres que l'audit légal qui sont a) exclus, b) autorisés après examen par le comité d'audit, et c) admissibles sans renvoi à la commission. De ce fait, si la facturation de ces services est interdite ou fortement contrainte dans certains pays de l'UE, elle est librement permise dans d'autres.

Plus récemment, la CE a proposé dans son livre vert publié en octobre 2010 la création du «cabinet d'audit pur». L'UE a ainsi posé comme principe que les contrôleurs légaux doivent s'abstenir de fournir à leurs clients tout service accessoire susceptible de compromettre leur indépendance. Cette proposition a fait l'objet d'un fort débat au niveau institutionnel, professionnel ainsi qu'académique. En effet, les trois organismes institutionnels européens (la CE, la commission des affaires juridiques du Parlement européen et le conseil de l'UE) ont adopté des positions différentes quant à la proposition de l'interdiction de la prestation jointe de services d'audit légal et de services de non-audit.

La directive 2014/56/UE et le règlement (UE) n°537/2014 portant sur la réforme de l'audit proposent une liste «noire» de services de non-audit strictement interdits (voir l'annexe 0.4). La CE a toutefois laissé aux États membres la possibilité de permettre certains services de non-audits (plus précisément les conseils fiscaux), à condition de respecter les principes généraux d'indépendance prévus par la directive européenne 2006/43/CE. L'article 22 de cette directive a été transposé de manière diverse au sein de l'UE si bien qu'en matière de services annexes que les auditeurs sont autorisés à fournir à leurs clients, les législations diffèrent largement d'un État membre à l'autre.

2.4. L'obligation d'un audit conjoint

Le co-commissariat aux comptes ou le *joint-audit*, ou encore l'audit conjoint²³ est comme un audit dans lequel deux cabinets distincts assurent une mission commune de contrôle des comptes et se chargent de formuler une opinion conjointe sur ces comptes. Le co-commissariat aux comptes ou audit conjoint existe en France depuis 1966. Compte tenu de la forte domination des cabinets internationaux *Big* sur le marché de l'audit européen (Huber 2011), la CE a pris l'initiative de proposer l'extension de cette pratique dans son livre vert de 2010. Le co-commissariat est ainsi présenté comme une alternative intéressante face aux dysfonctionnements constatés dans le contrôle des comptes des entreprises. Cette proposition a soulevé un vif débat sur les coûts qu'un audit conjoint induits et sur ses avantages potentiels en termes de qualité de l'audit et d'amélioration de la concurrence sur le marché de l'audit (Ratzinger-Sakel et al. 2012). Suite à la publication du livre vert, Jacquillat et Pastré (2011) ont critiqué la proposition d'un audit conjoint. Ils ont stipulé que *« l'obligation d'un « joint audit » en France, et au Danemark pendant quelques années, outre qu'elle a eu un coût pour les entreprises auditées, n'a eu qu'un effet très limité sur le niveau de concentration de l'audit, et n'a pas contribué, au contraire, à l'amélioration de la qualité de l'audit. Le Danemark a, de ce fait, abandonné cette réglementation en 2005 »*.

Au total, le projet de rapport publié par la commission des affaires juridiques du Parlement européen en septembre 2012 n'a pas retenu les propositions de la CE encourageant les audits conjoints (Ratzinger-Sakel et al. 2012). Le projet de règlement publié en novembre 2011 encourage toutefois la pratique de l'audit conjoint, mais l'audit conjoint doit être adopté sur une base volontaire. Il n'a rien d'obligatoire. La France est le seul pays européen qui impose le co-commissariat aux comptes depuis 1966. D'autres pays, comme l'Allemagne, la Suisse et le Royaume-Uni, ont proposé des audits conjoints volontaires. En 2005, le Danemark a supprimé l'obligation d'un audit conjoint qui avait mis en place en 1930²⁴.

Les perspectives des entreprises, auditeurs et autres parties prenantes sur l'intérêt d'un audit conjoint sont passablement divergentes. Analysant les observations faites par les grands cabinets (*Big*) d'une part et les cabinets de second rang d'autre part sur la proposition énoncée par la CE dans son livre vert, Lesage et al. (2012) ont identifié deux positions différentes. Les *Big* sont en grande partie contre l'obligation d'un audit conjoint, principalement pour des raisons de coûts supplémentaires. Par contre, les cabinets de second rang sont favorables à l'audit conjoint,

²³ Au niveau de ce travail, et dans ce qui suit, nous allons utiliser le terme « audit conjoint ».

²⁴ Ratzinger-Sakel et al. (2012) et Ratzinger-Sakel et al. (2013) ont présenté une revue de la littérature et de la réglementation relative à l'audit conjoint à l'échelle mondiale.

principalement pour des raisons de qualité de l'audit. Dans ce débat, chaque groupe semble donc chercher à défendre ses propres intérêts (Lesage et al. 2012).

D'autres intervenants ont des positions plus mitigées sur l'obligation d'un audit conjoint. Dans leurs réponses au livre vert, de nombreux investisseurs et des associations représentant les entreprises et les préparateurs des états financiers n'étaient pas favorables à l'audit conjoint, principalement parce qu'ils craignaient une augmentation du coût des audits, notamment des coûts de coordination, et l'absence d'une définition claire des responsabilités de chacun des auditeurs (CE 2011).

Deux têtes valent-elles mieux qu'une ? La réponse à cette question semble simple et c'est l'argument le plus souvent cité à l'appui de l'audit conjoint. Les partisans citent au moins deux arguments en faveur d'un double contrôle. Premièrement, la nomination de deux cabinets d'audit indépendants au lieu d'un seul donne un bon signal sur la qualité de l'information financière de l'entreprise cliente, vu que la probabilité que les deux auditeurs cèdent simultanément à la pression du client est plus faible que dans le cas d'un seul. Deuxièmement, la menace pesant sur l'indépendance de l'auditeur du fait d'intérêts économiques liés à la fourniture de services connexes à l'audit légal est plus faible dans le cas d'un audit conjoint que dans le cas d'un audit unique. En cas d'audits conjoints, les honoraires d'audits et les honoraires de non-audit sont répartis entre les deux cabinets. Ceux-ci peuvent donc résister plus facilement à la pression des dirigeants des entreprises auditées et émettre un avis non biaisé sur les comptes de ces firmes (Mazars 2010; Zerni et al. 2010).

Ces arguments sont toutefois eux-mêmes sujets à débats. Les principales conclusions de la littérature relative aux vertus d'un audit conjoint (présentée en détails dans la partie I de cette thèse) ne valident généralement pas l'idée qu'un audit conjoint est systématiquement de meilleure qualité.

La diminution de la concentration du marché est un autre argument sur lequel la CE s'appuie pour encourager l'adoption de contrôles conjoints et promouvoir l'idée de la limitation du choix des auditeurs communs, à savoir la nomination d'au moins un *Non-Big* avec un *Big*. Le système de l'audit conjoint impose toutefois des restrictions potentiellement inattendues sur le choix de l'auditeur, en particulier dans les secteurs où le nombre des auditeurs spécialistes est réduit (Piot 2008). En outre, le choix contraint d'un petit cabinet d'audit associé à un plus grand peut potentiellement conduire à des situations non optimales, surtout pour les grandes entreprises internationales. Pour ces clients complexes et internationalisés, un petit cabinet d'audit n'aura pas

systématiquement toutes les ressources nécessaires pour mener une partie importante du travail d'audit, laissant ainsi toute la place aux plus grands cabinets d'audit (*Big*). Un tel contexte ne permet donc pas de profiter systématiquement des avantages du « principe de quatre yeux » (du contre-examen du travail de chaque auditeur par un autre). Il ne garantit donc pas une amélioration de la qualité de l'audit.

Un partage équilibré de l'effort d'audit semble souhaitable dans le cadre d'un contrôle conjoint (Bennecib 2004; Le Maux 2004; Thinggaard et Kiertzner 2008). En France, le code de déontologie des commissaires aux comptes a été modifié pour exiger que le travail de l'audit soit partagé de façon équilibrée (qualitativement et quantitativement). L'Autorité des Marchés Financiers (AMF) publie en outre chaque année les honoraires d'audit supportés par les grandes sociétés cotées en France. Dans son rapport de 2010, l'AMF souligne plusieurs cas de déséquilibre significatif dans le partage des honoraires, comme c'est le cas par exemple pour Michelin en 2009 (avec 91 % pour PwC et 9 % pour Corevise).

2.5. La réglementation relative aux honoraires d'audit

La publication des honoraires d'audit et de non-audit a pour objectif de donner une information sur la nature de la relation entre un auditeur et son client ainsi que sur l'indépendance des auditeurs (Audousset-Coulier 2008). L'article 33 de la directive (2006/43/CE) exige la divulgation des honoraires d'audit légal et des honoraires pour des services de non-audit. Dans sa proposition de 2011, la CE a suggéré que les cabinets d'audit publient leurs revenus (les articles 26 et 27). Cette proposition a été soutenue par le Parlement européen. Elle fait maintenant partie de la nouvelle directive (article 13), approuvée par le Parlement européen le 3 Avril 2014 (Parlement européen 2014). L'annexe (0.1) montre que cette obligation existait déjà dans tous les pays membre de l'UE mais la mesure avait été adoptée à des dates différentes.

2.5.1. Le plafonnement des honoraires d'audit

En 2011, la CE a proposé d'établir une procédure spécifique pour garantir la qualité de l'audit dans les cas où les honoraires d'audit d'un même client sont importants. Plus précisément, l'auditeur doit informer le comité d'audit de l'entreprise si les rémunérations qu'il perçoit au titre des services d'audit et de non-audit de cette entreprise pour chacun des trois exercices consécutifs s'élèvent à plus de 15 % du total de ses honoraires (article 4 du règlement de Parlement européen 2014). Ce plafond peut faire l'objet d'un durcissement de la part des États membres. L'autorité compétente doit alors décider de la poursuite de la mission d'audit, qui ne peut pas excéder deux

années supplémentaires. L'article 4 du règlement européen de 2014 franchit une étape supplémentaire en établissant que, lorsque le contrôleur légal ou le cabinet d'audit fournit durant trois exercices consécutifs ou plus des services de non-audit, le total des honoraires pour ces services ne peut excéder 70 % de la moyenne des honoraires versés au cours des trois derniers exercices pour le contrôle légal de l'entité contrôlée.

2.5.2. La problématique de la détermination des honoraires d'audit

Les honoraires d'audit ont pris une place toute particulière dans les recherches dans le domaine de l'audit vu l'importance de cette information pour apprécier l'indépendance de l'auditeur et donc de la qualité de l'audit. Toutefois, la problématique de la détermination des honoraires d'audit a pris une réelle ampleur suite aux récentes évolutions du marché de l'audit pour ce qui concerne notamment la concentration du marché, l'évolution des services d'audit demandés, la spécialisation sectorielle des auditeurs, etc.

La publication et la détermination des honoraires d'audit correspondent à une volonté du législateur de renforcer la transparence et le contrôle de l'indépendance des auditeurs. Les organismes de normalisation et les législateurs à travers le monde ont choisi d'intervenir différemment en matière de fixation des honoraires d'audit. Certains pays reconnaissent aux partenaires une totale liberté de négociation. D'autres sont plus interventionniste²⁵. À l'échelle internationale, le code de déontologie des professionnels comptables de l'IFAC s'intéresse à la question de la détermination des honoraires d'audit dans sa section 240. Celle-ci précise que « le professionnel comptable exerçant en cabinet peut demander les honoraires qu'il juge appropriés. Le fait qu'un professionnel comptable exerçant en cabinet puisse demander des honoraires inférieurs à ceux d'un confrère n'est pas en soi contraire à la déontologie. Néanmoins, des menaces risquent de compromettre le respect des principes fondamentaux du fait du niveau des honoraires demandés. L'article 25 de la huitième directive relative au contrôle légal des comptes annuels et des comptes consolidés préconise quant à elle que « les États membres veillent à ce que soient mises en place des règles assurant que les honoraires fixés pour la réalisation du contrôle légal des comptes: a) ne soient ni déterminés ni influencés par la fourniture de services complémentaires à l'entité contrôlée; b) ne revêtent aucun caractère conditionnel. Ils doivent être de nature à permettre un contrôle légal de bonne qualité». Alors que certains pays ont choisi de

²⁵ Le problème de l'intervention du législateur dans de la fixation des honoraires d'audit a été évoqué par Jauffret-Spinozi (1989). Selon cet auteur « laisser une pleine liberté peut instaurer une concurrence, ce qui n'est pas favorable à l'indépendance du contrôleur... mais trop de rigidité n'est pas non plus satisfaisante, car chaque contrôle est différent et, s'agissant d'une profession libérale, il semble difficile d'admettre qu'aucune marge de liberté ne puisse exister entre le professionnel et son client ».

ne pas conditionner les honoraires d'audit, d'autres pays, tels que la France par exemple, ont choisi d'encadrer la fixation de ces honoraires par un barème. Les honoraires d'audit en France sont liés à la taille de l'entreprise auditée (exprimée notamment en fonction du total du bilan)²⁶.

Malgré le nombre important de recherches s'intéressant aux déterminants des honoraires d'audit (Hay et al. 2006 ; Hay 2013), force est de constater l'absence d'une définition claire des honoraires de l'audit dans la littérature qui leur est pourtant dédiée. Simunic (1980, p.161) définit les honoraires d'audit «*audit fees*» comme «le produit d'un prix unitaire et d'une quantité [...] demandée par le management de l'entreprise auditée». Il considère que les honoraires d'audit (ou le coût d'une vérification) comprennent le coût de l'effort de l'audit et une prime de risque visant à rémunérer la responsabilité de l'auditeur. L'effort d'audit est l'effort jugé nécessaire par l'auditeur, basé sur l'évaluation du risque inhérent à l'activité (risque qu'une anomalie significative existe dans les états financiers) et du risque lié au contrôle interne. La prime de risque est liée à la probabilité de devoir payer des indemnités ou le risque de perte de réputation en cas d'échec d'un audit (Palmrose 1986 ; Francis et Simon 1987 ; Simunic et Stein 1996 ; Venkataraman et al. 2008 ; Feldmann et al. 2009). Lafond et Roychowdhury (2008) ont souligné que les conflits d'agence sont susceptibles d'influencer la prime de risque et, par conséquent, les honoraires d'audit (Ben Ali et Lesage 2013).

Depuis 2001, date de l'obligation de publication des honoraires d'audit aux États-Unis, les auteurs se réfèrent aux obligations réglementaires de la SEC (Frankel et al. 2002 ; Iyer et al. 2003) notamment pour distinguer les honoraires relatifs à l'audit légal des comptes, les «*audit fees*», de ceux qui sont relatifs à des services connexes, les «*non-audit fees*». D'après la réglementation américaine²⁷, les «*audit fees*» regroupent les honoraires versés pour l'audit annuel et la vérification des états financiers publiés. Sont exclus des «*audit fees*», les honoraires pour les autres services associés à la certification tels que l'audit des plans de retraite, les audits juridiques, les audits d'acquisition et les services d'audit interne. Ceux-ci sont considérés comme «*all other fees*». Ces derniers font l'objet de multiples définitions parfois contingentes. Une diversité terminologique²⁸ répond ainsi à la diversité des acceptions retenues, notamment du fait de la diversité des contextes réglementaires. Frankel et al. (2002) font référence aux obligations réglementaires de la

²⁶ Cependant, le barème ne s'applique pas aux sociétés suivantes: les sociétés dont la taille excède la tranche supérieure (soit 121 959 213,79 euros) et les sociétés cotées sur un marché réglementé

²⁷ La réglementation américaine (SEC 2000, Section II.c.5), qui requiert la publication des honoraires d'audit et de non-audit, précise que les honoraires d'audit incluent uniquement les travaux nécessaires à l'audit des documents 10-K et à la revue des documents 10-Q.

²⁸ Exemples de terminologies présentées par la littérature relative aux «honoraires de non-audit» ou bien «honoraires de conseil»: Simunic 1984 a utilisé «*management advisory services*», Craswell et al. 2002, utilise à la fois «*non-audit services*» et «*non-audit consulting fees*» dans un même article. Firth 1997, pour le contexte norvégien, a utilisé «*consultancy fees*» et «*non-audit services*» pour le contexte britannique en 2002.

SEC en termes de publication et distinguent parmi les «*Audit Fees*», ceux qui correspondent aux honoraires de certification des états financiers publiés, ceux relatifs aux services liés à la mise en place des systèmes d'information «*Financial Information Systems design and Implementation Fees*» et les autres honoraires regroupés sous l'appellation «*All Other Fees*»²⁹. Dans le contexte européen, plus précisément en France, les chercheurs ont retenu les définitions de la réglementation française. Ainsi, Audoussert-Coulier (2008) définit les honoraires d'audit comme « les honoraires perçus par les commissaires aux comptes pour la réalisation de leur mission légale de contrôle des comptes. Cette mission correspond à la vérification et à la certification des comptes individuels et consolidés ». Elle précise que « les honoraires de non-audit sont des honoraires perçus par les commissaires aux comptes et les membres de leurs réseaux pour la réalisation des missions autres que l'audit légal. Ces autres missions comprennent deux catégories: les missions accessoires liées à l'audit, et les autres prestations ». Broye (2009) définit les honoraires d'audit par les honoraires annoncés sous la rubrique «Audit» de la déclaration des honoraires. Ils incluent les honoraires liés au commissariat aux comptes, à la certification, à l'examen des comptes individuels et consolidés, et les honoraires liés aux autres missions accessoires. Par conséquent les honoraires associés aux « Autres prestations » (notamment les prestations juridiques, fiscales et sociales) sont exclus, et qualifiés d'honoraires de «non-audit». Firth (1997) utilise la terminologie "honoraires de conseil" pour définir les honoraires payés aux auditeurs pour des services autres que l'audit légal. Ces derniers regroupent les missions de conseil fiscal, conseil en systèmes d'information, conseil en management, conseil en affaires internationales, management des ressources humaines, conseil en finance et en investissement³⁰. Cet auteur précise également qu'en Norvège, les honoraires d'audit et les honoraires de conseil publiés sont uniquement ceux payés par la société mère à son auditeur sans prendre en compte l'ensemble des filiales consolidées.

Au Royaume-Uni, selon Beattie et Fearnley (2002), les services de non-audit comprennent tous les services autres que la vérification des comptes fournis par un auditeur titulaire à son client. Ces services peuvent être désignés dans la presse professionnelle et académique comme des services de gestion ou de conseil, mais les services de non-audit comprennent également des

²⁹ D'après Frankel et al. (2002), la réglementation américaine (SEC 2000) définit précisément le contenu de chaque catégorie:

«*Audit Fees*», le total des honoraires facturés pour la vérification des états financiers annuels et des examens des états financiers trimestriels;

«*Financial Information Systems design and Implementation Fees*» figurent les honoraires correspondant 1°) à la gestion ou à la supervision, directe ou indirecte, des systèmes d'information de l'entreprise ou du réseau local et 2°) à la conception ou à la mise en place de matériels ou de logiciels liés à la production de l'information comptable et financière ;

Les «*All Other Fees*» comprennent ce qui ne rentre pas dans les autres catégories.

³⁰ Comme Firth (1997) ne précise pas la nature du lien avec la réglementation applicable en Norvège, il est difficile de savoir si elle vise l'exhaustivité ou si elle n'est qu'une liste indicative dans la mesure où il n'y a pas d' "autres services".

services liés à la conformité (comme le conseil en fiscalité et comptabilité) et des services d'assurance liés (tels que la diligence raisonnable et l'audit interne). Les services d'assistance sont étroitement liés aux rapports financiers annuels. Ainsi, « l'utilisation du terme «conseil» pour tous les services de non-audit est un peu trompeuse » (Beattie et Fearnley 2002).

La distinction entre honoraires relatifs à l'audit légal et honoraires de non-audit dépend de l'environnement réglementaire du pays où la distinction est faite, ce qui ne permet pas de caractériser nettement les services liés à l'audit légal des autres services offerts par les auditeurs à leurs clients. Ceci nous conduira notamment dans la partie II de cette thèse à mesurer les honoraires d'audit par le total de la rémunération des auditeurs publié par les firmes européennes (les honoraires d'audit et les honoraires de non-audit). Ce choix est aussi motivé par d'autres raisons que nous exposerons ultérieurement.

Conclusion

L'objectif de ce chapitre était de décrire le cadre réglementaire de l'audit légal en Europe en insistant sur les similitudes et les différences qui caractérisent les réglementations en vigueur dans les pays membres de l'UE. Nous avons d'abord présenté les différentes réglementations prises par la CE dans le but d'améliorer le fonctionnement du marché européen de l'audit, ce qui nous a permis de mettre en exergue les principaux problèmes affectant son fonctionnement. Malgré les tentatives d'harmonisation réalisées par la CE, nous avons constaté que les réglementations relatives à l'audit varient fortement d'un pays européen à l'autre, aussi bien pour ce qui concerne l'indépendance de l'auditeur que sa responsabilité.

Une analyse des réglementations de chacun des pays membres de l'UE a été présentée dans une deuxième section de ce chapitre. Elle nous a conduit à considérer cinq attributs de la réglementation de l'audit qui font tout particulièrement débat actuellement, notamment dans le cadre de l'adoption de la directive d'avril 2014. Ces attributs concernent la nature de la responsabilité de l'auditeur en cas de faille dans sa mission de contrôle légal des comptes, la durée du mandat de l'auditeur, l'obligation de renouveler périodiquement le collaborateur du cabinet d'audit chargé de conduire la mission d'audit, les prestations de services connexes à l'audit légal des comptes, l'obligation d'un audit conjoint. Dans les deux parties suivantes, nous allons analyser l'impact de ces spécificités réglementaires sur la qualité de l'information comptable d'une part et sur les honoraires d'audit d'une autre part.

ANNEXES DU CHAPITRE LIMINAIRE

Annexe 0.1 : Caractéristiques réglementaires de l'audit par État membre de l'Union Européenne¹

pays	Mandat			Prestations de services de non-audit (NAS)	Base juridique de la responsabilité	Obligation d'un audit conjoint	Obligation de publication des honoraires d'audit	Restriction pour les honoraires d'audit	Adoption de la directive (2006 /43/EC)
	Durée minimale du mandat	Obligation de rotation du cabinet d'audit	Obligation de rotation du partenaire de l'audit						
Autriche	1 an	non	Depuis 2005 (5 ans)	Certains NAS sont interdits ²	contractuelle	Non (mais permis)	Depuis 2008	oui	2009
Belgique	3 ans	non	Depuis 2008 (6 ans)	Interdiction de combiner audit légal et NAS ³	contractuelle/délictuelle	Non (mais permis)	Depuis 2007	Depuis 2008	2009
Danemark	1 an	non	Depuis 2003 (7 ans)	Pas d'interdiction relative aux NAS ⁴	contractuelle	De 1930 à 2004 : oui À partir de 2004 : non	Depuis 2002	Depuis 2009	2008
Finlande	1 an	non	Depuis (7 ans)	Pas d'interdiction relative aux NAS ⁵	délictuelle	Non (mais permis)	Depuis 2003	non	2008
France	6 ans	non	Depuis 2004 (6 ans)	Interdiction de combiner audit légal et NAS ⁶	délictuelle	Oui	Depuis 2003	non	2008
Allemagne	1 an	non	Oui (7 ans)	Depuis 2005 : certains NAS sont interdits ⁷	contractuelle/délictuelle	Non (mais permis)	Depuis 2005	oui	2009
Grèce	1 an	non	Depuis 2009 (7 ans)	Pas d'interdiction relative aux NAS ⁸	contractuelle	Non (mais permis)	Depuis 2009	non	2009
Irlande	1 an	non	Depuis 2005 (7 ans)	Depuis 2005 : Certains NAS sont interdits ⁹	contractuelle/délictuelle	Non (mais permis)	oui	Depuis 2005	2010
Italie	3 ans	Depuis 1974	Depuis 2007	Depuis 2006: majorité des NAS sont interdits ¹⁰	contractuelle	Non (mais permis)	Depuis 2006	non	2009
Luxembourg	1 an	non	Depuis 2010	Pas d'interdiction relative aux NAS	contractuelle/délictuelle	Non (mais permis)	Depuis 2010	non	2009
Pays Bas	1 an	non	Depuis 2007 (7 ans)	Pas d'interdiction relative aux NAS ¹¹	contractuelle	Non (mais permis)	Depuis 2008	non	2008
Portugal	4 ans	non	Depuis 2009 (7 ans)	Depuis 2009 : Certains NAS sont interdits ¹²	contractuelle/délictuelle	Non (mais permis)	Depuis 2009	Depuis 2009	2008
Espagne	9 ans	non	Depuis 2003 (7 ans)	Pas d'interdiction relative aux NAS ¹³	contractuelle	Non (mais permis)	Depuis 2003	non	2010
Suède	4 ans	non	Depuis 2009 (7 ans)	Pas d'interdiction relative aux NAS ¹⁴	contractuelle	Non (mais permis)	oui	non	2009
Royaume Uni	1 an	non	Depuis 2008 (5 ans)	Depuis 2005 : Certains NAS sont interdits ¹⁵	contractuelle/délictuelle	Non (mais permis)	oui	Depuis 2005	2008

¹ Sources : Pour la collecte des informations relatives à la réglementation de l'audit, nous nous sommes basés sur l'étude de Le Vourc'h et Morand (2011) publiée par la commission européenne, Hess et Stefani (2013), Quick et al.(2008) et sur des réponses au questionnaire d'évaluation du cadre réglementaire et d'élaboration des normes publié par l'IFAC dans le cadre du Programme de conformité des organismes membres. Nous avons procédé à une vérification et mise à jour des informations directement à partir des lois et des réglementations nationales de chaque pays de l'échantillon.

² La réglementation relative à la fourniture des services de non-audit présentée par les paragraphes 271, 271a et 271b du Code de commerce autrichienne UGB (Unternehmensgesetzbuch). D'après l'article. 90 al. 2 et 120 n° 10 WTBG : « Il est interdit à l'auditeur d'exercer d'autres activités indépendantes ou dépendantes si celles-ci sont rémunérées par des commissions ou compromettent l'indépendance du professionnel. Il n'est pas incompatible pour un auditeur d'exercer chez le même client des fonctions des auditeurs et de consultant ». Mais des restrictions sont posées par §§270 de Code de commerce autrichien (UGB), §88 de Wirtschaftstreuhandberufsgesetz (WTBG): Loi régissant la profession de l'audit WTB et les §§21-23 Wirtschaftstreuhandberufs-Ausübungsrichtlinie (WT-ARL). -Le conseil est autorisé dans certaines limites relatives au chiffre d'affaires (§§271, 271 a UGB). Il est interdit de tenir la comptabilité et d'audit des comptes d'une même société. » (Guide à l'usage de l'expert-comptable européen : une expérience commune à partager, Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables – Eurolaw – 10/2007 – 350 p.)

³ Les exigences d'indépendance sont fixées par l'arrêté royal du 10 Janvier 1994, les articles 133 et 134 du Code belge des sociétés, et aux articles 183 à 186 de l'arrêté royal du 30 Janvier 2001 et modifié par l'arrêté royal du 4 avril 2003 relatif aux prestations qui mettent en cause le commissaire, en vue d'interdire certaines prestations pour l'auditeur et son réseau (voir l'article de Michel DEWOLF, 2004). Ces interdictions viennent s'ajouter à d'autres interdictions contenues dans l'article 22 juillet 1953 créant un institut des réviseurs d'entreprises (voir l'Institut des Réviseurs d'Entreprises (IRE) (2007)).

⁴ La dernière modification de la réglementation sur la fourniture conjointe de services de l'audit et de non-audit est celle du décret n° 663 du 26 Juin 2008.

⁵ La prestation conjointe de services de l'audit et de non-audit est régie par la « *Finnish Auditing Act* » (459/2007), les articles 24 et 25 (à compter du 1er Juillet 2007). En Finlande, le commissaire est autorisé à fournir des consultations sur les questions liées aux IFRS. Les autres activités fréquemment mentionnées sont les consultations relatives à la fiscalité (Vieru et Schadewitz, 2010).

⁶ Depuis le décret-loi de 1935, l'interdiction est faite aux commissaires aux comptes de recevoir une rémunération autre que celle liée directement à l'audit légal. Cette interdiction de tout service de consulting de toute nature, y compris fiscal, fait partie des « incompatibilités spéciales » à la mission. Toutefois, les grands cabinets anglo-saxons ont contourné l'obstacle que constituent ces incompatibilités en créant des structures annexes de conseil. Ces pratiques mettent en cause les limites de la mission d'opinion et du conseil et renvoient à la question de l'indépendance de l'auditeur. À ce titre, Le Portz (1993, 1997) soulève le problème du développement des prestations fournies aux sociétés vérifiées, par les sociétés de conseils et services appartenant au même réseau que l'auditeur. En prenant acte de l'ampleur de l'importance de la diversification de l'offre de service proposée par les cabinets de l'audit dans des domaines variés du conseil, le Rapport recommande le renforcement de la mise en application des règles d'incompatibilité. Le Code de commerce amendé suite à la LSF dispose alors (art. 822-11) qu'« il est interdit au commissaire aux comptes de fournir à la personne ou à l'entité qui l'a chargé de certifier ses comptes, ou aux personnes ou entités qui la contrôlent ou qui sont contrôlées par celle-ci [...] tout conseil ou toute autre prestation de services n'entrant pas dans les diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes, telles qu'elles sont définies par les normes d'exercice professionnel ». La fourniture par le réseau d'autres prestations n'appelle pas de réserve à condition que ces prestations ne créent pas de liens excessifs à l'égard de l'audit. (CDP, art. 33 et textes d'application)

⁷ Les restrictions relatives à la fourniture des services de non-audit présentés dans le § 319, Abs. 3, n. 3 (HGB), ont été introduites avec la "Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG)" 2004 applicable à compter de 2005. Alors qu'il a toujours été interdit de tenir la comptabilité et d'auditer les comptes d'une même entreprise, des restrictions supplémentaires ont été ajoutées en décembre 2004:

- Participation à l'exercice des fonctions de l'audit interne dans une position de responsabilité.
- Rendre des services relatifs à la gestion des entreprises ou des services financiers ou d'évaluation indépendants qui exercent un effet significatif sur les états financiers annuels audités (paragraphe 319, 3 HGB). En outre, d'autres services pour l'audit des sociétés cotées sont interdits: • la provision de services de conseil juridique ou fiscal à l'exercice à auditer qui s'étendent au-delà de la présentation des alternatives de structuration, et qui, directement et matériellement affecte la présentation de l'actif net, la situation financière et les résultats d'exploitation dans les états financiers annuels de l'entreprise auditée ; • Participation à l'exercice à auditer dans le développement, la création et la mise en œuvre des systèmes d'information comptables, sauf si une telle activité est insignifiante (paragraphe 319 a, 1 HGB).

⁸ La dernière réforme de la réglementation relative à la provision conjointe de services de l'audit et non-audit a été introduite par la loi 3693/2008, chapitre IV, l'article 20 (2) et 23 (à compter de 2008).

⁹ Les détails de la réglementation relative à la fourniture conjointe de services de non- audit ont été introduits en 2004 avec Ethical Standards 5 et révisés en 2008 et en 2010 (voir Auditing Practices Conseil (2011)).

¹⁰ La prestation conjointe de services de l'audit et de non -audit est spécifiée dans le Décret Législatif (le 24 février 1998), n. 58, l'article 160 (modifié 23 décembre 2005). Selon Ianniello (2012), il y a des problèmes d'interprétation impliquant la coexistence de services de conseil et de l'audit (André et al. 2013).

¹¹ La fourniture conjointe de services de l'audit et non -audit est spécifiée et présentée avec détail dans la loi néerlandaise « Dutch Audit Firms Supervision Act » du 19 Janvier 2006, l'article 23 (b). Cependant, le parlement néerlandais a approuvé un projet de loi interdisant la fourniture de services autres que de vérification de la société pour laquelle l'auditeur fournit le contrôle légal des états financiers, le 14 février 2012.

¹² La restriction correspondant aux services non - audit a été introduite par le *Decreto- Lei n ° 224/2008* (Ordre des comptables agréés) du 20 novembre 2008, titre 2, chapitre 5, l'article 68 (7-12).

¹³ De plus des détails sur la fourniture des services de non-audit présentés par la Loi espagnole sur l'audit, approuvé par le décret royal législatif 1/2011 du 1er Juillet 2011, Article 13.

¹⁴ Les services de non-audit sont décrits par la Loi *Swedish Auditors Act* (2001:883), Section 21 (à compter du 1er Janvier 2002).

¹⁵ Le détail de la réglementation concernant la fourniture conjointe de services non- audit ont été introduits en 2004 avec Ethical Standards 5 et révisé en 2008 et 2010 (voir Auditing Practices Conseil (2011)).

Annexe 0.2 : Description du système juridique de la responsabilité civile des contrôleurs légaux des comptes dans l'Union européenne¹

Pays	Nature de la responsabilité de l'auditeur légal ²		Limitation de la responsabilité		
	Cabinet d'audit	Tiers	Plafond	Montant du plafond	Conditions
Autriche	contractuelle ³	contractuelle / délictuelle ⁴⁵	oui (depuis 2005)	2 millions €: contrôle légal des comptes d'une petite ou moyenne entreprise (§ 221(2) HGB) 4 millions €: contrôle légal des comptes d'une grande entreprise (§ 221(3) HGB). 8 millions €: contrôle légal des comptes d'une société ; si le quintuple de l'une des caractéristiques de taille exprimée en euros d'une grande entreprise est dépassée 12 millions € : contrôle légal des comptes d'une entreprise, si le dix de l'une des caractéristiques de taille exprimée en euros d'une grande entreprise est dépassée. Des montants spéciaux s'appliquent aux banques et aux compagnies d'assurance.	Échelle ne s'applique pas à un fait intentionnel; applicable aux demandes de la société auditée et aux réclamations de tiers
Belgique	contractuelle/ délictuelle	délictuelle	oui ⁶ (depuis 2005)	- 3 millions € pour l'accomplissement des missions qui leur sont réservées par ou en vertu de la loi auprès de personnes autres que des sociétés cotées; -12 millions € en ce qui concerne l'accomplissement de missions légales exécutées auprès des sociétés cotées.	Aucun plafond en cas de fraude ou de fait intentionnel
Danemark	contractuelle	délictuelle	non ⁷	na	na
Finlande	délictuelle	délictuelle	non	na	na
France	délictuelle	délictuelle	non	na	na
Allemagne	contractuelle/ délictuelle	contractuelle/ délictuelle ⁸	oui ⁹	1 millions€ (firmes non cotées) 4 millions€ (firmes cotées)	Aucun plafond dans le cas d'un fait intentionnel
Grèce	contractuelle	délictuelle	oui	5 fois le total des émoluments annuels du président de la Cour suprême ou le total des honoraires d'auditeur certifié responsable dans l'exercice précédent à condition que celui-ci ait dépassé l'ancienne limite	Aucun plafond en cas de fraude ou de conduite intentionnelle; Dans le cas où la firme de vérification bouchon se réfère à chaque actionnaire ou associé séparément; Le plafond ne s'applique pas à un fait intentionnel
Irland	contractuelle/ délictuelle	délictuelle	non	na	na
Italie	contractuelle	délictuelle	non	na	na
Luxembourg	contractuelle	délictuelle	non ¹⁰	na	na
Pays Bas	contractuelle	délictuelle	non ¹¹	na	na
Portugal	contractuelle/ délictuelle	contractuelle/ délictuelle*	non	na	na
Espagne	contractuelle	délictuelle	non ¹²	responsabilité proportionnelle ¹³ à partir de juillet 2011	na
Suède	contractuelle	délictuelle	non	na	na
Royaume-Uni	contractuelle/ délictuelle	délictuelle*	non ¹⁴	na	na ¹⁵

¹Source : Pour la collecte des informations relatives à la réglementation de la responsabilité civile de l'auditeur en Europe, nous nous sommes basés sur l'étude " *A Study on Systems of Civil Liability of Statutory Auditors in the Context of a Single Market for Auditing Services in the European Union*" réalisée par Thieffry et associés en janvier 2001, l'étude « *Study on the economic impact of auditors' liability regimes* » réalisé pour la CE par Lodon Economic en 2007 et la recommandation de la CE relative à la limitation de la responsabilité civile des commissaires aux comptes; analyse d'impact publiée le 5 juin 2008.

² En Belgique, un auditeur est responsable envers chaque partie intéressée. Cependant, en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, un auditeur doit englober un droit spécial de diligence envers le tiers responsable. Seule une relation spéciale de l'auditeur envers un tiers est susceptible d'impliquer la responsabilité de l'auditeur envers ces parties.

³En vertu du droit contractuel, un contrôleur légal est responsable en cas de violation de ses obligations en vertu d'un contrat (par exemple du contrat de l'audit conclu entre le commissaire et la société auditée).

⁴En vertu du droit de la responsabilité délictuelle, un contrôleur légal est responsable en cas de violation de ses obligations en vertu du droit statutaire d'une certaine compétence (par exemple, les normes professionnelles établies par le droit communautaire ou national).

⁵ Contrat impliqué, contrat avec effet protecteur à tiers

⁶ C'est l'article 62 de la loi du 23 décembre 2005 portant sur des dispositions diverses qui a modifié l'article 17 de la loi du 22 juillet 1953 coordonné le 30 avril 2007.

⁷ Une limitation contractuelle est possible

⁸ Contrat impliqué, contrat avec effet protecteur à tiers

⁹ Inspiré de l'article 234 alinéa 1^{er} de la loi du 24 juillet 1966, le plafond de la responsabilité civile de l'auditeur existe en Allemagne depuis 1931. Avec la Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG), le dernier changement du plafond supérieur a été fait en 1998. Actuellement, le plafond supérieur est de 4 millions € pour les audits de sociétés cotées (§ 323(2) (HGBHandelsgesetzbuch)).

¹⁰ Une limitation contractuelle est possible

¹¹ Une limitation contractuelle est possible

¹² Une limitation contractuelle est possible

¹³ Decreto-Lei Nr. 487/99 (du 16 novembre 1999), Titre II, chapitre I, section II, article 54.

¹⁴ Il s'agit d'une limitation contractuelle sous réserve de l'approbation des actionnaires (Companies Act 2006, Chapitre 6)

Annexe 0.3 : Positions du triangle institutionnel de l'EU

Mesures	Position de la Commission européenne	Position de la Commission des affaires juridiques du Parlement européen	Position du Conseil de l'Union européenne
Séparation absolue entre l'audit et le conseil (article 10.5 du projet de règlement)	Interdiction de fournir d'autres services que l'audit pour les cabinets réalisant plus d'un tiers de leurs revenus annuels d'audit auprès de grandes EIP et appartenant à un réseau dont les revenus annuels sont supérieurs à 1,5 milliard d'euros	Pas de séparation absolue entre l'audit et le conseil	Interdiction de fournir d'autres services que l'audit pour les cabinets réalisant plus d'un tiers de leurs revenus annuels d'audit auprès de grandes EIP et appartenant à un réseau dont les revenus annuels sont supérieurs à 1,5 milliard d'euros (1)
Rotation de la mission d'audit (article 33 du projet de règlement)	Durée maximale de 6 ans pour le cabinet (extension possible à 9 ans en cas de recours au co-commissariat)	Durée maximale de 14 ans avec prorogation possible jusqu'à 25 ans dans l'un des cas suivants : recours à un appel d'offre public, recours au co-commissariat aux comptes, évaluation de l'auditeur par le comité d'audit	Durée maximale de 10 ans pour le cabinet (extension possible à 12 ans en cas de recours au co-commissariat) (2)
Limitation des services non-audit (articles 9 et 10 du projet de règlement) fournis à l'entité contrôlée	Limite quantitative : les services d'audit financier connexes ne doivent pas dépasser 10% des honoraires versés par l'entité contrôlée pour l'audit légal Limite qualitative : les services d'audit financier connexes sont limitativement énumérés (audit ou examen des états financiers intermédiaires...). Les services non-audit sont soit interdits (comptabilité et préparation de registres comptables, conseil non en relation avec l'audit...) soit autorisés (services de ressources humaines...) sous condition (accord du comité d'audit ou de l'autorité nationale compétente)	Pas de limite quantitative des services d'audit financier connexes Limite qualitative : certains services non-audit peuvent être autorisés en cas d'accord du comité d'audit : services de conseil fiscal (sous condition), examen des états financiers intermédiaires, etc. Certains services non-audit sont interdits : comptabilité et préparation des registres comptables, conception du contrôle interne, etc.	Limite quantitative : les services non-audit autorisés ne doivent pas dépasser 25 % des honoraires versés par l'entité contrôlée pour l'audit légal Limite qualitative : certains services non-audit sont interdits : comptabilité et préparation des registres comptables, conseil non en relation avec l'audit, etc. Les autres services non-audit peuvent être autorisés sous condition (2)
Limitation des honoraires reçus d'un client (article 9 du projet de règlement)	Le comité d'audit doit être informé quand les honoraires versés par l'EIP auditée représentent soit plus de 20% du total des honoraires reçus par l'auditeur soit plus de 15% de ses honoraires pendant deux années consécutives	Le comité d'audit doit être informé quand les honoraires versés par l'EIP auditée représentent soit plus de 20% du total des honoraires reçus par l'auditeur soit plus de 15% de ses honoraires pendant deux années consécutives	Le comité d'audit doit être informé quand les honoraires versés par l'EIP auditée représentent soit plus de 20% du total des honoraires reçus par l'auditeur soit plus de 15% de ses honoraires pendant trois années consécutives (1)

Source : Documents des institutions européennes / actuEL-expert-comptable du 2 mai 2013

Annexe 0.4 : Exemples de définitions des services de non-audit selon la réglementation en vigueur dans les États membres de l'UE

Les exemples des services de non-audit ou de conseil ou de services liés à l'audit présentés ci-dessous montrent qu'il est difficile de trouver une définition commune des services de non-audit.

- **Les Services de non-audit interdits par le règlement européen (article 5 du règlement (UE No 537/2014) du parlement européen et du conseil du 16 avril 2014 relatif aux exigences spécifiques applicables au contrôle légal des comptes des entités d'intérêt public et abrogeant la décision 2005/909/CE de la Commission)**

La liste « noire » comporte :

« a) les services fiscaux portant sur :

- i) l'établissement des déclarations fiscales ;
- ii) l'impôt sur les salaires ;
- iii) les droits de douane ;
- iv) l'identification des subventions publiques et des incitations fiscales, à moins qu'une assistance de la part du contrôleur légal des comptes ou du cabinet d'audit pour la fourniture de ces services ne soit requise par la loi ;
- v) l'assistance lors de contrôles fiscaux menés par les autorités fiscales, à moins qu'une assistance de la part du contrôleur légal des comptes ou du cabinet d'audit lors de ces contrôles ne soit requise par la loi ;
- vi) le calcul de l'impôt direct et indirect ainsi que de l'impôt différé ; et
- vii) la fourniture de conseils fiscaux ;

b) des services qui supposent d'être associé à la gestion ou à la prise de décision de l'entité contrôlée ;

c) la comptabilité et la préparation de registres comptables et d'états financiers ;

d) les services de paie ;

e) la conception et la mise en œuvre de procédures de contrôle interne ou de gestion des risques en rapport avec la préparation et/ou le contrôle de l'information financière ou la conception et la mise en œuvre de systèmes techniques relatifs à l'information financière ;

f) les services d'évaluation, notamment les évaluations réalisées en rapport avec les services actuariels ou les services d'aide en cas de litige ; g) les services juridiques ayant trait à :

- i) la fourniture de conseils généraux ;
 - ii) la négociation au nom de l'entité contrôlée ; et
 - iii) l'exercice d'un rôle de défenseur dans le cadre de la résolution d'un litige ;
- h) les services liés à la fonction d'audit interne de l'entité contrôlée ;
- i) les services liés au financement, à la structure, ainsi qu'à l'allocation des capitaux et à la stratégie d'investissement de l'entité contrôlée, sauf en ce qui concerne la fourniture de services d'assurance en rapport avec les états financiers, tels que l'émission de lettres de confort en lien avec des prospectus émis par l'entité contrôlée ;
- j) la promotion, le commerce ou la souscription de parts de l'entité contrôlée ;
- k) les services de ressources humaines ayant trait :
- i) aux membres de la direction en mesure d'exercer une influence significative sur l'élaboration des documents comptables ou des états financiers faisant l'objet du contrôle légal des comptes, dès lors que ces services englobent :
 - la recherche ou la sélection de candidats à ces fonctions ; ou
 - la vérification des références des candidats à ces fonctions ;
 - ii) à la structuration du modèle organisationnel ; et
 - iii) au contrôle des coûts ».

➤ **Les services de non-audit interdits en Belgique (article 183 ter de l'arrêté royal du 30 janvier 2001 portant sur l'exécution du Code des sociétés)**

1. Prendre une décision ou intervenir dans le processus décisionnel dans la société contrôlée ;
2. Assister ou participer à la préparation ou à la tenue des livres comptables ou à l'établissement des comptes annuels ou des comptes consolidés de la société contrôlée ;
3. Élaborer, développer, mettre en œuvre ou gérer des systèmes technologiques d'information financière dans la société contrôlée ;
4. Réaliser des évaluations d'éléments repris dans les comptes annuels ou dans les comptes consolidés de la société contrôlée, si celles-ci constituent un élément important des comptes annuels ;
5. Participer à la fonction d'audit interne ;
6. Représenter la société contrôlée dans le règlement de litiges, fiscaux ou autres ; et

7. Intervenir dans le recrutement de personnes appartenant à un organe ou faisant partie du personnel dirigeant de la société contrôlée.

- **Les services de non-audit interdits en France (article 10 du code de déontologie des commissaires aux comptes, qui reprend largement le texte de l'article L. 822-11 du code de commerce)**

La séparation de l'audit et du conseil est consacrée par le code de déontologie dans son titre II.

L'Article 10 du code de déontologie prévoit une liste de services interdits et stipule : « Il est interdit au commissaire aux comptes de fournir à la personne ou à l'entité dont il certifie les comptes, ou aux personnes ou entités qui la contrôlent ou qui sont contrôlées par elle au sens des I et II de l'article L. 233-3, tout conseil ou toute prestation de services n'entrant pas dans les diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes, telles qu'elles sont définies par les normes d'exercice professionnel.

À ce titre, il lui est interdit de procéder, au bénéfice, à l'intention ou à la demande de la personne ou de l'entité dont il certifie les comptes :

- 1° A toute prestation de nature à le mettre dans la position d'avoir à se prononcer dans sa mission de certification sur des documents, des évaluations ou des prises de position qu'il aurait contribué à élaborer ;
- 2° A la réalisation de tout acte de gestion ou d'administration, directement ou par substitution aux dirigeants ;
- 3° Au recrutement de personnel ;
- 4° A la rédaction des actes ou à la tenue du secrétariat juridique ;
- 5° Au maniement ou séquestre de fonds ;
- 6° A la tenue de la comptabilité, à la préparation et à l'établissement des comptes, à l'élaboration d'une information ou d'une communication financière ;
- 7° A une mission de commissariat aux apports et à la fusion ; 8° A la mise en place des mesures de contrôle interne ;
- 9° A des évaluations, actuarielles ou non, d'éléments destinés à faire partie des comptes ou de l'information financière, en dehors de sa mission légale ;
- 10° Comme participant, à toute prise de décision, dans le cadre de missions de conception ou de mise en place de systèmes d'information financière ;
- 11° A la fourniture de toute prestation de service, notamment de conseil en matière juridique, financière, fiscale ou relative aux modalités de financement ;
- 12° A la prise en charge, même partielle, d'une prestation d'externalisation ;

13° A la défense des intérêts des dirigeants ou à toute action pour leur compte dans le cadre de la négociation ou de la recherche de partenaires pour des opérations sur le capital ou de recherche de financement ;

14° A la représentation des personnes mentionnées à l'alinéa premier et de leurs dirigeants devant toute juridiction, ou à toute mission d'expertise dans un contentieux dans lequel ces personnes seraient impliquées. »

La loi de sécurité financière a une portée beaucoup plus restrictive, et le fait de ne pouvoir répondre à certaines demandes a entraîné le conseil national à produire des normes acceptables, et a adopté 3 normes en février 2008 qui ont été homologuées le 20 mars 2008. Un commissaire aux comptes ne peut effectuer un travail souhaité par l'entreprise que s'il a une diligence homologuée par le garde des Sceaux après avis du Haut conseil du commissariat aux comptes (H3C). Il s'agit d'une norme d'exercice professionnel (NEP), appelée NEP DDL, pour "diligence directement liée".

- NEP 9010 Audit entrant dans le cadre de diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes
- NEP 9020 Examen limité entrant dans le cadre de diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes
- NEP 9030 Attestations entrant dans le cadre de diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes

Enfin le conseil national ayant en juillet 2008 élaboré 8 normes concernant les DDL, à ce jour 4 sont homologuées le 1er août 2008: Elles sont respectivement relatives :

- NEP 9040 - Constats à l'issue de procédures convenues avec l'entité entrant dans le cadre de diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes •
- NEP 9050 - Consultations entrant dans le cadre de diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes •
- NEP 9060 - Prestations entrant dans le cadre de diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes rendues lors de l'acquisition d'entités •
- NEP 9070 - Prestations entrant dans le cadre de diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes rendues lors de la cession d'entreprises.

Les Services de non-audit sont ensuite répartis en trois catégories:

- Services formellement interdits;
- Services qui sont supposés avoir une incidence sur l'indépendance;
- Autres services de non-audit ne figurant pas dans la description détaillée fournie par l'article 24 du Code de déontologie pour les deux premières catégories.

Plus précisément, l'article 24³¹ stipule que la « Fourniture de prestations de services par un membre du réseau à une personne contrôlée ou qui contrôle la personne dont les comptes sont certifiés.

I. En cas de fourniture d'une prestation de services par un membre du réseau à une personne ou une entité contrôlée ou qui contrôle, au sens des I et II de l'article L. 233-3 du code de commerce, la personne dont les comptes sont certifiés par le commissaire aux comptes, ce dernier s'assure que son indépendance ne se trouve pas affectée par cette prestation de services.

II. L'indépendance du commissaire aux comptes qui certifie les comptes est affectée par la fourniture par un membre de son réseau de l'une des prestations suivantes à la personne qui contrôle ou qui est contrôlée par la personne dont les comptes sont certifiés :

1. L'élaboration de toute information de nature comptable ou financière incluse dans les comptes consolidés, soumis à la certification du commissaire aux comptes ;
2. La conception ou la mise en place de procédures de contrôle interne ou de gestion des risques relatives à l'élaboration ou au contrôle des informations comptables ou financières incluses dans les comptes consolidés, soumis à la certification du commissaire aux comptes ;
3. L'accomplissement d'actes de gestion ou d'administration, directement ou par substitution aux dirigeants de la personne ou de l'entité.

III. Sans préjudice du II, est présumée affecter l'indépendance du commissaire aux comptes la fourniture par un membre de son réseau de l'une des prestations suivantes à la personne qui contrôle ou qui est contrôlée par la personne dont les comptes sont certifiés :

1. La tenue de la comptabilité, la préparation et l'établissement des comptes ou l'élaboration d'une information financière ou d'une communication financière ;
2. Le recrutement de personnel exerçant au sein de la personne ou de l'entité des fonctions dites sensibles au sens de l'article 26 ;

³¹ L'article 24 du code de déontologie de la profession de commissaire aux comptes, version après modification par décret n° 2010-131 du 10 février 2010 publié au JO du 12 février 2010.

3. La participation à un processus de prise de décision dans le cadre de missions de conception ou de mise en place de systèmes d'informations financières ;
4. La fourniture de prestations de services ou de conseils en matière juridique au bénéfice des personnes exerçant des fonctions sensibles au sens de l'article 26 ;
5. La fourniture de prestations de services ou de conseils en matière de financements ou relatifs à l'information financière ;
6. La fourniture de prestations de services ou de conseils en matière fiscale de nature à avoir une incidence sur les résultats de la personne ou de l'entité dont les comptes sont certifiés ;
7. La fourniture de prestations de services ou de conseils en matière juridique de nature à avoir une influence sur la structure ou le fonctionnement de la personne ou de l'entité dont les comptes sont certifiés ;
8. La défense des intérêts des dirigeants ou l'intervention pour leur compte dans le cadre de la négociation ou de la recherche de partenaires pour des opérations sur le capital ou de recherche de financement ;
9. La représentation des personnes mentionnées à l'alinéa premier et de leurs dirigeants devant toute juridiction ou la participation, en tant qu'expert, à un contentieux dans lequel ces personnes ou entités seraient impliquées ;
10. La prise en charge totale ou partielle d'une prestation d'externalisation dans les cas mentionnés ci-dessus.

En cas de fourniture de l'une de ces prestations, le commissaire aux comptes procède à l'analyse de la situation et des risques qui y sont attachés et prend, le cas échéant, les mesures de sauvegarde appropriées. Il ne peut poursuivre sa mission que s'il est en mesure de justifier que la prestation n'affecte pas son jugement professionnel, l'expression de son opinion ou l'exercice de sa mission. En cas de doute, le commissaire aux comptes ou la personne dont les comptes sont certifiés saisit pour avis le Haut Conseil du commissariat aux comptes ».

➤ **Les services de non-audit tels que définis par la réglementation de l'audit au Royaume-Uni (APB Ethical Standard APB 5 Révisé en décembre 2010, mise à jour décembre 2011)**

Les services liés à l'audit (§ 5.54, §5.55) ***

Les services de contrôle interne (§ 5.58-§5.69)

Les services de la technologie de l'information (§5.70-§5.75)

Les services d'évaluation financière

Les services actuariels

Les services fiscaux

Les services d'appui en matière de contentieux

Les services juridiques

Les services de recrutement et de rémunération

Les services de gouvernance d'entreprises

Les services liés aux transactions de l'entreprise et à sa restructuration

Les services de comptabilité (§ 156-168)

*** L'*Auditing Practices Board* au Royaume-Uni définit les services liés à l'audit dans la norme APB Ethical Standard 5 (Revised) par :

" those non-audit services [...] where the work involved is closely related to the work performed in the audit, and the threats to auditor independence are clearly insignificant and, as a consequence, safeguards need not be applied ».

« Ces services de non-audit [...] où le travail impliqué est étroitement lié au travail effectué lors de l'audit, et les menaces à l'indépendance des auditeurs sont manifestement négligeables et, par conséquent, les garanties ne doivent pas être appliquées."

Selon l'*Auditing Practices Board* (§ 5.55), les services liés à l'audit comprennent:

“ Rappports requis par l'auditeur en vertu de la loi ou de la réglementation *Reporting required by the auditor under law or regulation;*

Révisions de l'information financière intermédiaire *Reviews of interim financial information;*

Rappports sur les clauses juridiques *Reporting on regulatory returns;*

Rappports des régulateurs sur les actifs des clients *Reporting to a regulator on client assets;*

Rappports sur les subventions gouvernementales *Reporting on government grants;*

Reporting sur le contrôle interne financiers lorsqu'il est exigé par la loi *Reporting on internal financial controls when required by law or regulation;*

L'extension du travail de l'audit qui est autorisée par la gouvernance, effectuée sur l'information financière ou sur les contrôles financiers. Cette extension s'intègre avec le travail de l'audit et se réalise sur les mêmes principes et conditions ».

➤ **Les services de non-audit interdits en Allemagne (§ 319(3)3-4 HGB et § 319 a (1)2-3 HGB) sont :**

La comptabilité et la préparation des comptes

Les services de l'audit interne

Les services financiers et de gestion

Les services actuariels ou (d'autres) services d'évaluation financière

Des restrictions supplémentaires pour les clients de l'audit énumérés:

Le conseil juridique et fiscal

Le développement et la mise en œuvre de systèmes d'information financière

PARTIE I.

CARACTÉRISTIQUES DE L'AUDITEUR, RÉGLEMENTATION DE L'AUDIT ET QUALITE DES CHIFFRES COMPTABLES DANS L'UNION EUROPÉENNE

Introduction

Suite à la faillite d'Enron et à de nombreux autres scandales de même type, la problématique de la qualité de l'information comptable a pris une importance considérable. Cela s'est notamment traduit par un nombre croissant de recherches sur ce thème. Ces scandales rappellent que les chiffres comptables relèvent souvent de choix, parfois arbitraires, qui les exposent à diverses manipulations, intentionnelles ou accidentelles, frauduleuses ou permises. Une situation financière délicate peut ainsi sembler avantageuse dans des états financiers habilement conditionnés, les producteurs d'informations comptables pouvant utiliser à cette fin les diverses latitudes qu'offrent les règles comptables. Ces scandales rappellent aussi que sans information comptable fiable, les investisseurs s'avèrent incapables d'évaluer les titres financiers qui leur sont proposés. Dans un environnement économique complexe et globalisé où la fiabilité de l'information financière est devenue un enjeu majeur, la nécessité d'une réflexion sur les mécanismes susceptibles de limiter les manipulations comptables purement opportunistes s'avère impérieuse.

Dans cette optique, les autorités régulatrices ont adopté ou proposé diverses réformes en vue de garantir la qualité de l'information financière et de rétablir la confiance des investisseurs. Les réglementations en matière d'audit (telles que SOX en 2002 aux États Unis, la loi de sécurité financière (LSF) en 2003 en France, la directive sur le contrôle légal des comptes adoptée par l'UE en Avril 2014) insistent sur le rôle essentiel de l'auditeur en la matière.

L'étude décrite dans la première partie de cette thèse complète la littérature en analysant le rôle respectif de caractéristiques propres à l'auditeur d'une part (en l'occurrence la taille et l'expertise du cabinet d'audit) et de la réglementation de l'audit d'autre part sur la qualité des chiffres comptables certifiés. L'originalité de l'étude vient de l'accent mis sur les aspects réglementaires qui sont généralement largement ignorés par les recherches antérieures. Nous postulons en effet que les incitations des auditeurs à signaler les irrégularités comptables ne sont pas seulement d'ordre économique. Elles sont également réglementaires. Si la réputation de l'auditeur et les conséquences économiques d'une atteinte à cette réputation sont un déterminant clé de la qualité de l'audit, comme l'ont montré plusieurs études antérieures, nous soutenons que les incitations réglementaires jouent elles aussi un rôle crucial dans la prestation de services d'audit de qualité.

Profitant de la diversité qui caractérise les réglementations du contrôle légal des comptes en vigueur dans les différents États membres de l'UE, nous examinons si et comment les dispositions réglementaires sont susceptibles d'affecter la qualité des chiffres comptables produits. Nous nous focalisons sur cinq attributs caractéristiques des réglementations en vigueur. Le premier concerne les contraintes qui pèsent sur les prestations de services connexes à l'audit légal des comptes. Ces prestations sont contraintes ou interdites dans certains pays. Elles sont librement autorisées dans d'autres. Le second de ces attributs concerne la durée du mandat de l'auditeur. Ce dernier est renouvelable annuellement dans certains pays. Sa durée minimale est obligatoirement supérieure à l'année dans d'autres. Le troisième attribut réside dans l'obligation de renouveler périodiquement le signataire responsable de la mission d'audit. Il n'y a aucune contrainte en la matière dans certains pays de l'UE. Il y a une obligation de rotation dans d'autres. Le quatrième est relatif à la nature de la responsabilité civile de l'auditeur en cas de faille dans sa mission de contrôle légal des comptes. Cette responsabilité est délictuelle dans certains pays de l'UE. Elle est simplement contractuelle dans d'autres. Le cinquième et dernier attribut est l'obligation d'un audit conjoint. Il est obligatoire en France. Il ne l'est pas ailleurs.

Nous nous proposons de montrer que l'intensité de la gestion des résultats, et par conséquent la qualité des chiffres comptables publiés, dépend non seulement de caractéristiques propres à l'auditeur, en l'occurrence la taille du cabinet et son degré de spécialisation dans les activités de la firme auditée, mais aussi des caractéristiques réglementaires précédemment citées. Dans un premier temps nous appréhendons la gestion comptable des résultats par les *accruals* discrétionnaires. Compte tenu de l'effet de substitution entre la gestion comptable et la gestion réelle des résultats initialement documenté par Cohen et al. (2008) et Zang (2012), nous analysons aussi l'impact de l'auditeur et des spécificités réglementaires sur l'ampleur de cette gestion réelle. Dans un second temps, à des fins essentiellement confirmatoires, nous regardons si les mêmes effets sont vérifiés lorsqu'on capte la gestion des résultats par des mesures de lissage, par les stratégies mises en œuvre pour éviter les 'petites pertes' et les 'petites chutes' de résultat, ou lorsqu'on se focalise sur les firmes les plus agressives en matière de gestion de leurs résultats.

Le schéma ci-dessous résume l'approche adoptée. Nous considérons que la qualité de l'audit résulte à la fois de caractéristiques propres à l'auditeur et des spécificités de la réglementation qui encadre la mission d'audit. Nous analysons l'impact respectif de l'auditeur et de la réglementation à la fois sur la gestion comptable et sur la gestion réelle des résultats. Un audit de qualité, du fait de l'auditeur et/ou du fait de la réglementation, est censé atténuer la gestion comptable des résultats. Cet audit de qualité est alors susceptible d'accroître la gestion réelle des résultats, les

entreprises ayant tendance à manipuler leurs activités quand elles ne peuvent pas librement agir sur la traduction comptable ces activités. Les mesures visant à garantir la protection des investisseurs sont prises en compte parce que la recherche tend à montrer qu'elles affectent elles aussi la gestion des résultats et la qualité des chiffres produits. Nous considérons (et montrons) toutefois que ces mesures n'affectent qu'indirectement la qualité des données comptables. Elles affectent en revanche directement le choix de l'auditeur, les firmes domiciliées dans les pays où la protection des investisseurs est la plus forte ayant tendance à faire appel à des auditeurs de meilleure qualité (de plus grande taille ou plus fortement spécialisés). La protection des investisseurs n'affecte donc qu'indirectement la qualité des données comptables, par le biais du choix de l'auditeur.

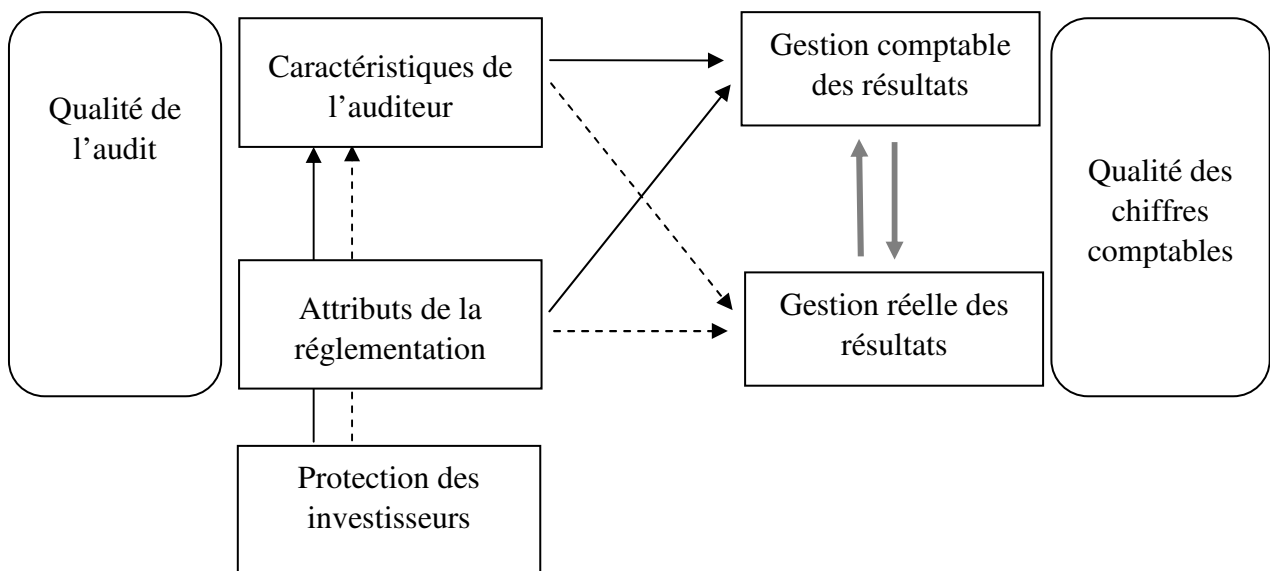


Figure I.1 : La qualité de l'audit et la qualité des chiffres comptables

Nos constats empiriques montrent que la nature et l'ampleur de la gestion des résultats dans les pays de l'UE sont influencées à la fois par le degré de spécialisation de l'auditeur et par les réglementations nationales de l'audit. Certaines dispositions réglementaires, notamment celles relatives à la responsabilité civile de l'auditeur et à la durée de son mandat, affectent significativement la qualité des chiffres comptables produits.

Cette première étude a plusieurs intérêts. Le premier vient de ce qu'elle analyse l'influence des auditeurs sur la gestion des chiffres comptables. Elle vise ainsi à déterminer si les auditeurs sont susceptibles à eux seuls de limiter la propension des firmes à gérer leurs productions comptables. Le second intérêt de cette étude vient de ce qu'elle se focalise à la fois sur les manipulations

comptables et sur les manipulations réelles. En effet, l'examen d'une seule de ces techniques de gestion des résultats ne permet pas d'appréhender la gestion des résultats dans sa globalité (Fields et al. 2001; Zang 2012). Il est en effet impératif de prendre simultanément en compte ces deux types de manipulation pour déterminer si, et comment, les manipulations réelles se substituent aux manipulations comptables. Le troisième intérêt de l'étude vient de ce que la quasi-totalité des recherches traitant de l'effet de la qualité de l'audit sur la gestion des résultats ont été réalisées dans un contexte anglo-saxon (Cohen et al. 2008 ; Cohen et Zarwin 2010 ; Chi et al. 2011 ; Zang 2012). Les différences culturelles et institutionnelles qui caractérisent les pratiques de l'audit en Europe et aux États-Unis d'une part, mais aussi les évolutions réglementaires de l'audit actuellement mises en œuvre au sein de l'UE d'autre part, justifient la nécessité de se focaliser spécifiquement sur le cas européen. Le quatrième intérêt, et de notre point de vue le plus important, vient de la prise en compte de la réglementation de l'audit sur la qualité de l'information comptable produite.

Cette première partie de la thèse est structurée comme suit. Le chapitre 1 présente la littérature sur la qualité des chiffres comptables. Le chapitre 2 présente la littérature dédiée à l'impact de l'auditeur et aux pratiques d'audit relatives aux facteurs réglementaires étudiés sur la qualité des chiffres comptables. Le chapitre 3 décrit la méthodologie de la recherche et analyse les résultats obtenus.

Chapitre I. De la gestion des *accruals* discrétionnaires à la manipulation des activités réelles: aspects théoriques

“Too many corporate managers, auditors, and analysts are participants in a game of nods and winks. In the zeal to satisfy consensus earnings estimates and project a smooth earnings path, wishful thinking may be winning the day over faithful representation. As a result, I fear that we are witnessing an erosion in the quality of earnings, and therefore, the quality of financial reporting. Managing may be giving way to manipulation; Integrity may be losing out to illusion”.

Levitt [1998], SEC Chairman

Introduction

Plusieurs exemples extrêmes de fraudes comptables à l'échelle internationale [Enron, Tyco, WorldCom aux États-Unis ; Parmalat, Ahold, Vivendi en Europe] ont semé le doute sur la qualité des états financiers. Ils ont montré à quel point les dirigeants d'entreprises peuvent aisément, sans systématiquement enfreindre les règles comptables, influencer la présentation et le contenu des états financiers simplement en retenant les options comptables qui leur semblent les plus opportunes. Ils cherchent notamment ainsi à afficher le résultat qui leur convient le mieux. On parle alors de gestion des résultats (Schipper 1989).

Définitions de la gestion des résultats

La littérature mobilise largement le concept de gestion des résultats sans en donner pour autant une définition claire (Beneish 2001). La définition de Schipper (1989) demeure la définition de référence pour la plupart des chercheurs en comptabilité (Dechow et al. 1995). Selon Schipper (1989, p.92), la gestion des résultats « *est une intervention délibérée (des dirigeants) dans le processus d'élaboration des états financiers dans le but de s'approprier des gains personnels* »³². Healy et Wahlen (1999, p.368) définissent la gestion des résultats comme étant « *l'usage que les dirigeants font de leurs latitudes*

³² Dans l'article « Commentary on earnings management », publié en décembre 1989, Schipper définit la gestion des résultats comme étant “a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intention of obtaining some private gain... [a] minor extension of this definition would encompass “real” earnings management, accomplished by timing investment or financing decision to alter reported earnings or some subset of it.” (Schipper 1989, p. 92)

discrétionnaires dans l'élaboration et la structuration des états financiers dans le but d'induire en erreur certains partenaires quant à la performance économique réelle de l'entreprise ou dans le but d'affecter leurs rémunérations indexées sur des chiffres comptables »³³.

Schipper (1989) explique que la gestion des résultats ne relève pas seulement de la manière de comptabiliser les opérations de l'entreprise. Elle peut également résulter d'une intervention directe sur les événements à comptabiliser. Il s'agit alors d'influencer les décisions d'investissement ou de financement ou encore les produits et dépenses courantes afin d'affecter le niveau des résultats affichés. Il ne s'agit donc plus d'agir sur la traduction comptable des événements, mais d'influencer les événements eux-mêmes. Cette seconde modalité de la gestion des résultats est qualifiée de «*Real Earnings Management*» ou «*Earnings Management Through Real Activities Manipulation*», autrement dit de gestion réelle des résultats ou de gestion des résultats par la manipulation des activités réelles. Alors que les choix comptables qui conduisent à une gestion comptable des résultats se font en fin d'exercice, les interventions sur les activités de l'entreprise, qui conduisent à une gestion réelle des résultats, se produisent tout au long de l'exercice. Ces actions affectent généralement directement les flux de trésorerie actuels et futurs de l'entreprise. Il s'agit le plus souvent des flux d'exploitation. Il peut aussi parfois s'agir des flux d'investissement ou de financement (Roychowdhury 2006). Diverses recherches montrent que les dirigeants utilisent la gestion comptable et la gestion réelle des résultats à des fins complémentaires ou de substitution. Dans le premier cas, il s'agit d'accentuer les effets de la gestion comptable en intervenant aussi sur les opérations de l'entreprise. Dans le second cas, il s'agit de substituer une gestion des activités réelles à une gestion des chiffres comptables, celle-ci pouvant s'avérer difficile du fait, par exemple, du contrôle exercé par les auditeurs (Cohen et Zarowin 2010; Zang 2012).

Dechow et Skinner (2000) regrettent que les définitions de la gestion comptable ou réelle des résultats ne distinguent pas nettement la 'gestion courante' des résultats de la fraude comptable. Ils proposent une typologie des manipulations comptables, décrit dans le tableau (I.1) qui distingue clairement ce qui relève de la gestion des résultats de ce qui relève de la fraude.

³³ Healy et Wahlen (1999, p.368): "Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers"

Tableau I.1 : Différences entre gestion des résultats et fraude comptable

	Actions sur la traduction comptable des événements	Actions sur les événements et les flux qu'ils induisent
Opérations visant à influencer le résultat à la baisse	↑ Dans le respect des normes comptables - Sous-estimer des provisions - Surestimer la R&D acquise en cas de fusion-acquisition - Surestimer des charges de restructuration et des dépréciations d'actifs	- Reporter des ventes. - Accélérer des dépenses de R&D ou de publicité.
	- Sous-estimer des dépréciations d'actifs - Enregistrer des reprises abusives de provisions à la dépréciation	
Opérations visant à influencer le résultat à la hausse	- Enregistrer des reprises abusives de provisions à la dépréciation	- Reporter des dépenses de R&D ou de publicité. - Anticiper des ventes.
Opérations frauduleuses	En violation des normes comptables - Comptabiliser des ventes non pleinement réalisées. - Comptabiliser d'un chiffre d'affaires fictif.	
	- Antidater des factures de ventes. - Surévaluer les stocks. ↓	

Source : Dechow et Skinner (2000, p.239)

1. La gestion des résultats par le biais des *accruals* discrétionnaires

Suite à la publication de l'article de Healy (1985) qui fut le premier à s'intéresser aux *accruals* discrétionnaires, les chercheurs ont appréhendé l'intensité de la gestion des résultats au moyen de divers modèles. Nous présentons dans cette section les principaux modèles mobilisés à cette fin.

1.1. La notion d'*accruals* discrétionnaires

Les modèles visant à mesurer l'ampleur de la gestion des résultats reposent sur le concept d'*accrual*. Haley (1985) fut le premier à utiliser ce concept pour détecter une éventuelle gestion des résultats. Les *accruals* correspondent aux produits et charges qui n'ont pas généré de flux de trésorerie au cours de l'exercice de leur comptabilisation (Chalayer et Dumontier 1996). Les *accruals* englobent donc l'ensemble des éléments qui différencient une comptabilité de caisse d'une comptabilité d'engagement. Ils peuvent être appréhendés par la différence entre le résultat net comptable et les flux de trésorerie d'exploitation. Rappelons qu'avant Haley (1985), les chercheurs appréhendaient les manipulations par le biais des seuls changements de méthodes

comptables. Ils considéraient en effet que les changements de méthode visaient à produire des résultats et capitaux propres mieux conformes aux intérêts des dirigeants. L'impact du changement de méthode sur les résultats et capitaux propres captait donc l'ampleur de la manipulation. Depuis Haley (1985), l'approche par les changements de méthode n'est, à juste titre, plus guère mobilisée. Cormier et Magnan (1995, p.46) justifient ceci par le fait que «*les accruals mesurent l'incidence globale de tous les choix effectués par les gestionnaires et, de ce fait, sont plus susceptibles de refléter la gestion des résultats que la dichotomie : changement de politique comptable/ aucun changements*».

La gestion des résultats ne porte pas sur la totalité des *accruals* mais seulement sur une fraction de ceux-ci. La modélisation vise à éclater le montant des *accruals* totaux en deux composants : le montant qui ne résulte pas de manipulations comptables (les *accruals* dits normaux ou non discrétionnaires) et le montant qui résulte de manipulations (les *accruals* dits discrétionnaires).

1.2. Les principaux modèles de mesure des *accruals* discrétionnaires

Tous les modèles proposés pour mesurer les *accruals* discrétionnaires ne sont en fait que des adaptations des modèles originels de Healy (1985) et Jones (1991). Plusieurs chercheurs ont en effet tenté d'améliorer ces modèles pionniers à la lumière des critiques qui leur ont été adressées. Selon Kothari (2001), les modèles de mesure des *accruals* discrétionnaires les plus fréquemment utilisés sont le modèle de Healy (1985), le modèle de DeAngelo (1986), le modèle de Dechow et Sloan (1991), le modèle de Jones (1991) et sa version modifiée par Dechow et al. (1995), et enfin le modèle de Kothari et al. (2005). Un examen de la littérature permet de clarifier les avantages et les inconvénients de chacun de ces modèles³⁴.

1.2.1. Le modèle de Healy (1985)

Healy (1985) est le premier à avoir appréhendé la gestion des résultats par la manipulation des *accruals* discrétionnaires. Il considère que les *accruals* discrétionnaires tendent à se compenser pour être nuls sur longue période. De ce fait, sur une telle période, la moyenne des *accruals* totaux reflète le montant des *accruals* normaux non-discrétionnaires. Le modèle de Healy (1985) se présente donc comme suit :

$$AND_{it} = 1/T \sum_{j=t-1}^{t-T} ACCT_{ij}$$

³⁴ Dans leur étude Dechow et al. (2010) présentent une revue de la littérature des principaux modèles des *accruals* discrétionnaires.

AND désigne les *accruals* non-discrétionnaires estimés, ACCT désigne les *accruals* totaux. L'indice j caractérise l'année. La période d'estimation comprend T années et t est l'année étudiée.

La limite majeure de ce modèle vient de ce que les *accruals* non discrétionnaires sont réputés constants sur longue période. Les facteurs susceptibles d'expliquer leurs variations (par exemple la croissance des immobilisations, du chiffre d'affaires,...) sont ignorés.

Dans ce modèle, comme dans tous les modèles qui suivent, les indices i et t désignent respectivement la firme et le temps. Dans ce qui suit nous n'évoquerons plus l'indice i dans la mesure où cela ne contribue pas à la clarté de l'exposé. Nous mentionnerons la période de référence lorsque cela est pertinent.

1.2.2. Le modèle de DeAngelo (1986)

DeAngelo (1986) propose un modèle de détermination des *accruals* non-discrétionnaires qui considère que les *accruals* totaux sont en t égaux à ceux de $t-1$. Il en découle que toute variation du total des *accruals* entre deux périodes résulte de la discrétion des managers. Son modèle s'exprime :

$$AND_{it} = ACCT'_{it-1}$$

AND_{it} désigne ainsi les *accruals* non discrétionnaires en année t et $ACCT'_{it-1}$ les *accruals* totaux en année $t-1$. La détermination des *accruals* non discrétionnaires au moyen du modèle de Healy ou du modèle de DeAngelo nécessite de normer les *accruals* totaux pour prendre en compte l'impact de la taille de l'entreprise sur le montant des *accruals*. C'est généralement le total des actifs de la période précédente qui est mobilisé à cette fin.

Comme le modèle de Healy, le modèle de DeAngelo ignore l'impact des facteurs susceptibles d'affecter l'évolution des *accruals* non-discrétionnaires. Jeanjean (2003) qualifie à bon escient ces deux premiers modèles de « naïfs » dans la mesure où les déterminants économiques des *accruals* normaux (non discrétionnaires) sont systématiquement ignorés.

1.2.3. Le modèle de Jones (1991)

Les modèles économétriques supposent qu'il est possible de capter la dynamique des *accruals* à partir de facteurs tels que la variation du chiffre d'affaires, le montant des immobilisations corporelles, les flux de trésorerie d'exploitation, etc. Le modèle le plus utilisé est

incontestablement celui de Jones (1991). L'intérêt du modèle de Jones est qu'il offre la possibilité de contrôler l'effet des conditions d'exploitation de l'entreprise sur le niveau des *accruals* non discrétionnaires en relâchant l'hypothèse selon laquelle ces dernières sont constantes dans le temps (Dechow et al. 1995, p.194.)

Les *accruals* comprenant essentiellement des charges d'amortissement déterminées par la structure des immobilisations de la firme, et des variations de besoin en fonds de roulement déterminées par les variations d'activité, Jones (1991) considère que les *accruals* non discrétionnaires dépendent à la fois des immobilisations et des variations de chiffre d'affaires. Son modèle se présente comme suit :

$$ACCT_{it}/TA_{it-1} = \alpha_1 (1/TA_{it-1}) + \alpha_2 (\Delta REV_{it})/TA_{it-1} + \alpha_3 Immo_{it}/TA_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

$ACCT_{it}$ représente les *accruals* totaux de l'année t, TA_{it-1} le total de l'actif de l'année t-1, ΔREV_{it} et $Immo_{it}$ sont respectivement la variation du chiffre d'affaires et les immobilisations corporelles en année t. α_1 , α_2 , α_3 sont des paramètres spécifiques à chaque entreprise si le modèle est estimé sur des séries chronologiques. Ils sont spécifiques à un secteur donné si le modèle est estimé en coupe instantanée sur des secteurs des activités homogènes. ε_{it} , le terme d'erreur, capte l'ampleur des *accruals* totaux non expliqués par le modèle, donc l'ampleur des *accruals* discrétionnaires. Le modèle Jones peut être utilisé sur des données chronologiques. Ceci suppose que les coefficients de régression, propres à l'entreprise, sont stables sur la période considéré. Il est souvent estimé en coupe instantanée. On considère alors que toutes les entreprises d'un même secteur ont des comportements homogènes, la sensibilité de leurs *accruals* totaux aux variables du modèle étant censée être identique.

La limite majeure du modèle de Jones est qu'il suppose que la variation des ventes est non discrétionnaire, ce qui peut ne pas être le cas. L'entreprise peut très bien accroître ses ventes en accordant des conditions de paiement plus généreuses par exemple. Dès lors, les *accruals* normaux résultant du modèle augmentent et les *accruals* discrétionnaires baissent. Le modèle prédit alors une gestion des résultats à la baisse alors que la réalité est différente. Cette limite a conduit à la formulation d'une version amendée du modèle de Jones où la variation du chiffre d'affaires est ajustée par la variation des créances (Dechow et al. 1995). Seule la variation des ventes effectivement encaissées, donc sans contrepartie immédiate dans les créances, est alors explicative des *accruals* non discrétionnaires.

1.2.4. La version modifiée du modèle de Jones (1991)

Dechow et al. (1995) proposent une version modifiée du modèle de Jones (1991) pour remédier à l'effet d'une éventuelle manipulation des ventes de la part des dirigeants qui fausserait l'estimation des *accruals* non discrétionnaires et par conséquent l'estimation des *accruals* discrétionnaires.

La seule différence entre la version modifiée et la version initiale du modèle de Jones (1991) est la prise en compte des variations des ventes réellement encaissées (que les gestionnaires ne peuvent pas manipuler) au lieu des variations des ventes comptabilisées. La variation des ventes encaissées est obtenue en soustrayant la variation des créances clients de la variation des ventes enregistrées. L'effet d'une éventuelle manipulation des délais de paiement pour accroître les ventes (et donc le résultat) est ainsi neutralisé (Jeanjean 2003).

Le modèle modifié de Jones est formulé comme suit :

$$ACCT_{it}/TA_{it-1} = \alpha_1 (1/TA_{it-1}) + \alpha_2 (\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/TA_{it-1} + \alpha_3 Immo_{it}/TA_{it-1} + \epsilon_{it}$$

$ACCT_{it}$ étant les *accruals* totaux en année t, ΔREV_{it} la variation des ventes en année t, ΔREC_{it} la variation des créances en année t, $Immo_{it}$ les immobilisations corporelles en année t et TA_{it-1} le total des actifs i en t-1. Des simulations conduites par Dechow et al. (1995) ont montré que le modèle modifié de Jones est le mieux apte à détecter la gestion des résultats parmi plusieurs autres modèles alternatifs.

1.2.5. Le modèle de Kothari et al. (2005): *Performance matched discretionary accruals*

L'approche de Kothari et al. (2005) consiste à ajuster les *accruals* discrétionnaires des entreprises étudiées à ceux d'entreprises de contrôle. La firme de contrôle associée à l'entreprise étudiée appartient au même secteur d'activité et présente le niveau le plus proche de ROA (Return On Asset). Kothari et al. proposent en outre un modèle d'estimation s'inspirant du modèle de Jones auquel ils ajoutent la variable ROA. Kothari et al. (2005) montrent que les risques de mauvaise spécification du modèle sont atténués, mais pas éliminés, quand le ROA est inclus. Leur modèle se présente comme suit :

$$ACCT_{it}/A_{it-1} = \alpha_0 + \alpha_1 (1/TA_{it-1}) + \alpha_2 (\Delta REV_{it}/TA_{it-1}) + \alpha_3 (Immo_{it}/TA_{it-1}) + \alpha_4 ROA_{it} + \epsilon_{it}$$

ROA_{it} est le résultat net avant éléments extraordinaires de l'année t divisé par l'actif total de la période antérieure.

1.2.6. Le modèle des erreurs d'estimation de Dechow et Dichev (2002)

Ce modèle suppose un lien entre les *accruals* de la période actuelle et les cash-flows opérationnels courants, passés et futurs. L'idée sous-jacente à cette approche est que la variation des *accruals* non expliquée par les cash-flows d'exploitation passés, actuels et futurs reflète en réalité une erreur d'estimation et constitue donc une mesure inverse de la qualité des résultats. Ce modèle, qui ne retient que la variation du besoin en fonds de roulement comme variable potentiellement manipulée, s'écrit comme suit :

$$\Delta WC_{it} / TA_{it} = \theta_0 + \theta_1 (CFO_{it-1} / TA_{it-1}) + \theta_2 (CFO_{it} / TA_{it-1}) + \theta_3 (CFO_{it+1} / TA_{it-1}) + \epsilon_{it}$$

où ΔWC_{it} désigne la variation du besoin en fonds de roulement entre l'année t-1 et l'année t. Toutes les variables dans le modèle sont déflatées par le total des actifs en début de l'année. Le modèle est estimé sur des séries chronologiques. L'écart-type des résidus du modèle mesure la qualité des *accruals* (Francis et al. 2004; Ashbaugh et al. 2006). Dechow et Dichev (2002) ont besoin d'au moins huit années de données pour estimer le modèle.

Le modèle de Dechow et Dichev (2002) diffère du modèle de Jones puisque il ne s'agit pas de mesurer la gestion des résultats, mais d'estimer la qualité des résultats. Dechow et Dichev (2002) ne distinguent pas les erreurs d'estimation intentionnelles des erreurs involontaires. Ils considèrent que toute erreur indique une mauvaise qualité des *accruals*, quelle que soit l'intention sous-jacente.

McNichols (2002) a montré que ce modèle peut être amélioré en incluant les variations du chiffre d'affaires et les immobilisations. Elle a constaté que lorsque ces deux variables sont ajoutées au modèle, le R2 augmente très nettement. Le modèle proposé par McNichols (2002) est le suivant:

$$\Delta WC_{it} / TA_{it} = \theta_0 + \theta_1 (CFO_{it-1} / TA_{it-1}) + \theta_2 (CFO_{it} / TA_{it-1}) + \theta_3 (CFO_{it+1} / TA_{it-1}) + \theta_4 (\Delta REV_{it} / TA_{it-1}) + \alpha_5 (Immo_{it} / TA_{it-1}) + \epsilon_{it}$$

Dans une étude de l'efficacité des modèles de mesure de la gestion des résultats, Jones et al. (2008) constatent que le modèle de Dechow et Dichev (2002) et sa modification par McNichols (2002) ont un pouvoir explicatif pour la détection de la fraude au-delà de la seule détection des *accruals* anormaux. Francis et al. (2005) valident l'intérêt de ce modèle.

Tableau I.2 : Les modèles des *accruals* les plus utilisés dans la littérature

Modèle	Formule	Approche	Limite
Modèle de Healy (1985)	$AND_{it} = 1/T \sum_{j=t-1} ACCT_{ij}$	Les <i>accruals</i> normaux sont la moyenne des <i>accruals</i> totaux des années précédentes.	Les <i>accruals</i> non discrétionnaires sont considérés comme constants.
Modèle de DeAngelo (1986)	$AND_{it} = ACCT_{it-1}$	Les <i>accruals</i> normaux sont constants. Toute variation des <i>accruals</i> totaux résulte de manipulations.	Les <i>accruals</i> non discrétionnaires ne varient pas avec les conditions économiques de la firme.
Modèle de Jones (1991)	$AND_{it} = \alpha_1 (1/TA_{t-1}) + \alpha_2 (\Delta REV_{it}/TA_{t-1}) + \alpha_3 (PPE_{it}/TA_{t-1}) + \varepsilon_{it}$	Les <i>accruals</i> sont déterminés par la variation des ventes et par les immobilisations.	La variation des ventes est considérée comme étant totalement non-discrétionnaire.
Modèle modifié de Jones (Dechow, Sloan et Sweeney 1995)	$AND_{it} = a_1 (1/TA_{it-1}) + a_2 (\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/TA_{it-1} + a_3 Immo_{it}/TA_{it-1} + \varepsilon_{it}$	Idem précédent, mais prise en compte des variations des ventes réellement encaissées au lieu des ventes comptabilisées.	Considère une partie des <i>accruals</i> normaux comme résultant de la discrétion des dirigeants.
Modèle de performance (Kothari, Leone, Wasley 2005)	$AND_{it} = a_0 + a_1 (1/TA_{it-1}) + a_2 (\Delta REV_{it}/TA_{it-1}) + a_3 (Immo_{it}/TA_{it-1}) + a_4 ROA_{it} + \varepsilon_{it}$	Ajuste les <i>accruals</i> discrétionnaires par la valeur médiane du secteur et à l'écart type des <i>accruals</i> totaux passés correspondants. Inclut la rentabilité des actifs en tant que variable explicative additionnelle.	Pouvoir explicatif faible avec une procédure d'estimation lourde.
Modèle de Dechow et Dichev (2002)	$\Delta WC_{it}/TA_{it} = \theta_0 + \theta_1 (CFO_{it-1}/TA_{it-1}) + \theta_2 (CFO_{it}/TA_{it-1}) + \theta_3 (CFO_{it+1}/TA_{it-1}) + \varepsilon_{it}$	Suppose un lien entre les <i>accruals</i> de la période actuelle et les cash flows opérationnels courants, passés et futurs.	Le modèle ne fait pas la distinction entre les erreurs d'estimation intentionnelle et involontaires. Elles captent une mauvaise qualité des <i>accruals</i> , quelle que soit l'intention sous-jacente.
Modèle de McNichols (2002)	$\Delta WC_{it}/TA_{it} = \theta_0 + \theta_1 (CFO_{it-1}/TA_{it-1}) + \theta_2 (CFO_{it}/TA_{it-1}) + \theta_3 (CFO_{it+1}/TA_{it-1}) + \theta_4 (\Delta REV_{it}/TA_{it-1}) + \theta_5 (Immo_{it}/TA_{it-1}) + \varepsilon_{it}$	Idem précédent, mais prend en considération les variations du chiffres d'affaires et des immobilisations.	Outre la gestion 'ordinaire' des résultats, permet de détecter les fraudes.

Peek et al. (2013) constatent que la capacité des modèles à capter la gestion des résultats varie considérablement entre les pays du fait des diversités institutionnelles et économiques qui les caractérisent. Ceci vient notamment de ce que la persistance de la croissance des ventes, les pratiques comptables et la taille des échantillons étudiés varient selon les pays. Peek et al. (2013) soulignent que le modèle de Dechow et Dichev (2002) est plus précis pour prédire les *accruals*

quel que soit le pays considéré. Les différences observées dans l'exactitude prédictive ne se traduisent toutefois pas directement par des différences dans la capacité du modèle à détecter la gestion des résultats. La différence de puissance entre le modèle Dechow et Dichev (2002) et le modèle modifié de Jones (1991) est négligeable pour la majorité des pays étudiés.

Nous basant sur ces constats, nous choisissons de retenir le modèle modifié de Jones (1991) pour apprécier l'ampleur de la gestion des résultats. D'autres mesures de la gestion des résultats seront néanmoins ultérieurement mobilisées afin d'apprécier la sensibilité de nos résultats au choix du modèle de détermination des *accruals*.

2. La gestion des résultats par la manipulation des activités réelles

Outre la gestion comptable des résultats, la littérature montre que les dirigeants recourent également à la gestion réelle de leurs résultats. Ces derniers sont gérés via la manipulation des activités d'exploitation, d'investissement ou de financement (Xu et al. 2007). Plusieurs recherches montrent que les dirigeants s'engagent dans la manipulation des activités réelles pour répondre à différents objectifs (Ewert et Wagenhofer 2005; Roychowdhury 2006; Cohen et al. 2008; Gunny 2010; Cohen et Zarowin 2010; Zang 2012). Elles montrent notamment que la gestion réelle des résultats est principalement motivée par la grande latitude dont les dirigeants disposent en la matière. La gestion comptable des résultats est en effet susceptible de plus attirer l'attention des auditeurs et des organismes de contrôle que la gestion réelle (Roychowdhury 2006).

Il convient de souligner que la gestion réelle des résultats entraîne des coûts économiques si elle conduit les dirigeants à prendre des décisions qui s'écartent du principe de maximisation de la valeur de l'entreprise (Ewert et Wagenhofer 2005). Ce n'est pas le cas de la gestion comptable des résultats qui est sans effet sur les cash flows de la firme (Cohen et Zarowin 2010; Kothari et al. 2012). La plupart des recherches suggèrent ainsi que la gestion réelle des résultats a un impact négatif sur la performance opérationnelle future et sur la rentabilité boursière ultérieure de la firme qui manipule ainsi ses résultats (Leggett et al. 2009). La gestion réelle des résultats est donc coûteuse car elle réduit la valeur de l'entreprise (Ewert et Wagenhofer 2005). Xu et al. (2007) montrent que la manipulation des dépenses discrétionnaires, de la production et des ventes ont, en moyenne, un impact négatif sur la performance opérationnelle future. Zang (2012) montre que les entreprises manipulant leurs activités réelles affichent une performance boursière négative dans les années qui suivent la détection de telles manipulations. Gunny (2005) constate que la

gestion réelle des résultats pour atteindre certains seuils spécifiques engendre une baisse de la performance opérationnelle ultérieure.

Cette section est consacrée à la gestion des résultats basée sur la manipulation des activités réelles. Dans un premier temps, nous dresserons une typologie des manipulations réelles. Dans un second temps, nous présenterons les modèles permettant de détecter ces manipulations.

2.1. Les types de manipulation des activités réelles

Xu et al. (2007) analysent la littérature sur la gestion «réelle» des résultats. Ils documentent les différentes techniques de manipulation des activités réelles traitées par la littérature. Ils classent ces techniques en trois groupes selon que les manipulations concernent les activités d'exploitation, d'investissement ou de financement. Nous nous limitons ici à la présentation des techniques relatives à la manipulation des activités d'exploitation (gestion ou accélération des ventes, surproduction et réduction des dépenses discrétionnaires). La manipulation des investissements et financements étant sans effet immédiat sur le résultat.

La manipulation des ventes vise à accroître le chiffre d'affaires de l'année dans le seul but d'accroître les résultats. Pour se faire, les dirigeants accordent des remises et/ou offrent de meilleures conditions de crédit (Gunny 2005) qui augmentent temporairement les ventes comptabilisées, même si cela est susceptible de réduire le niveau des *cash-flows* d'exploitation.

La surproduction consiste à produire plus que ce qui ne serait nécessaire pour satisfaire la demande attendue. Les dirigeants peuvent ainsi réduire le coût des marchandises vendues du fait d'une meilleure absorption des charges fixes, ce qui entraîne mécaniquement une augmentation de la marge opérationnelle. Thomas et Zhang (2002) montrent que les entreprises américaines s'engagent dans une production excessive pour abaisser le coût des marchandises vendues et enregistrer ainsi une augmentation de leurs résultats lorsque leur performance tend à se détériorer. Roychowdhury (2006) montre quant à lui que les dirigeants ne s'engagent dans la surproduction que si la réduction des coûts de production affecte la valeur du stock que la société doit identifier durant la période courante.

Plusieurs études montrent que les dirigeants réduisent les dépenses discrétionnaires pour atteindre leurs objectifs de résultat. Dechow et al. (1995) montrent que les dirigeants réduisent les dépenses en R&D durant les dernières années de leur mandat. Dans un contexte particulier, Eldenburg et al. (2011) montrent que les hôpitaux de Californie dont les résultats sont légèrement

négatifs tendent à diminuer certaines dépenses, notamment leurs frais généraux et administratifs, pour éviter la publication des pertes.

2.2. La mesure de la manipulation des activités réelles

En se basant sur des études qualitatives (Bruns et Merchant 1990; Lambert et Sponem 2005; Graham et al. 2005), plusieurs recherches récentes proposent des modèles susceptibles de capter l'ampleur des manipulations réelles (Roychowdhury 2006; Gunny 2005; Cohen et Zarowin 2010; Eldenburg et al. 2011 ; Zang 2012). Nous les présentons ici.

Roychowdhury (2006) a développé trois méthodes empiriques pour détecter les manipulations des activités réelles. Ces modèles sont largement utilisés dans la littérature relative à la gestion réelle des résultats (Roychowdhury 2006; Eldenburg et al. 2007; Cohen et Zarowin 2008; Cohen et al. 2010; Zang 2012).

En se basant sur le modèle de flux de trésorerie développé par Dechow et al. (1998), Roychowdhury (2006)³⁵ estime le niveau normal du cash-flow opérationnel (CFO) en fonction des ventes annuelles actuelles, des ventes passées ainsi que de leurs variations. La plupart des recherches empiriques en la matière adopte ce modèle qui s'écrit comme suit :

$$\text{CFO}_t / \text{TA}_{t-1} = \beta_0 + \beta_1(1/\text{TA}_{t-1}) + \beta_2(\text{CA}_t / \text{TA}_{t-1}) + \beta_3(\Delta \text{CA}_t / \text{TA}_{t-1}) + \varepsilon_1$$

CFO_t mesure le flux d'exploitation en t, CA_t le chiffre d'affaires net en t et TA_{t-1} le total de l'actif de l'année t-1. Le terme d'erreur du modèle, ε_1 capte le niveau anormal du flux d'exploitation.

Le modèle d'estimation du niveau normal des coûts de production se présente ainsi :

$$\text{PRD}_t / \text{TA}_{t-1} = \delta_1(1/\text{TA}_{t-1}) + \delta_2(\text{CA}_t / \text{TA}_{t-1}) + \delta_3(\Delta \text{CA}_t / \text{TA}_{t-1}) + \delta_4(\Delta \text{CA}_t / \text{TA}_{t-1}) + \varepsilon_2$$

PRD_t désigne les coûts de la production constitué du coût de revient de la production vendue augmenté de la variation des stocks, CA_t est le chiffre d'affaires en t et ΔCA_t la variation du chiffres d'affaires.

Selon la même logique, le niveau normal de dépenses discrétionnaires est estimé ainsi:

³⁵ En se basant sur les entreprises qui gèrent leurs résultats pour atteindre certains seuils, Roychowdhury (2006) définit l'échantillon final de son étude qui est composé de 4252 firmes américaines appartenant à 36 secteurs à l'exception des banques et des autres institutions financières pour la période allant de 1987 à 2001.

$$DEP_t/TA_{t-1} = \chi_0 + \chi_1(1/TA_{t-1}) + \chi_2(CA_{t-1}/TA_{t-1}) + \varepsilon_3$$

DEP_t désigne les dépenses discrétionnaires qui englobent les dépenses en recherche et développement (R&D), les dépenses de publicité ainsi que les frais généraux et administratifs; CA_{t-1} est le chiffre d'affaires en t; A_{t-1} est le total de l'actif à la fin de la période t-1. Le terme d'erreur du modèle, ε_3 capte le niveau anormal des dépenses discrétionnaires.

Diverses simulations menées par Cohen et al. (2014) montrent que ces modèles sont souvent mal spécifiés, qu'on les teste sur des séries chronologiques ou en coupe instantanée. Ceci conduit Cohen et al. (2014) à développer des mesures alternatives de la manipulation des activités réelles. Conformément au principe de «*performance matched*» des *accruals* discrétionnaires proposé par Kothari et al. (2005) qui recommande d'ajuster les *accruals* discrétionnaires des entreprises étudiées par ceux d'entreprises de contrôle, Cohen et al. (2014) propose une mesure de la gestion réelle dite «*performance matched*» des manipulations réelles. Pour chaque variable de manipulation des activités réelles (les flux de trésorerie opérationnels, les dépenses discrétionnaires, la production, les dépenses en R&D, les frais généraux, les plus ou moins-values de cession d'actifs), la manipulation «*performance matched*» retenue correspond à la différence entre la manipulation de l'entreprise étudiée et celle d'une firme de contrôle qui lui est associée. Des simulations montrent que cet appariement atténue l'erreur de type I.

3. Théories, motivations et contraintes de la gestion des résultats

Dans le cadre explicatif de la gestion des résultats, les anticipations des dirigeants jouent un rôle médiateur. Ces derniers peuvent chercher à agir dans leur propre intérêt (motivations opportunistes), mais ils peuvent chercher à agir dans l'intérêt de l'entreprise elle-même, ou de certaines des parties prenantes (motivations économiques). Les facteurs psychologiques jouent également un rôle important, car les pratiques de manipulation sont liées à la formation du jugement (les anticipations) des dirigeants (Vidal 2008). En outre, diverses recherches antérieures ont montré que la gestion des résultats peut être limitée par plusieurs contraintes telles que la gouvernance de l'entreprise, les réglementations comptables, les investisseurs institutionnels, les auditeurs, etc. Dans cette section, nous examinons les théories sur lesquelles sont fondées les pratiques, les motivations et les contraintes de la gestion des résultats.

3.1. Motivations et théories explicatives de la gestion des résultats

L'étude de la gestion des résultats s'inscrit dans le cadre des recherches en théorie positive de la comptabilité. Ces recherches englobent d'une part les études relatives à la théorie politico-contractuelle de la comptabilité initiée par Watts et Zimmerman (1978) qui portent sur la détermination des motivations contractuelles, économiques et politiques des choix comptables des entreprises; d'autre part les études portant sur l'information véhiculée par les chiffres comptables dans le cadre de la théorie de l'efficacité des marchés (Cormier et Magnan 2002). Selon Casta (2000) la théorie positive de la comptabilité porte essentiellement sur les pratiques comptables. Cette théorie considère que les choix comptables sont le reflet des relations d'agence au sein de l'entreprise et des coûts politiques que celle-ci supporte. La théorie contractuelle ou théorie politico-contractuelle repose sur la théorie de l'agence et la théorie de réglementation (Colasse et al. 2001).

3.1.1. La théorie de l'agence : la perspective opportuniste de la gestion des résultats

La théorie d'agence schématise l'organisation comme un nœud de contrats. Le mérite de cette approche est de mettre en relief le comportement opportuniste³⁶ des acteurs. Ces derniers sont prêts à divulguer des informations fausses, à cacher des informations importantes ou à privilégier les intérêts d'une partie au détriment d'une autre pour un gain personnel. Ce comportement crée des conflits d'intérêts entre différentes parties. Selon Casta (2000, p.1226) «ces conflits d'intérêt latents et les coûts de surveillance ou d'opportunités qu'ils engendrent, confèrent aux mesures comptables un rôle déterminant dans le suivi des contrats et placent la comptabilité au cœur des relations d'agence».

Sur le plan empirique, la difficulté soulevée par la validation de cette théorie c'est qu'un même comportement peut être interprété de différentes manières. C'est pour cette raison que certains chercheurs à l'instar de Christie et Zimmerman (1994) tentent de mesurer la part relative de l'opportunisme et de l'efficacité dans la gestion des résultats comptables. Ils montrent que la politique comptable est plus guidée par le désir d'efficacité des contrats que par l'opportunisme. Nous ne pouvons toutefois pas ignorer l'existence de divergences d'intérêts suffisamment fortes entre les parties prenantes. Si elle est opportuniste parce qu'elle vise à privilégier l'intérêt des

³⁶ Dans leur ouvrage intitulé « *les nouvelles théories de l'entreprise* » de 1995, Coriat et Weinstein définissent l'opportunisme comme suit : «...dans un contexte d'information imparfaite, un comportement opportuniste consiste à rechercher son intérêt personnel en recourant à la ruse et à diverses formes de tricheries. L'opportunisme repose sur une révélation incomplète, déformée ou falsifiée de l'information par un agent à un autre... ».

dirigeants, la gestion des résultats a des conséquences négatives pour la richesse des actionnaires (Rangan 1998; Kothari et al. 2012).

3.1.2. La gestion des résultats dans la théorie positive

Les travaux qui se réfèrent à la théorie politico-contractuelle de la comptabilité (Watts et Zimmerman 1986 ; Schipper 1989) analysent la pratique de la gestion des résultats comptables en tant que processus opportuniste utilisé par les dirigeants pour modeler le résultat en fonction d'intérêts personnels. Les contrats de rémunération incitatifs (Healy 1985), les contrats d'endettement assortis de clauses restrictives (Defond et Jiambalvo 1994), la minimisation des coûts politiques constituent autant d'incitations qui mènent les dirigeants à manipuler les chiffres comptables de manière opportuniste.

3.1.2.1. La maximisation de la richesse des dirigeants

Les dirigeants peuvent recourir à la gestion des résultats pour maximiser leur propre richesse, de toute évidence aux dépens des actionnaires. Ainsi, lorsqu'une entreprise fait l'objet d'une course aux procurations, les gestionnaires peuvent tenter de dissimuler un faible rendement en gérant les *accruals* afin d'augmenter les résultats publiés. Il s'agit alors de convaincre les actionnaires de conserver leurs actions et de garder leur confiance dans la direction (DeAngelo 1986).

Plusieurs recherches montrent qu'une rémunération basée sur la performance motive les dirigeants à s'engager plus fortement dans des pratique de gestion des résultats (Cheng et Warfield 2005; Cohen et Zarowin 2010; Kothari et al. 2012). Il s'agit alors d'atteindre les résultats qui maximisent la rémunération indexée. Ceci peut être source de manipulations à la hausse ou à la baisse du résultat (Healy 1985; Balsam 1998; Cheng et Warfield 2005; Bergstresser et Philippon 2006; Ronen et al. 2006) qui découlent de manipulations comptables ou de manipulations réelles (Cheng 2004; Cazier 2009; Cao et Laksmana 2010).

3.1.2.2. La minimisation des coûts politiques

Selon l'hypothèse des coûts politiques, les entreprises exposées à des pressions sociétales fortes sont inclinées à modérer leurs résultats afin de limiter les coûts politiques (Watts et Zimmermann, 1978). Deux variables ont été principalement mobilisées pour mesurer l'intensité des coûts politiques: la taille et le risque. Dans les deux cas, les études fournissent des résultats contrastés qui ne permettent pas d'établir un lien clair entre coûts politiques et choix comptables. En revanche, les études conduites dans différents contextes propices à l'apparition de coûts

politiques fournissent des résultats plus convaincants. Parmi les contextes propices à l'apparition de coûts politiques, retenons les périodes durant lesquelles les organismes chargés du respect de la concurrence et de la réglementation réalisent des enquêtes de conformité. Les travaux de Jones (1991) montrent une gestion des résultats à la baisse durant ces périodes. L'hypothèse des coûts politiques a été validée dans le secteur pétrolier durant les phases d'augmentation des prix (Han et Wang (1998) aux États-Unis, Lim et Maltoczy (1999) en Australie et Navissi (1999) en Nouvelle-Zélande). Cahan et al. (1997) valident également cette hypothèse dans le secteur de l'industrie chimique, soumis à une législation environnementale stricte. Ainsi, les recherches testant l'hypothèse des coûts politiques semblent valider son intérêt pour les sociétés qui évoluent dans des contextes de forte tension économique, politique ou commerciale (enquêtes des organismes antitrust, hausses des prix, procès...), et plus particulièrement dans les secteurs liés à l'énergie (pétrole, gaz, électricité, chimie).

3.1.2.3. Motivations induites par les clauses restrictives dans les contrats de dettes

Dans le cadre de la théorie d'agence, et dans le but de limiter le comportement opportuniste des actionnaires au détriment de créanciers, ces derniers imposent des clauses restrictives (*covenants*) dans les contrats de dettes. Ces clauses prennent généralement la forme de ratios comptables à respecter. Il est ainsi fréquent de limiter l'endettement de l'entreprise en lui imposant un ratio d'endettement à ne pas dépasser au risque de devoir procéder à un remboursement anticipé de la dette soumise au *covenant*. De telles contraintes peuvent encourager la gestion des résultats, les entreprises étant alors notamment soucieuses de baisser leur endettement apparent en créant des résultats qui seront mis en réserves. De nombreux travaux valident l'hypothèse selon laquelle les entreprises très endettées gèrent leurs résultats à la hausse (Sweeney 1994; DeFond et Jiambalvo 1994; Bushee 1998).

Examinant la relation entre la gestion des résultats et la restructuration des dettes, Jaggi et Lee (2002) montrent que les entreprises violant les contrats des dettes gèrent les *accruals* discrétionnaires à la baisse lorsque leurs demandes de dérogation sont refusées et que leurs *covenants* doivent être renégociés. En revanche les entreprises en difficulté manipulent les *accruals* discrétionnaires à la hausse lorsque leurs demandes de dérogation pour violation de clauses restrictives de la dette sont acceptées.

Les recherches examinant si les entreprises s'engagent dans la manipulation des activités réelles pour éviter les violations des contrats des dettes sont limitées. Bartov (1993) montre que les entreprises augmentent leurs résultats en intensifiant les ventes d'actifs stratégiques pour lisser

leurs résultats établis et éviter une éventuelle violation de leurs *covenants*. Récemment, Kim et al. (2014) ont constaté que les entreprises manipulent leurs activités réelles pour éviter les violations des contrats des dettes.

3.1.3. La gestion des résultats dans la théorie des signaux

Dans un contexte d'asymétrie d'information, la théorie des signaux stipule que les dirigeants, naturellement les mieux informés sur les perspectives de l'entreprise qu'ils dirigent vont chercher à émettre un signal sur les caractéristiques véritables de leur entreprise³⁷. Les recherches ont élargi le champ d'application de la théorie des signaux pour l'étendre à l'étude des politiques comptables des dirigeants. Dans ce cadre, Saada (1995) insiste sur le fait que la signalisation par la politique comptable peut se réaliser soit par le biais du calendrier des publications ou annonces, soit par le biais du contenu de l'information publiée. Xie et al. (2003) explique comment la pratique de la gestion des résultats pour atteindre certains seuils peut signaler la performance future d'une firme.

Dumontier (2003) expose les raisons susceptibles d'amener les dirigeants à pratiquer la gestion des résultats dans le but de communiquer aux investisseurs leurs propres anticipations sur le devenir de leur firme. Il part d'un double constat : a) dans un contexte d'asymétrie d'information, le résultat manipulé est plus informatif que celui non manipulé (Subramanyam 1996 ; Arya et al. 2003) ; b) la gestion des résultats ne dupe pas les investisseurs qui sont pleinement conscients des actions des dirigeants sur les chiffres comptables (Bartov et al. 2002). Ces deux constats l'amènent à considérer que les entreprises manipulent leurs résultats à la hausse (respectivement à la baisse) lorsque leurs perspectives d'avenir sont favorables (respectivement défavorables). Dumontier et Elleuch (2002) montrent que le marché financier français est conscient des manipulations comptables et ces manipulations sont plutôt informatives. Subramanyam (1996) observe une association positive entre les *accruals* discrétionnaires et les rentabilités boursières anormales associées à la publication des états financiers permettant de mettre en évidence les manipulations comptables. La corrélation significative entre *accruals* discrétionnaires et rentabilités anormales montre que les investisseurs sont conscients des manipulations comptables. Le fait que cette corrélation soit positive indique que les manipulations des résultats à la hausse (ou à la baisse) sont perçues comme étant de bonnes (ou de mauvaises) nouvelles sur le devenir de l'entreprise. Ces études suggèrent donc que les dirigeants gèrent les *accruals* notamment dans le

³⁷ L'idée de signalisation a été émise pour la première fois par le célèbre exemple d'Akerlof (1970) concernant le marché des véhicules d'occasion. Sur ce marché les vendeurs de bonnes occasions n'ont pas intérêt à vendre à un prix moyen contrairement à ceux des mauvaises qui ont plutôt intérêt à signaler les caractéristiques de leurs voitures.

but de communiquer aux investisseurs des informations pertinentes sur la performance future de leur entreprise.

Lors d'une introduction en bourse (Initial Public Offering, IPO), le marché financier s'appuie en une grande partie sur les états financiers des entreprises et sur les informations publiées dans le prospectus pour fixer le prix des titres. Cormier et Magnan (1995) montrent que, les firmes gèrent alors leurs résultats à la hausse afin d'augmenter le prix d'émission des titres. Kim et Ritter (1999) soulignent l'existence d'une relation positive entre les chiffres contenus dans les états financiers publiés et le prix de l'offre lors de l'introduction en bourse des entreprises américaines. Ceci suggère que les informations financières publiées véhiculent un signal sur la rentabilité potentielle des entreprises nouvellement introduites en bourse.

La gestion des résultats peut aussi être motivée par le désir d'atteindre certains seuils³⁸. Il peut s'agir d'éviter la publication de pertes (Burgstahler et Dichev 1997; Osmo et Young 2009), de publier des résultats en croissance continue (Burgstahler et Dichev 1997), d'atteindre un niveau de résultat conforme aux prévisions des analystes financiers (Degeorge et al. 1999; Dechow et Dichev 2002; Roychowdhury 2006) ; etc... . Les constats empiriques de Burgstahler et Dichev (1997) et de Degeorge et al. (1999) valident l'hypothèse de manipulations comptables pour atteindre ces seuils.

3.2. Les contraintes à la gestion comptable des résultats et l'arbitrage entre gestion comptable et gestion réelle des résultats

Plusieurs facteurs sont susceptibles de limiter la gestion comptable des résultats, notamment les contraintes techniques relatives aux *accruals* comptables et les mécanismes de contrôle interne (la gouvernance interne de la firme) ou externe (l'auditeur externe et l'environnement réglementaire).

3.2.1. La contrainte technique des *accruals*

La contrainte technique vient de ce que l'aménagement des *accruals* dans le temps obéit à une contrainte de possibilité. Comme le fait remarquer Healy (1985, p. 89) « *Les accruals modifient la temporalité des résultats annoncés* ». Reconnaissons en effet avec Stolowy et Breton (2003) que du point de vue technique, la gestion des résultats n'est qu'une affaire de période (*timing*). Tôt ou

³⁸ Cette hypothèse de gestion des résultats, afin d'atteindre un niveau « psychologique satisfaisant » a été justifié par Thomas (1989), et aussi par Kelocharju (2000) qui a observé le même phénomène.

tard, tous les produits et toutes les charges affectent le résultat. La gestion comptable des résultats ne vise qu'à influencer la date à laquelle les produits et les charges seront pris en compte. Par ailleurs, en termes de technique comptable, il est extrêmement difficile de manipuler à la hausse des résultats qui n'ont pas été préalablement manipulés à la baisse. En ce sens, une entreprise qui ne disposerait pas d'un stock d'*accruals* suffisant, parce qu'elle n'a pas suffisamment manipulé ses résultats précédents à la baisse, pourrait se trouver dans l'impossibilité de gérer son résultat à la hausse. Peu d'études intègrent de manière explicite la contrainte temporelle dans la modélisation du comportement comptable, à l'exception de certains travaux sur la gestion des résultats par les seuils (Defond et Park 1997).

3.2.2. Le contrôle par la gouvernance interne de l'entreprise

Le rôle de la gouvernance de l'entreprise dans la restriction de la pratique de la gestion des résultats est largement étudié. Plusieurs recherches ont analysé la relation entre le conseil d'administration et ses comités sur la gestion comptable des résultats (Klein 2002; Yang et Krishnan 2005; Cornett et al. 2008). En revanche, les recherches analysant leur impact sur la gestion réelle des résultats sont beaucoup moins nombreuses (Visvanathan 2008). Peasnell et al. (2000) ont montré que l'efficacité du conseil d'administration mesurée par la part des administrateurs externes est associée à un niveau faible des *accruals* discrétionnaires. De même, divers travaux empiriques soulignent le rôle efficace des *comités d'audit* en la matière (Klein 2002; Xie et al. 2003). En France, Piot et Janin (2007) ont ainsi montré que la présence d'un comité d'audit contraint la gestion des résultats. Carcello et al. (2006) constatent qu'un comité d'audit dont les membres bénéficient d'une réelle expertise comptable et financière joue un rôle efficace dans la limitation de la gestion comptable des résultats, notamment lorsque tous les membres du comité de l'audit sont indépendants. Carcello et al. (2006) constatent par contre que cette expertise n'a pas d'impact sur la gestion réelle des résultats. En revanche, Krishnan et Visvanathan (2008) montrent que l'expertise comptable et financière du comité d'audit est négativement associée aux manipulations des activités réelles, mais elle est positivement associée au conservatisme comptable.

Dans un contexte de forte volatilité des marchés financiers, les actionnaires et plus généralement les investisseurs, sont particulièrement soucieux de la protection de leurs intérêts. Si on considère la transparence de l'information comptable comme un moyen de protection des actionnaires, on peut s'interroger sur le lien entre choix comptables et structure de l'actionnariat. Bushee (1998) montre que les investisseurs institutionnels jouent un rôle important dans le contrôle des

dirigeants. Ils limitent les décisions opportunistes de réduction des dépenses en recherche et développement. Dans la même veine, Chung et al. (2002) montrent que la présence d'investisseurs institutionnels permet de limiter les *accruals* discrétionnaires aussi bien à la hausse qu'à la baisse.

3.2.3. Le rôle de l'auditeur externe

L'auditeur externe joue un rôle fondamental dans le processus de résolution des tensions informationnelles, puisque son intervention permet de discipliner le comportement discrétionnaire des dirigeants, notamment en matière de manipulation comptable des résultats (Becker et al. 1998 ; Francis et al. 1999). Plusieurs recherches ont en effet étudié la relation entre la qualité du processus d'audit et la propension des firmes à gérer leurs résultats. Ces études, essentiellement empiriques, ont le plus souvent appréhendé l'ampleur des manipulations comptables par les *accruals* discrétionnaires (Healy 1985; DeAngelo 1986; Jones 1991; Dechow et al. 1995; Dechow et Skinner 2000). Plusieurs études récentes montrent par ailleurs que les activités de l'entreprise peuvent elles aussi être l'objet de manipulations non négligeables dans le but d'influencer la mesure du résultat. Il s'agit alors essentiellement d'intensifier les transactions génératrices de produits et de réduire celles qui sont source de charges, qu'elles relèvent d'activités opérationnelles, d'investissement ou de financement. Les actions entreprises en la matière sont habituellement qualifiées de manipulations réelles, par opposition aux manipulations comptables qui ne concernent que la manière dont ces activités sont traduites en comptabilité. Le fait que les entreprises puissent manipuler leurs activités réelles est soutenu par l'enquête de Graham et al. (2005). Les directeurs financiers qu'ils ont interrogés prétendent préférer gérer les activités réelles de leurs entreprises, plutôt que gérer leurs chiffres comptables, notamment à cause des risques juridiques liés aux manipulations comptables. La majorité des responsables financiers interrogés sont même prêts à rejeter des projets d'investissement à valeur actuelle nette et positive si ceux-ci sont susceptibles d'affecter négativement un résultat comptable déjà peu reluisant.

3.2.4. Le rôle de l'environnement réglementaire

Les autorités régulatrices internationales ou nationales ont adopté diverses réformes en vue de rétablir la confiance des investisseurs dans l'information comptable. Une loi sur la gouvernance de l'entreprise a été adoptée à cette fin en 2002 aux États-Unis, la loi SOX. Une année plus tard, la France promulguait la loi de sécurité financière. Simultanément d'autres pays européens

adoptaient des réglementations de même nature (le code «*Tabaksblat*» (2003) aux Pays-Bas, le Code «*Cromme*» (2002) en Allemagne) qui insistent toutes sur le rôle crucial de l'auditeur en matière de fiabilité de l'information financière.

La plupart des études dédiées à l'impact des facteurs institutionnels et réglementaires sur la gestion des résultats visent essentiellement à montrer qu'une meilleure protection de l'investisseur est source de chiffres comptables de meilleure qualité. Ces recherches appréhendent généralement le degré de protection de l'investisseur au moyen des indices élaborés par La Porta et al. (1997, 1998). Les travaux de La Porta et al. (1998, 2000) ont ouvert un courant de recherche «*Law and Finance*» visant à déterminer si, et comment, les règles de protection des investisseurs influencent les choix financiers des entreprises (Meek and Thomas 2004). En retenant plusieurs mesures de manipulations comptables et différents indices caractéristiques de la protection des investisseurs, Leuz et al. (2003) montrent que les manipulations comptables sont d'autant plus faibles lorsque l'environnement institutionnel et réglementaire est garant d'une forte protection des intérêts des investisseurs. Boonlert-U-Thai et al. (2006) parviennent aux mêmes conclusions. Le lissage des résultats est moins fréquent dans les pays où la protection des investisseurs est forte.

Si la gestion comptable des résultats est limitée du fait d'une forte protection des investisseurs, les motivations à la gestion des résultats ne disparaissent pas nécessairement pour autant. Il est donc possible que dans les pays caractérisés par une forte protection des investisseurs, les dirigeants aient tendance à manipuler les activités réelles plutôt que le *reporting* comptable (Enomoto et al. 2015). Plusieurs recherches font aussi l'hypothèse d'une substitution entre manipulation comptable et manipulation des activités réelles. Une enquête conduite auprès des directeurs financiers amène Graham et al. (2005) à constater que les dirigeants optent pour la manipulation des activités réelles à cause des risques juridiques liés aux manipulations comptables.

Pour ce qui concerne la gestion réelle des résultats, Cohen et al. (2008) montrent que le niveau des *accruals* discrétionnaires a diminué après l'adoption de SOX, alors que la gestion réelle des résultats a considérablement augmenté. Cette préférence pour la gestion réelle des résultats semble motivée par l'accroissement du risque de poursuite suite à l'adoption de SOX. Dans le même esprit, Zang (2012) montre elle aussi que les dirigeants substituent la gestion réelle par la gestion comptable des résultats en cas d'augmentation du risque du litige.

En matière de réglementation comptables, l'opinion la plus répandue est qu'un resserrement des normes comptables permet de limiter la gestion des *accruals* (par exemple, Ewert et Wagenhofer

2005; Jeanjean et Stolowy 2008). Plusieurs études ont porté sur l'impact de l'adoption des IFRS sur la gestion des résultats (par exemple, Van Tendeloo et Vanstraelen 2005; Jeanjean et Stolowy 2008). Elles obtiennent des résultats contradictoires. Certaines recherches (Bartov et al. 2005) confirment l'amélioration des chiffres comptables suite à l'adoption des IFRS. D'autres ne montrent aucun effet (Hung et Subramanyam 2007; Christensen et al. 2009). D'autres encore mettent en avant le rôle des facteurs institutionnels dans l'effet des règles comptables sur la qualité des chiffres comptables (Ball et al. 2003; Leuz et al. 2003).

Les développements précédents suggèrent que la gouvernance de l'entreprise, le contrôle exercé par l'auditeur et les réglementations en vigueur sont susceptibles de prévenir la gestion comptable des résultats. Ceci ne garantit pas pour autant une meilleure qualité des chiffres comptables publiés. En effet, outre la gestion comptable des résultats, les firmes manipulent aussi leurs activités dans le but d'atteindre un niveau de résultat souhaité. La préférence pour une gestion réelle plutôt que comptable est généralement motivée par le fait que la gestion des activités réelles est plus difficile à détecter et qu'elle est moins aisément l'objet de remarques ou de poursuites, notamment du fait que les auditeurs n'ont pas pour première mission de juger la pertinence des décisions de gestion des managers (Roychowdhury 2006).

Dans cette étude nous mettons l'accent sur le rôle respectif de l'auditeur et de la réglementation régissant son activité sur les stratégies que les firmes mettent en œuvre pour manipuler leurs résultats. L'analyse de ces relations est l'objet des chapitres suivants.

Chapitre II. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la gestion des chiffres comptables

Introduction

Peu d'études ont analysé l'impact de la réglementation de l'audit sur la gestion des résultats et la qualité des chiffres comptables. La loi SOX adoptée aux États-Unis en 2002 interdit aux auditeurs dans sa section 201 de facturer des services qui ne relèvent pas de l'audit des comptes³⁹. Cohen et al. (2008) considèrent donc que l'adoption de SOX est de nature à accroître l'indépendance des auditeurs vis-à-vis de la firme auditée et réduire l'ampleur des manipulations comptables. Ils montrent en fait que cette réglementation a été sans effet réel sur la qualité des chiffres comptables dans la mesure où si elle a significativement réduit les manipulations comptables, elle a aussi entraîné une augmentation significative des manipulations réelles. Il y aurait donc substitution entre manipulations comptables et manipulations réelles si bien que toute réglementation visant à réduire les premières aurait un impact néfaste sur les secondes. Les études examinant l'effet global de SOX présentent des résultats ambigus. Cette ambiguïté vient selon Defond et Zhang (2014) de la difficulté de prévoir comment SOX affecte la qualité de l'audit. Les études portant sur des dispositions spécifiques de la loi SOX montrent qu'une intervention réglementaire peut améliorer la qualité de l'audit.

Pour ce qui concerne l'Europe, Maijoor et Vanstraelen (2006) cherchent à déterminer comment le recours à un *Big* et les réglementations nationales en matière d'audit affectent les manipulations comptables. Se focalisant sur trois pays, ils montrent que le recours à un *Big* n'affecte pas l'ampleur de ces manipulations. En revanche, celles-ci sont d'autant plus faibles que la réglementation de l'audit est contraignante. La réglementation en France est plus stricte que celle en Grande-Bretagne, celle-ci étant elle-même plus stricte que la réglementation en Allemagne. Toutes choses égales par ailleurs, il apparaît que les manipulations comptables sont plus faibles en France qu'en Grande-Bretagne, où elles sont plus faibles qu'en Allemagne. Bien que fort intéressante, cette étude se limite à comparer la situation qui prévaut en matière de gestion

³⁹ Dans sa section 404, la loi SOX impose aux dirigeants de garantir que toutes les mesures, notamment en matière de contrôle interne, ont été prises pour veiller au respect des normes comptables, les auditeurs devant valider les déclarations des dirigeants.

comptable des résultats dans trois pays distincts. Elle ne dit rien sur les caractéristiques réglementaires les mieux aptes à influencer la qualité de l'audit et accroître la qualité des chiffres comptables.

En se basant sur la réglementation européenne de l'audit, nous abordons cette question en analysant les différents règlements qui pourraient influencer sur le comportement des cabinets d'audit, et en conséquence, sur les choix comptables des entreprises. Ce chapitre est structuré comme suit. La première section propose une synthèse de la littérature relative à l'impact des caractéristiques de l'auditeur sur la qualité des chiffres comptables. Mettant l'accent sur l'hypothèse de substitution entre gestion comptable et gestion réelle des résultats, la deuxième section traite de l'impact des différents attributs de la réglementation de l'audit sur la qualité des chiffres comptables.

1. L'auditeur et la gestion des résultats

La relation entre les caractéristiques de l'auditeur et la qualité des chiffres comptables publiés par les entreprises clientes est largement traitée dans la littérature. Les caractéristiques de l'auditeur les plus étudiées sont l'appartenance à l'un des grands cabinets d'audit internationaux, appartenance à l'un des *Big*, la spécialisation sectorielle de l'auditeur (Francis 2011 ; Reichelt et Wang 2010).

1.1. Les caractéristiques de l'auditeur et la gestion comptable des résultats

1.1.1. La taille du cabinet d'audit et la gestion des résultats

1.1.1.1. Une relation négative surtout dans le contexte américain

L'impact de la qualité de l'audit sur la gestion des résultats a souvent été mis en évidence. Plusieurs travaux empiriques montrent une relation négative entre divers attributs censés refléter la qualité de l'auditeur et l'ampleur de la gestion des résultats. D'un point de vue conceptuel, la qualité de l'audit résulte à la fois de la compétence et de l'indépendance de l'auditeur. Elle se définit comme la probabilité que l'auditeur détecte une anomalie comptable (sa compétence) et la révèle au marché (son indépendance) (DeAngelo 1981). La plupart des recherches empiriques appréhendent la compétence et l'indépendance de l'auditeur par la réputation et la taille du cabinet d'audit. Elles retiennent notamment l'appartenance du cabinet d'audit au groupe des *Big* comme critère de qualité. Ces cabinets sont censés fournir des services comptables de qualité supérieure parce qu'ils ont un plus grand capital réputationnel à protéger (Dopuch et Simunic

1980). Les *Big* sont en outre censés offrir des services d'audit de meilleure qualité parce qu'ils disposent de compétences plus étendues (leur taille leur permet de soutenir des programmes lourds de formation, des méthodologies d'audit normalisées, etc...). De plus, du fait de l'importance et de la diversité de leur clientèle, ces cabinets sont moins exposés à la pression exercée par les dirigeants de chacune de leurs entreprises clientes (Piot et Schatt 2010).

Utilisant les *accruals* discrétionnaires comme mesure de la gestion des résultats, DeFond et Subramanyam (1998), Becker et al. (1998), Francis et Yu (2009) ou Choi et al. (2010) mettent clairement en évidence une corrélation négative entre la taille du cabinet d'audit et l'ampleur des *accruals* discrétionnaires aux États-Unis. Malgré la robustesse des résultats obtenus en contexte américain (Francis 2004), il convient de se demander si les grands cabinets d'audit, les *Big*, jouent le même rôle dans d'autres environnements (Maijoor et Vanstraelen 2006 ; Francis 2011 ; Du et Zhou 2014), notamment l'environnement européen.

1.1.1.2. Une relation n'est pas toujours validée en contexte Européen

Dans le cadre européen, les résultats empiriques relatifs à la qualité des services offerts par les cabinets internationaux sont mitigés (Maijoor et Vanstraelen 2006; Eilifsen et Willekens 2008; Francis 2011). Alors que Gore et al. (2001) montrent que les *Big* sont plus conservateurs vis-à-vis des manipulations comptables pour les firmes britanniques, Mard (2004) confirme le rôle des *Big* dans la réduction des manipulations comptables en France. En revanche, dans le même contexte, Piot et Janin (2007) constatent que le fait d'être audité par un *Big* n'a pas d'effet sur la composante discrétionnaire du résultat. Se concentrant sur le cas de l'Allemagne, de la France et de la Grande Bretagne, Maijoor et Vanstraelen (2006) parviennent au même constat. De même, Vander Bauwhede et al. (2003) montrent, pour un échantillon des firmes belges cotées en bourse, que les *Big* ne limitent pas plus la gestion des résultats que les *Non-Big*. Ils ne trouvent aucune différence entre les deux types d'auditeurs dans la restriction de la gestion des résultats à la hausse. Vander Bauwhede et Willekens (2004) font le même constat en se focalisant sur des firmes belges non cotées. S'intéressant eux aussi à des firmes non cotées, situées dans six pays européens (Belgique, Finlande, France, Pays-Bas, Espagne et Royaume-Uni), VanTendeloo et Vanstraelen (2005) montrent que les *Big* limitent mieux la gestion des résultats de ces firmes que les *Non-Big*.

1.1.2. La spécialisation sectorielle de l'auditeur et la gestion des résultats

Au lieu d'appréhender la qualité de l'audit par l'appartenance de l'auditeur au groupe des *Big*, les recherches récentes se concentrent sur la spécialisation sectorielle de l'auditeur. Les cabinets d'audit avec un nombre élevé de clients dans un secteur donné sont censés mieux comprendre les spécificités de l'activité de leurs clients et, de ce fait, mieux maîtriser les risques d'audit propres au secteur concerné. Cette connaissance du secteur génère des économies de coûts sur les missions d'audit qui contribuent à une meilleure qualité de l'audit (Hogan et Jeter 1999). Cette spécialisation sectorielle accroît en outre leur réputation. Pour préserver ce capital réputationnel, les cabinets concernés sont plus fortement incités à offrir des prestations de meilleure qualité, les pertes qu'ils supporteraient en cas de défaillance étant particulièrement élevées (Deis et Giroux 1996). La spécialisation sectorielle constitue donc un facteur de différenciation des cabinets qui devrait conduire les auditeurs spécialistes à offrir des prestations de qualité. Plusieurs études valident le choix d'une mesure de spécialisation pour appréhender la qualité de l'audit. Maletta et Wright (1996) observent des différences significatives dans la capacité des auditeurs à relever des anomalies comptables selon qu'ils sont ou qu'ils ne sont pas spécialistes d'un secteur d'activité. Balsam et al. (2003) et Krishnan (2003) mettent en évidence une relation positive et significative entre la spécialisation de l'auditeur et la qualité du résultat publié. Gul et al. (2009) constatent que les *accruals* discrétionnaires de firmes auditées par un spécialiste sont inférieurs à ceux de firmes dont l'auditeur n'est pas spécialiste. Plus récemment, l'effet de la spécialisation sectorielle sur la qualité des résultats fut vérifié non seulement pour une spécialisation sectorielle développée au niveau national mais aussi au niveau international (Kwon et al. 2007), local (ville) (Ferguson et al. 2003 ; Reichelt et Wang 2010) et même pour ce qui concerne les partenaires de l'audit (Chi et Chin 2011). Plusieurs auteurs (Francis et al. 2005; Reichelt et Wang 2010) soutiennent le recours à une mesure local de l'expertise sectorielle par le fait que cette expertise résulte d'une profonde connaissance des entreprises par les auditeurs locaux, ce qui n'est pas facilement transférable à l'échelle internationale.

La majorité des études qui ont testé le lien entre spécialisation de l'auditeur et ampleur des *accruals* discrétionnaires montrent que la spécialisation sectorielle de l'auditeur améliore la qualité des résultats comptables. Toutefois, selon la spécification du modèle retenu, ces résultats ne sont parfois que peu significatifs (Gul et al. 2009) ou non-robustes. Minutti-Meza (2013)⁴⁰ suggère que

⁴⁰ D'autres études ont analysé le lien entre la spécialisation sectorielle des auditeurs et plusieurs autres dimensions de la qualité de l'information financière. Pris ensemble, les résultats empiriques montrent que les états financiers des comptes auditées par un spécialiste présentent un coefficient de réponse des résultats (ERC) plus élevés (Balsam et al 2003; Kwon et al 2007; Lim et Tan 2010; Reichelt et Wang 2010). Les firmes sont donc moins susceptibles de

la faiblesse de la relation vient d'un biais d'auto-sélection⁴¹. Selon Defond et Zhang (2014), le défi de cette recherche réside dans la mesure de la spécialisation sectorielle de l'auditeur, qui peut être indifféremment mesurée par la part de marché de l'auditeur appréhendée par le chiffre d'affaires ou le total des actifs de ses clients, les honoraires d'audit ou le nombre de clients de l'auditeur. Un auditeur est alors dit spécialiste s'il est leader du secteur ou s'il a un certain pourcentage, arbitrairement fixé, du marché, oscillant généralement entre 10 et 30% (Neal et Riley 2004). Seuls les *Big* semblent être spécialistes au niveau national car ils dominent la plupart des secteurs (Defond et Zhang 2014).

1.1.3. Une supériorité de la qualité de l'auditeur mise en cause par les recherches récentes

Les recherches les plus récentes remettent en cause l'idée que les *Big* fournissent des services d'audit de meilleure qualité (Francis 2011; Lawrence et al. 2011; Defond et al. 2014 ; Francis et al. 2014). Les études les plus récentes dédiées à l'impact de SOX sur la qualité de l'audit ne montrent aucune différence significative entre *Big* et *Non-Big* s. Lawrence et al. (2011) expliquent la capacité des *Non-Big* à mieux détecter les irrégularités par plusieurs facteurs. Les *Big* et *Non-Big* sont d'abord tenus de respecter les mêmes normes réglementaires et professionnelles. Ils doivent donc tous deux se conformer à un niveau de qualité raisonnable. Par ailleurs, les « *Non-Big ont une connaissance supérieure des marchés locaux et une meilleure relation avec leurs clients* » (Louis 2005, p.77).

Dans l'objectif d'examiner si la relation positive entre *Big* et qualité perçue de l'audit tient toujours après une intervention réglementaire majeure, Du et Zhou (2014) refont l'étude de Teoh et Wong (1993) sur une période plus récente aux États-Unis (1983-2012) et en Chine (1995-2012). Ils constatent que sur la période post-SOX les *Big* ne montrent pas aucune supériorité significative par rapport aux *Non-Big*. Ces résultats sont conformes à ceux de Boone et al. (2010); Chang et al. (2010) et Cassell et al. (2013). Les résultats de Du et Zhou (2014) sont toutefois susceptibles d'être affectés par un biais d'auto-sélection relatif au choix de l'auditeur (Ho et al. 2014).

manipuler leurs résultats afin d'atteindre les prévisions des analystes (Reichelt et Wang 2010). En outre, Carcello et Nagy (2004) font état d'une relation négative entre la spécialisation sectorielle de l'auditeur et la fraude financière. Cependant, cette relation semble être plus faible pour les grands clients comme ils ont plus de pouvoir de négociation et il est plus difficile pour un auditeur de posséder d'expertise en raison de fonctionnement complexe des clients dans plus d'un secteur.

⁴¹ Selon Defond et Zhang (2014), bien que l'auto-sélection soit une préoccupation légitime, il est prématuré de tirer une conclusion définitive sur cette question. Ces auteurs appellent les futures recherches à explorer davantage l'effet d'auto-sélection dans la littérature de la spécialisation sectorielle de l'auditeur.

Lawrence et al. (2011) constatent que le choix de l'auditeur est endogène. Les firmes les plus performantes et dont les résultats sont de meilleure qualité préfèrent les *Big*. De même, les *Big* ont tendance à préférer les clients les moins risqués, ceux dont les résultats sont de meilleure qualité. Après avoir contrôlé l'endogénéité du choix de l'auditeur en utilisant une méthode d'appariement, le *Propensity Score Matching* (PSM), Lawrence et al. (2011) montrent que les clients des *Big* ne présentent pas des chiffres comptables dont la qualité diffère de celle des clients des *Non-Big*⁴². Recourant à une autre méthode d'appariement, Defond et al. (2014) montrent une faible supériorité des *Big* en matière de qualité comptable.

1.2. Les caractéristiques de l'auditeur et la manipulation des activités réelles

Le fait que l'auditeur puisse limiter la gestion comptable des résultats ne signifie pas pour autant qu'il est susceptible d'éliminer complètement toute la gestion des résultats. Les dirigeants peuvent en effet, comme nous l'avons expliqué précédemment, recourir à des formes alternatives de manipulations, notamment la manipulation des activités réelles. Cohen et al. (2008), Cohen et Zarwin (2010), Chi et al. (2011) ou Zang (2012) montrent ainsi que les dirigeants préfèrent manipuler les activités réelles plutôt que les chiffres comptables lorsque la gestion comptable des résultats est coûteuse, risquée ou contrainte par l'auditeur. Chi et al. (2011) montrent que les clients des auditeurs spécialisés tendent à manipuler d'avantage leurs activités réelles. Plusieurs études soulignent en outre que si les manipulations comptables relèvent directement du champ d'activité des auditeurs, il n'en est pas de même des manipulations réelles. Les auditeurs n'ont pas à juger les décisions de gestion des dirigeants, même celles qui affectent directement les résultats publiés.

Dans une étude récente, Kim et Park (2014) remettent en cause l'idée que la gestion réelle est hors champ des auditeurs. Ils suggèrent quatre raisons susceptibles de conduire les auditeurs à se préoccuper des pratiques d'exploitation abusives de leurs clients. Premièrement, la manipulation des activités réelles a souvent un impact négatif sur les flux de trésorerie et la rentabilité à venir de l'entreprise (Ewert et Wagenhofer 2005; Graham et al. 2005; Cohen et al. 2008; Mizik et Jacobson 2008; Leggett et al. 2009; Cohen et Zarowin 2010; Mizik 2010; Francis et al. 2011; Zang 2012). La manipulation des activités réelles est de ce fait coûteuse et susceptible de réduire la valeur de

⁴² Boone et al. (2010) ont examiné si les clients de *Big* ont une meilleure qualité de l'audit que les clients des cabinets d'audit de taille moyenne (c'est à dire, Grant Thornton et BDO). Ils ont constaté que les *Big* et les cabinets d'audit de taille moyenne fournissent une qualité de l'audit similaire, où la qualité de l'audit est mesurée par la valeur absolue des *accruals* discrétionnaires.

l'entreprise (Ewert et Wagenhofer 2005). Deuxièmement, les investisseurs voient souvent les auditeurs comme un gage d'assurance en cas de litige (O'Malley 1993 ; Willenborg 1999; Mansi et al. 2004) et comme une source potentielle de recouvrement de pertes subies (Menon et Williams 1994). La troisième raison avancée par Kim et Park (2014) est que la manipulation des activités réelles peut contribuer à une augmentation du risque d'audit. La surproduction conduit à une accumulation de stocks et à une augmentation des ventes à crédit et donc des créances, ce qui accroît le risque d'audit (Simunic 1980). L'accumulation des stocks augmente la probabilité de leur dépréciation, tandis que des créances élevées augmentent le risque de créances douteuses. La dernière raison vient de ce que la manipulation des activités réelles relève d'un comportement 'opportuniste' de la gestion de l'information financière (Roychowdhury 2006; Cohen et al. 2008; Cohen et Zarowin 2010; Zang 2012). La découverte de décisions d'exploitation opportunistes susceptibles de réduire la valeur de l'entreprise jetterait un doute sur l'intégrité des dirigeants et sur la qualité des états financiers produits.

Sur la base de ces analyses, nous nous proposons de déterminer d'abord si les entreprises européennes clientes d'auditeurs de haute qualité (*Big* ou spécialistes) s'engagent moins fortement dans la gestion comptable de leurs résultats que les entreprises clientes d'auditeurs censés être de moins bonne qualité (*Non-Big* et non spécialistes). Dans une étape suivante, conformément à l'hypothèse de substitution entre gestion comptable et gestion réelle des résultats, nous vérifierons si les entreprises européennes clientes d'auditeurs de haute qualité s'engagent plus fortement dans la gestion réelle des résultats que les entreprises clientes d'auditeurs censés offrir des prestations d'audit de moins bonne qualité.

2. La réglementation européenne en matière d'audit et la qualité des chiffres comptable

Si la réputation de l'auditeur et les conséquences économiques d'une atteinte à cette réputation sont des déterminants clés de la qualité de l'audit, comme l'ont montré les études présentées dans la section précédente, nous soutenons que les incitations réglementaires jouent elles aussi un rôle crucial dans la prestation de services d'audit de qualité. Cette section examine la littérature relative à l'impact des pratiques d'audit, qui sont l'objet des aspects réglementaires que nous étudierons, sur la qualité des chiffres comptables. Ces pratiques sont tout particulièrement dignes d'intérêt parce qu'elles font actuellement tout particulièrement débat.

2.1. La prestation des services de non-audit et la qualité des chiffres comptables

Le débat sur l'impact de la fourniture conjointe de services d'audit légal et de services de non-audit est vif. La recherche propose plusieurs résultats susceptibles d'éclairer ce débat. La fourniture de services de non-audit est parmi toutes les menaces à l'indépendance de l'auditeur identifiées dans la littérature, celle qui a été l'objet du plus grand nombre d'analyses et de controverses (Bartlett 1993; Canning et Gwilliam 1999; Habib et Islam 2007; Callaghan et al. 2009; Garcia et al. 2013).

Dans sa revue de la littérature relative à la relation entre la prestation de services de non-audit et l'indépendance des auditeurs, Francis (2006) évoque la dépendance psychologique de l'auditeur envers son client. Cette dépendance est qualifiée de « biais d'auto-complaisance » par Bazerman et al. (1997) ou de « séduction morale » par Moore et al. (2006). Extrapolant à l'audit les résultats de la psychologie expérimentale, Bazerman et al. (1997) estiment que les auditeurs sont susceptibles d'avoir un préjugé inconscient qui empêche un audit impartial en cas de relations étroites et d'interactions fréquentes avec les représentants de l'entreprise cliente auxquels les auditeurs s'identifient socialement. Moore et al. (2006) estiment que les auditeurs sont toutefois également confrontés à diverses pressions économiques, juridiques et sociales qui devraient limiter leur propension à systématiquement adopter les positions de leurs clients. Les auditeurs peuvent vouloir ne pas décevoir leurs clients pour des motifs d'ordre psychologique, sans réelle rationalité économique. Ils doivent aussi se conformer à l'éthique de leur profession pour ne pas décevoir ou nuire à leur équipe (Nelson 2006). Le nombre des relations entre l'auditeur et son client augmentant avec les services de non-audit fournis au client, on peut s'attendre à ce que le biais d'auto-complaisance soit d'autant plus marqué que les services de non-audit sont conséquents.

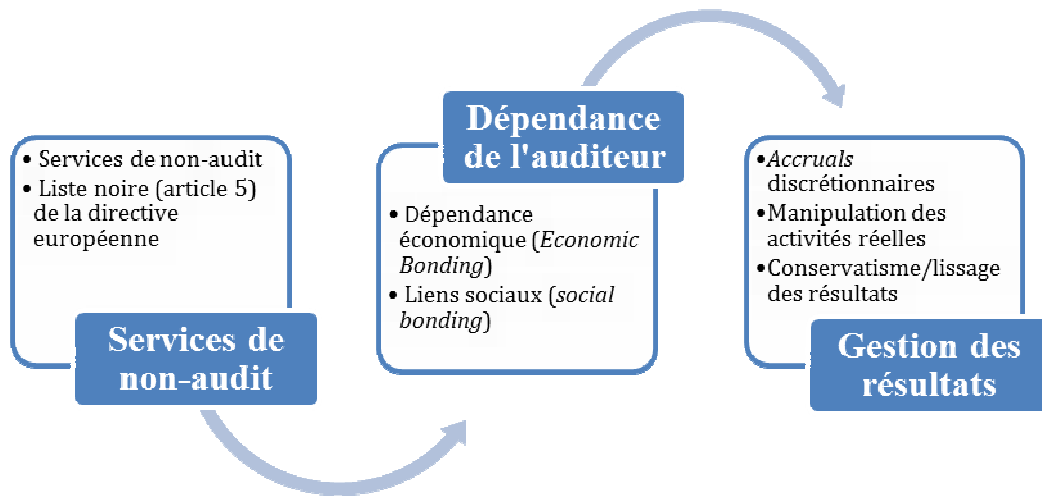


Figure I.2 : La relation entre les services de non-audit et la gestion des résultats

La littérature met l'accent sur les effets négatifs de la fourniture conjointe de services d'audit et de non-audit sur l'indépendance de l'auditeur et la qualité de l'audit (l'effet de collusion économique «*economic bonding*» résultant de liens sociaux «*social bonding*»). Elle montre aussi que la prestation de services connexes à l'audit légal peut avoir des effets bénéfiques. En effet ces prestations peuvent permettre un transfert des connaissances (*Knowledge spillover*) qui améliore la qualité de l'audit.

Bien que la littérature⁴³ traitant de l'impact de la fourniture de services de non-audit sur la qualité de l'audit soient importante, les recherches empiriques présentent des résultats mitigés. Dans ce qui suit, nous présentons les principales recherches analysant la relation entre services de non-audit et qualité de l'audit, celle-ci étant principalement appréhendée par la qualité des chiffres comptables (voir le tableau I.3).

Considérée comme l'une des plus importantes (Francis 2006), l'étude de Frankel et al. (2002) analyse le lien entre services de non-audit, *accruals* discrétionnaires et la probabilité d'atteindre certains seuils de résultats. Elle parvient à deux conclusions principales. Les entreprises qui supportent les honoraires de non-audit les plus élevés a) présentent un niveau plus élevé d'*accruals* discrétionnaires impactant à la hausse le résultat et b) sont plus susceptibles d'afficher des résultats conformes aux prévisions des analystes. Ce constat ne s'étend toutefois pas aux autres

⁴³ Dans sa revue de la littérature, Habib (2012) analyse les recherches traitant la relation entre la qualité des chiffres comptables et les honoraires de services de non-audit. Ces études constatent que les différentes mesures de la qualité de l'information financière (comme la gestion des résultats, le conservatisme, retraitement des résultats, etc.) sont significativement liées aux honoraires de non-audit. D'autre part, la littérature comportementale suggère que les incitations psychologiques mènent inconsciemment auditeurs de faire des jugements biaisés. Bien que la cause de choix de l'auditeur diffère dans ces deux courants de la littérature, l'effet ultime reste le même: "... les auditeurs sont plus susceptibles d'admettre à la pression du client, y compris la pression pour permettre la gestion des résultats, lorsque la fourniture de services de non-audit génère des rentes économiques» (Frankel et al. 2002, p.75).

seuils. La relation négative entre gestion des résultats et fourniture de services de non-audit est confirmée par Ferguson et al. (2004).

Les résultats de Frankel et al. (2002) ont été vérifiés par plusieurs études ultérieures (Ashbaugh et al. 2003; Chung et Kallapur 2003; Huang et al. 2007). Ces études montrent que les résultats de Frankel et al. (2002) sont sensibles à la sélection de l'échantillon et à la spécification du modèle de déterminations des *accruals* discrétionnaires. Reproduisant les tests de Frankel et al. (2002), Ashbaugh et al. (2003) parviennent à des résultats différents. De même, Chung et Kallapur (2003) sont incapables de confirmer empiriquement une relation significative entre les *accruals* discrétionnaires et le rapport entre honoraires d'audit légal et honoraires de services de non-audit ou le ratio mesurant l'importance des honoraires de non-audit par rapport au total des honoraires d'audit. Ils montrent aussi que les résultats de Frankel et al. (2002) sont guidés par un nombre relativement faible de firmes clientes. Larcker et Richardson (2004) montrent aussi que l'association entre *accruals* discrétionnaires et services de non-audit est concentrée sur un petit pourcentage (moins de 10%) de leur échantillon où la gouvernance d'entreprise est exceptionnellement faible. Reynolds et al. (2004) suggèrent que l'association positive rapportée par Frankel et al. (2002) ne vaut que pour un sous-ensemble de leur échantillon. Ceci conduit Francis (2006) à considérer que les résultats de Frankel et al. (2002) ne sont pas robustes. Ils ne peuvent donc pas servir de base à l'élaboration de politiques publiques visant à permettre ou restreindre la nature des relations entre les auditeurs et leurs clients.

Plusieurs études fournissent des résultats complémentaires sur les variables modératrices qui affectent le lien entre services de non-audit et *accruals* discrétionnaires. Gul et al. (2007) montrent que, aux États-Unis, les honoraires de non-audit sont positivement associés aux *accruals* discrétionnaires quand la durée du mandat de l'auditeur est courte et que la firme cliente est de petite taille. Au Royaume-Uni, Gore et al. (2001) étudient la gestion des résultats pour éviter les pertes. Pour les clients des *Big*, des honoraires de non-audit élevés par rapport aux honoraires d'audit totaux entraînent des *accruals* discrétionnaires plus fréquemment négatifs. Ce constat est incompatible avec l'idée que les entreprises clientes qui bénéficient de services de non-audit relativement importants s'engagent dans la gestion des résultats à la hausse. Après avoir modélisé explicitement la détermination endogène des honoraires d'audit, les honoraires des services de non-audit et les *accruals* discrétionnaires, Antle et al. (2006) rapportent des résultats similaires. Toujours dans le contexte britannique, Kinney et al. (2004) montrent que les services de non-audit sont négativement liés aux *accruals* discrétionnaires et donc à une meilleure qualité de l'audit.

La littérature relative au lien entre services de non-audit et qualité des chiffres comptables achoppe à montrer que l'indépendance des auditeurs est systématiquement et fortement affectée par la fourniture conjointe de services d'audit et de services de non-audit. Ceci peut venir des bienfaits des services de non-audit en vertu de transferts positifs de connaissance «*knowledge spillover*» (Eilifsen et Knivsfla 2013). En effet, ces services permettent une meilleure connaissance du client. Ils permettent un audit légal plus efficace et des délais de *reporting* plus courts (Knechel et Sharma 2012).

Tableau I.3 : Les principales études empiriques sur la relation entre services de non-audit et qualité de l'audit

Auteurs	Journal	Échantillon	Mesures de la gestion des résultats	Principaux résultats
Frankel et al. (2002)	The Accounting Review	États-Unis, 3 074 firmes	Les <i>accruals</i> discrétionnaires La réaction du marché	Les honoraires de non-audit sont positivement liés aux <i>accruals</i> discrétionnaires.
Ashbaugh et al. (2003)	The Accounting Review	États-Unis, 3 170 firmes (2000)	Les <i>accruals</i> discrétionnaires Les seuils des résultats Les rendements anormaux	La relation positive entre les honoraires de non-audit et les <i>accruals</i> discrétionnaires, la probabilité d'atteindre les prévisions des analystes et les <i>accruals</i> discrétionnaires n'est pas statistiquement significative
Chung et Kallapur (2003)	The Accounting Review	États-Unis, 1 871 clients de <i>Big 5</i> en 2001	Les <i>accruals</i> discrétionnaires	Les résultats de l'étude n'apportent pas d'évidence significative sur l'association entre les <i>accruals</i> discrétionnaires et l'ampleur des services de non-audit
Ferguson et al. (2004)	Contemporary Accounting Research	UK, (1996-1998)	Trois mesures de la gestion des résultats	À une exception près, les trois mesures de gestion des résultats sont positivement et significativement associées aux mesures de services de non -audit.
Larcker et Richardson (2004)	Journal of Accounting Research	États-Unis, 5103 observations (2000 – 2001)	Les <i>accruals</i> discrétionnaires	Une association négative entre l'ampleur du total des honoraires et <i>accruals</i> discrétionnaires. L'association est plus stricte pour les entreprises avec une faible gouvernance.
Reynolds et al. (2004)	Auditing: A Journal of Practice and Theory	États–Unis, 4 148 firmes (du 2 février au 25 Mai 2001)	Les <i>accruals</i> discrétionnaires	La relation entre les <i>accruals</i> discrétionnaires et les services de non-audit n'est pas significative
Ruddock, Taylor et Taylor (2006)	Contemporary Accounting Research	Australie, 4 061 observations (1993-2000)	Le conservatisme des résultats	Prestation d'un niveau anormalement élevé des services de non-audit n'est pas liée avec la réduction de niveau de conservatisme
Gul et al. (2007)	Auditing: A Journal of Practice and Theory	4720 firmes (2000-2001)	Les <i>accruals</i> discrétionnaires	Les honoraires de non-audit sont positivement associés aux <i>accruals</i> discrétionnaires des petites firmes lorsque la durée du mandat est courte

Mitra (2007)	Journal of Accounting , Auditing et Finance	États-Unis, (5 février, 2001 à 30 Juin 2001)	Les <i>accruals</i> discrétionnaires	Il n'y a pas de relation significative entre le niveau des <i>accruals</i> discrétionnaires et mesures des honoraires de non-audit.
Srinidhi et Gul 2006	Contemporary Accounting Research	États-Unis 5 095 observations (2000 -2001)	La qualité des <i>accruals</i>	Les honoraires de non-audit plus élevés sont associés à la faible qualité des chiffres comptables, tandis que les honoraires d'audit plus élevés sont associés à une meilleure qualité des chiffres comptables.
Eilifsen et Knivsflå (2013)	Auditing: a Journal of Practice and Theory	Firmes cotées à la bourse d'Oslo (1998-2008)	Coefficients de réponse des bénéfices(ERC).	La divulgation de violations en 2003 affecte négativement la relation entre les services de non-audit et ERC, pour les non <i>Big</i> et non spécialiste, mais l'effet a été plus prononcée à l'année de divulgation (2003) que dans la période de nouvelle régulation 2004-2008.

2.2. La durée du mandat, la rotation de l'auditeur et la qualité des chiffres comptables

Le risque de collusion entre le cabinet d'audit et la firme auditée, que nous évoquions précédemment avec les services de non-audit, est tout aussi réel pour ce qui est de la durée du mandat de l'équipe en charge de la mission d'audit. Ceci a conduit l'UE à imposer une rotation de l'équipe au moins tous les cinq ans en 2005. Le législateur américain n'a pas adopté la même exigence dans le cadre de SOX (2002). La version finale de SOX n'a en effet pas imposé la rotation obligatoire des cabinets d'audit, considérant qu'une étude menée par le bureau d'évaluation des programmes gouvernementaux (*Government Accountability Office GAO*) a conclu que l'introduction d'une obligation de rotation des cabinets d'audit n'est pas le moyen le plus efficace d'accroître l'indépendance de l'auditeur et donc d'améliorer la qualité de l'audit⁴⁴ (GAO 2003).

Dans un examen approfondi de la littérature portant sur les causes et les conséquences des changements d'auditeurs, Stefaniak et al. (2009) notent qu'une vague de recherches a analysé la relation entre la durée du mandat de l'auditeur et différentes mesures de la qualité de l'audit. Testant l'hypothèse qu'une relation longue entre l'auditeur et son client compromet l'indépendance de l'auditeur, ces études analysent indirectement la relation entre la rotation des auditeurs (cabinet d'audit ou associés signataires) et la qualité de l'audit. Dans le cas où l'hypothèse serait vérifiée, une rotation obligatoire serait justifiée (Winn 2014). En fait, le constat empirique est mitigé. Ces recherches montrent qu'en général, une relation longue est associée à une meilleure qualité de l'audit, constat qui milite en faveur d'une rotation obligatoire des cabinets d'audit (DeFond et Francis 2005 ; Stefaniak et al. 2009). Le fait que la plupart de ces études utilisent des données provenant d'un environnement où la rotation de l'auditeur est volontaire est toutefois source d'endogenité dont les effets potentiels ne sont pas pris en compte par les études précédemment mentionnées. En effet, la durée du mandat reflète la décision conjointe du client et de l'auditeur (Casterella et Johnston 2013). Walker et al. (2001) montrent que les entreprises qui changent volontairement leurs auditeurs diffèrent considérablement d'un échantillon d'entreprises aléatoirement sélectionnées. Plus précisément, leur analyse suggère que les entreprises en difficulté financière et celles qui manipulent le plus leurs résultats sont le plus susceptibles de changer volontairement leurs auditeurs (Casterella et al. 2013). Carey et al. (2008) constatent quant à eux que les entreprises sont plus susceptibles de changer volontairement leurs auditeurs

⁴⁴ Aux États-Unis, un contrôle plus strict par la SEC et le PCAOB a été choisi comme mesure permettant de garantir une qualité de l'audit et une transparence financière suffisante.

suite à des rapports d'audit assortis des réserves. Les caractéristiques particulières des entreprises étudiées conduisent Stefaniak et al. (2009) et Casterella et al. (2013) à inciter les décideurs politiques à la prudence avant d'adopter une éventuelle réglementation visant à imposer une rotation obligatoire des auditeurs ou des équipes en charge de l'audit.

Dans ce qui suit, nous présenterons les résultats de la recherche sur la durée de la relation entre l'auditeur et son client. Nous différencierons les études selon le type de données utilisées en distinguant les rotations volontaires des rotations obligatoire.

2.2.1. La durée du mandat et la qualité de l'audit

La littérature académique mais aussi les régulateurs et les organismes publics suggèrent que deux forces contradictoires déterminent conjointement l'impact de la durée du mandat sur la qualité de l'audit : un *effet d'apprentissage* et un *effet de collusion*.

Selon l'effet d'apprentissage, une relation d'audit longue améliore les conditions de travail des auditeurs et donc la qualité de l'audit. En effet, auditer un même client sur plusieurs années permet de mieux comprendre son environnement ainsi que les risques liés à l'entreprise auditée (Johnson et al. 2002, Chen et al. 2008, Myers et al. 2003). Cependant, une longue relation peut aussi affecter l'indépendance de l'auditeur. Selon DeAngelo (1981), la qualité de l'audit serait plus faible les premières années suivant un changement d'auditeur, puis s'ensuivrait une période optimale, avant un déclin lié à un risque de dégradation de l'indépendance des auditeurs.

Deux courants de la littérature relative à la durée du mandat soutiennent *l'effet d'apprentissage*. Le premier courant examine les échecs d'audit et constate que ces échecs sont associés à une courte durée du mandat. Carcello et Nagy (2004) constatent que l'information financière frauduleuse est plus probable lorsque la durée du mandat ne dépasse pas trois ans. Toutefois les échecs d'audit sont généralement rares. Il est donc difficile de déduire qu'ils sont représentatifs de l'impact de la durée du mandat sur la qualité de l'audit. Le second courant constate que la qualité des chiffres comptables s'améliore avec la durée du mandat. En utilisant un échantillon de firmes américaines, Chung et Kallapur (2003) et Myers et al. (2003) montrent que les *accruals* discrétionnaires sont négativement liées à la durée du mandat. Ce résultat a été confirmé plus tard par Chen et al. (2008) sur la base d'un échantillon de firmes taïwanaises. De même, Johnson et al. (2002) et Gul et al. (2009) ont constaté des *accruals* discrétionnaires plus élevés dans les premières années du mandat de l'auditeur. La qualité de l'information financière s'améliore dès que le mandat atteint 4 à 8 ans.

Un deuxième axe de la littérature supporte *l'effet de collusion* qui peut naître entre l'auditeur et son client. La dépendance économique et les relations sociales qui se développent au fil du temps suggèrent que l'indépendance de l'auditeur sera progressivement moindre (Brooks et al. 2011).

En Australie, Carey et Simnett (2006) constatent que les auditeurs avec une ancienneté de plus de sept ans sont moins susceptibles d'émettre un avis de continuité d'exploitation et leurs clients sont plus susceptibles d'atteindre leurs objectifs de résultats. Plusieurs études récentes (Chi et Huang 2005; Davis et al. 2009) suggèrent que *l'effet d'apprentissage* domine dans les premières années alors que *l'effet de collusion* domine ensuite. Utilisant un échantillon de firmes taïwanaises, Chi et Huang (2005) constatent une diminution du niveau des *accruals* discrétionnaires dans les cinq premières années du mandat de l'auditeur et une augmentation ensuite. Aux États-Unis, Davis et al. (2009) constatent que la gestion des résultats dans le but d'atteindre les prévisions des analystes diminue au cours des premières années du mandat. Elle augmente plus tard. Cependant, ces constats ne sont valables que pour la période pré-SOX (1988-2001). Ils ne peuvent pas être généralisés à l'ère post-SOX.

Chi et al. (2011) ont examiné l'association entre la durée du mandat et les deux formes de gestion des résultats (comptable et réelle). Ils constatent que la durée du mandat est négativement liée à la gestion comptable des résultats, mais positivement liée à la manipulation des activités réelles. Ces résultats fournissent un soutien à la rotation obligatoire des cabinets d'audit.

2.2.2. La rotation obligatoire et la qualité de l'audit

La question n'est pas tant de déterminer si la qualité de l'audit dépend de la durée du mandat que de déterminer si la rotation obligatoire aiderait à accroître la qualité de l'audit. Malheureusement les recherches traitant de l'impact de la rotation obligatoire sur la qualité de l'audit sont rares. Elles fournissent en outre des résultats mitigés.

Arruñada et Paz-Ares (1997) montrent que la rotation obligatoire augmente les honoraires d'audit et réduit la concurrence sur le marché. Ils estiment qu'une telle rotation pénalise les principaux attributs de la qualité de l'audit: la compétence et l'indépendance des auditeurs. En outre, la rotation obligatoire aurait un effet défavorable en renforçant les incitations de collusion.

Kwon et al. (2014) ont étudié l'impact de la rotation sur la qualité de l'audit en Corée, pays qui a imposé la rotation du cabinet d'audit en 2006. Leurs analyses suggèrent que, bien que les

honoraires d'audit aient augmenté suite à l'adoption de la rotation obligatoire, sa mise en œuvre n'a pas eu aucun effet statistiquement significatif sur la qualité de l'audit.

Des recherches expérimentales⁴⁵ montrent également des effets mitigés. Jennings et al. (2006) trouvent que les perceptions de l'indépendance de l'auditeur sont renforcées dans un régime de rotation obligatoire. De même, Daniels et Booker (2011) montrent que les agents des établissements de crédit interrogés considèrent que la rotation obligatoire du cabinet d'audit améliore la perception de l'indépendance des auditeurs, mais cette rotation obligatoire n'affecte pas leur perception de la qualité de l'audit. Dopuch et al. (2001) constatent qu'en régime de rotation obligatoire les auditeurs sont moins susceptibles de présenter des rapports biaisés. En revanche, Kaplan et Mauldin (2008) montrent que les perceptions de l'indépendance des auditeurs par les investisseurs non professionnels ne sont pas significativement supérieures.

Wang et Tuttle (2009) étudient l'impact d'une rotation obligatoire du cabinet d'audit sur les modalités de la négociation auditeur-client. Ils trouvent qu'en régime de rotation obligatoire les auditeurs adoptent des stratégies de négociation moins coopératives.

En examinant un contexte particulier en Europe, l'Italie où la rotation des cabinets d'audit est obligatoire depuis 1975, Cameran et al. (2015) constatent que la qualité des informations auditées est plus faible durant les trois premières années qui suivent la rotation. Elle est plus élevée durant les années ultérieures du mandat de l'audit. Se basant sur les volumes horaires facturés, ils constatent également que les auditeurs dans leurs dernières années de mandat ne diminuent pas leur effort. Il apparaît toutefois que les honoraires de la dernière année du mandat sont 7% plus élevés qu'en moyenne, ce qui suggère une tarification opportuniste. Les honoraires des auditeurs entrants sont réduits de 16 %, même si les heures d'engagement sont anormalement élevées (17%) la première année, ce qui suggère une pratique de *low balling* (DeAngelo 1981). Un faible effort d'audit augmentant la tendance des dirigeants à manipuler les résultats (Caramanis et Lennox 2008), Cameran et al. (2015) estiment que la rotation obligatoire du cabinet d'audit est coûteuse et que la qualité des résultats s'améliore avec une longue durée du mandat. L'expérience de l'Italie ne supporterait donc pas la rotation obligatoire du cabinet d'audit.

⁴⁵ En raison de leur nature contrôlée, des études expérimentales peuvent être particulièrement utiles quand il s'agit d'examiner l'effet que la rotation obligatoire pourrait avoir sur l'indépendance des auditeurs et la qualité de l'audit.

2.2.3. La rotation de l'associé signataire de l'audit et la qualité des chiffres comptables

Pour les partisans (principalement les régulateurs) de la rotation de l'associé de la société d'audit responsable de la mission d'audit, le changement des équipes intervenantes vise à contrôler les liens personnels qui peuvent se développer entre l'auditeur et les dirigeants de la firme auditée (Litt et al. 2014; Raiborn et al. 2006). Une relation longue réduit l'indépendance de l'équipe car elle favorise le développement de relations interpersonnelles. Il en résulte une perte d'autonomie qui peut nuire à l'objectivité de l'associé. De nouveaux auditeurs sont moins soumis aux pressions de la direction. Ils détectent et signalent plus facilement les techniques comptables douteuses et les procédures risquées (Carey et Simnett 2006). En ce sens, la rotation de l'associé responsable de la mission d'audit peut améliorer l'indépendance de l'auditeur et apporter de nouvelles perspectives à la mission ce qui est susceptible d'améliorer la qualité de l'information financière (Hamilton et al. 2005; Carey et Simnett 2006; Bedard et Johnstone 2010).

Pour les adversaires de la rotation de l'associé du cabinet chargé de l'audit, l'expérience et la connaissance spécifique du client par l'auditeur résultant d'une relation longue entre l'auditeur et son client sont gages d'un audit de qualité. Le changement de l'associé peut donc nuire à la qualité de l'audit et à la qualité de l'information financière (Chen et al. 2008; Chi et al. 2009; Daugherty et al. 2012). Les dirigeants peuvent profiter de l'asymétrie d'information qui résulte du changement de l'équipe qui audite pour gérer leurs résultats (Bedard et Johnstone 2010).

La rotation des associés signataires de l'audit a reçu une attention considérable à l'échelle mondiale et plus particulièrement en Europe. Cependant, la recherche en la matière est pratiquement inexistante, principalement du fait de l'absence d'informations disponibles sur l'identité des partenaires responsables de la mission d'audit. Chi et al. (2009) testent l'impact d'une rotation obligatoire des associés sur la qualité de l'audit à Taiwan. Ils trouvent que les *accruals* discrétionnaires ne semblent pas significativement affectés par la rotation.

Des études américaines récentes (Bedard et Johnstone 2010; Daugherty et al. 2012; Litt et al. 2014) considèrent d'autres aspects de la rotation des associés. Daugherty et al. (2012) utilisent une combinaison d'enquêtes et d'entretiens menés en 2008 et 2009 pour examiner les conséquences de cette rotation obligatoire. Les interviewés admettent qu'une rotation accélérée des partenaires, conformément aux dispositions de la disposition de SOX 203, est susceptible d'améliorer l'indépendance d'apparence de l'auditeur. En même temps, ils craignent une détérioration de la

qualité de l'audit et une augmentation des coûts économiques et sociaux⁴⁶. Daugherty et al. (2012) indiquent qu'une mission d'audit de courte durée ne permet pas à l'auditeur d'acquérir une connaissance approfondie de son client. Leurs résultats suggèrent que la compréhension de questions complexes, telles que les caractéristiques de la gestion et de la gouvernance, et l'acquisition de connaissances spécifiques au client permettant un contrôle efficace, exigent une période de familiarisation de deux à trois ans.

Toujours dans le contexte américain, Litt et al. (2014) analysent l'effet de la rotation de l'associé sur la qualité de l'information financière. Ils constatent une baisse de la qualité de l'information financière suite à un changement de l'associé. Plus précisément, leurs résultats montrent une faible qualité de l'information financière au cours des deux premières années qui suivent l'arrivée du nouvel associé. La qualité de l'information est meilleure durant les deux dernières années du mandat de l'associé sortant. La faible qualité de l'information financière est plus répandue pour les clients des *Big*. Bien que la qualité de l'information financière auditée par les *Big* soit affectée suite à la rotation, cet effet est limité à la première année qui suit la rotation. Pour les clients des *Non-Big*, la baisse de qualité de l'information financière persiste pendant au moins trois ans après la rotation de l'associé. De plus, les auditeurs dont la spécialisation sectorielle est forte sont mieux en mesure de gérer les effets de la rotation des associés en raison d'une plus grande expertise et de ressources plus élevées.

⁴⁶ Par exemple, l'associé d'un cabinet d'audit interviewé exprime la crainte que "la qualité de l'audit soit affectée négativement quand un membre clé de l'équipe chargée de la mission, qui a acquis une connaissance particulière d'un client, est retiré de l'équipe " (Daugherty et al. 2012, p.106).

Tableau I.4: Les principales études empiriques de la relation entre la rotation du l'auditeur et la qualité des chiffres comptables

Auteurs	Journal	Échantillon	Rotation Volontaire/Obligatoire	Principaux résultats
Johnson et al. (2002)	Contemporary Accounting Research	Firmes américaines auditées par un <i>Big</i> , (1986-1995)	Rotation du cabinet volontaire	Une longue durée du mandat d'audit ne réduit pas la qualité de l'information financière
Myers et al. (2003)	The Accounting Review	États -Unis, toutes les firmes sur Compustat (1988- 2000)	Rotation du cabinet volontaire	Une longue durée d'audit ne réduit ni la qualité de l'audit, ni la qualité de l'information financière
Chi et Huang (2005)	Journal of Contemporary Accounting & Economics	Taiwan, firmes cotées (1998- 2001)	Rotation du cabinet volontaire / rotation volontaire du associé signataire	Une bonne connaissance des clients permet une meilleure qualité de l'audit et par conséquent une meilleure qualité des informations comptables, mais un excès de familiarité a un effet négatif sur la qualité des chiffres comptable. Le <i>cutoff</i> entre les effets positifs et négatifs de familiarité est d'environ cinq ans.
Carey et Simnett (2006)	The Accounting Review	Australie, 1 021 firmes cotées (1995)	Rotation volontaire de l'associé signataire	Les partenaires avec une ancienneté de plus de sept ans sont moins susceptibles d'émettre des avis continuité d'exploitation, et leurs clients d'audit sont plus susceptibles d'atteindre leurs objectifs de résultats.
Chen et al. (2008)	Contemporary Accounting Research	Taiwan, firmes cotées (1990 - 2001)	Rotation du cabinet volontaire / rotation volontaire du associé signataire	Une longue durée du mandat ne réduit pas la qualité des chiffres comptable.
Jenkins et Veury (2008)	Journal of Accounting & Public Policy	USA, 86 914 firme-année observations (1980- 2004)	Changement volontaire de l'auditeur	Une relation positive entre la qualité de l'audit, tel que mesuré par une longue durée du mandat, et la qualité des chiffres comptable mesurée par le conservatisme. Ceci suggère que l'imposition d'une rotation des auditeurs peut avoir un effet défavorable sur le conservatisme des résultats divulgués.

Chi et al. (2009)	Contemporary Accounting Research	Taiwan, 1999-2004	Rotation obligatoire de l'associé signataire	La qualité des résultats des sociétés soumises à la rotation obligatoire des partenaires en 2004 est nettement inférieure à la qualité de l'audit de ces mêmes entreprises un an plus tôt en 2003 lorsque les partenaires d'audit affichant une réelle ancienneté.
Davis et al (2009)	Contemporary Accounting Research	USA, 2 3748 firmes-année observations (1988-2006)	Rotation volontaire du cabinet de l'audit	Une longue durée du mandat est liée à une augmentation de la gestion des résultats en période pré-SOX, mais pas en période post-SOX. Les firmes avec 2-3 et 13-15 années de relation auditeur-audité sont plus susceptibles de gérer leurs résultats via les <i>accruals</i> discrétionnaires afin d'atteindre leurs objectifs
Chi et al. (2011)	Accounting Horizons	USA, (2001-2008)	Rotation volontaire du cabinet de l'audit	Une longue durée du mandat est négativement liée aux <i>accruals</i> discrétionnaires mais positivement liée à la manipulation des activités réelles.
Kwon et al. (2011)	Working paper	Korea, 12 463 firme-année observations (2000- 2007)	Rotation obligatoire du cabinet de l'audit	La qualité de l'audit n'a pas changé après l'introduction d'une rotation obligatoire des cabinets.
Cameran et al. (2015)	Auditing: A Journal of Practice and Theory	Italie 667 firme-année observations 2006-2009	Rotation obligatoire du cabinet d'audit	La qualité des informations auditées est plus faible durant les trois premières années suivant la rotation, par rapport aux années de fin de mandat de précédent auditeur.

2.3. L'audit conjoint et la qualité des chiffres comptables

En Europe, la France est le seul pays qui ait imposé le co-commissariat aux comptes. L'adoption date de 1966. D'autres pays, comme l'Allemagne, la Suisse et le Royaume-Uni, autorisent des audits conjoints volontaires. En 2005, le Danemark a supprimé l'obligation d'un audit conjoint qui avait été mis en vigueur en 1930. Nous allons procéder ici à une revue de la littérature traitant de l'audit conjoint. L'objectif de cette revue est comprendre l'impact de l'audit conjoint sur la qualité de l'audit (principalement la qualité des chiffres comptables)⁴⁷.

2.3.1. La qualité de l'information financière dans le contexte français

Plusieurs études ont analysé l'effet d'une obligation de co-commissariat aux comptes sur la qualité de l'audit. En se basant sur un échantillon de firmes françaises et allemandes, suite à l'adoption obligatoire des IFRS en 2005, Lesage et al. (2012) analysent l'impact des audits joints sur la qualité des chiffres comptables, celle-ci étant appréhendée par les *accruals* discrétionnaires. Comme l'Allemagne est un pays où l'audit conjoint est possible sur une base volontaire, l'échantillon allemand est limité aux entreprises auditées par un seul cabinet pour tester adéquatement l'impact du co-commissariat aux comptes en France. Leurs résultats ne montrent aucun impact du co-commissariat aux comptes sur les *accruals* discrétionnaires qu'ils soient signés ou en valeur absolue, ce qui signifie que le niveau de la gestion des résultats en France n'est pas significativement différent de celui observé en l'Allemagne. Les résultats de Lesage et al. (2012) doivent toutefois être interprétés avec prudence, car les environnements de l'audit en France et en Allemagne diffèrent de façon significative, surtout pour ce qui concerne l'exposition de l'auditeur à des poursuites légales (Piot 2005). André et al. (2015) analysent l'ampleur de la gestion des résultats en France, en Italie et au Royaume-Uni. Ils ne trouvent aucune différence significative entre les trois pays. Ils en déduisent que la disposition française imposant un audit conjoint ne fournit pas de réels avantages par rapport au contexte italien ou britannique en matière de qualité des chiffres comptables. Maijoor et Vanstraelen (2006) font un autre constat : les manipulations comptables sont plus faibles en France qu'au Royaume-Uni où elles ont plus faibles qu'en Allemagne. Rien ne garantit toutefois que ceci vienne de l'obligation d'audits conjoints en vigueur en France.

⁴⁷ Il faut noter que la revue de la littérature en la matière examine l'efficacité de co-commissariat aux comptes sur la qualité et le coût de l'audit, ainsi que la concentration du marché de l'audit. Au niveau de cette section nous allons traiter seulement l'impact de cette pratique sur la qualité de l'audit, vu que son impact sur le coût de l'audit (au niveau des honoraires d'audit) fera l'objet de notre deuxième partie.

2.3.2. L'audit conjoint et la qualité des chiffres comptables: autres contextes européens

En 2005, le Danemark a supprimé l'obligation d'audits conjoints instaurée en 1930. Thinggaard et Kiertzner (2008) rapportent que, suite à cette suppression, 23,8% des entreprises étudiées (15 sur 63 entreprises) ont continué à recourir à deux auditeurs de l'année suivante.

Lesage et al. (2012) ont examiné l'impact de l'audit conjoint sur la qualité de l'audit dans le cadre danois entre 2002 et 2010. Leur échantillon comprend des entreprises non financières cotées. Ils ont analysé de manière distincte la période de 2005 à 2010 pendant laquelle les entreprises danoises pouvaient choisir entre un seul auditeur ou un audit conjoint. Leurs résultats suggèrent que l'audit conjoint n'a pas d'impact sur la qualité de l'audit, appréhendée par la qualité des chiffres comptables mesurée par les *accruals* discrétionnaires.

Dans le contexte suédois, Zerni et al. (2012) ont étudié l'impact des audits conjoints volontaires sur la qualité de l'audit sur un échantillon de sociétés suédoises non financières cotées et un échantillon de sociétés suédoises non cotées. Ils montrent que les entreprises audités par deux auditeurs ont un plus haut degré de conservatisme et moins d'*accruals* discrétionnaires. L'audit conjoint améliorerait donc à la fois la qualité de l'audit et de la qualité perçue de l'audit. Toutefois, le choix de l'audit conjoint n'est pas un choix totalement volontaire, la législation suédoise sur la protection des actionnaires minoritaires stipule que les actionnaires minoritaires peuvent exiger la nomination d'un auditeur supplémentaire s'ils détiennent au moins 10% des actions d'une entreprise. La décision d'un audit conjoint pourrait donc résulter de l'exigence des actionnaires minoritaires qui préfèrent un plus haut degré de conservatisme dans les décisions comptables de l'entreprise.

2.4. La responsabilité civile de l'auditeur et la qualité des chiffres comptables

" Si l'audit doit être réformé pour aider à prévenir une autre crise financière mondiale, il doit y avoir un vrai débat sur la question de la responsabilité de l'auditeur "

(Davies, chef technique de l'ACCA 2012).

Malgré de longs débats et plusieurs tentatives de réglementation, la question de la responsabilité civile des auditeurs constitue une préoccupation persistante de la profession comptable (Humphrey et Samsonova 2013). Il n'y a malheureusement pas d'études empiriques susceptibles d'offrir des éclairages intéressants sur l'impact de la responsabilité civile de l'auditeur sur la qualité de l'audit. Un audit défaillant peut pourtant causer des dommages conséquents aux

actionnaires, surtout si ces derniers fondent leur décision d'investissement sur les rapports des auditeurs. Les risques légaux que ces derniers encourent doivent les conduire à réduire la probabilité d'une anomalie dans les rapports financiers, quitte à facturer des honoraires significativement plus élevés pour compenser les coûts induits par un contrôle rigoureux. Il y a en effet un fort consensus dans la littérature pour considérer que l'effort de l'auditeur, et par conséquent la qualité de l'audit et de l'information comptable publiée, augmente avec le risque de poursuite de l'auditeur (Palmorose 1986 ; Simon et Francis 1988 ; Badertscher et al. 2012 ; Jaggi et al. 2012). Choi et al. (2008) montrent que le risque de litige motive fortement les vérificateurs des comptes si bien qu'un risque de poursuite accru devrait conduire à des audits de meilleure qualité et, par conséquent, à une information financière de meilleure qualité. Laux et Newman (2010) observent que les pays où la responsabilité juridique de l'auditeur est la moins engagée sont ceux qui enregistrent le moins de refus de missions par les auditeurs.

Dans les faits, le risque de poursuite s'avère faible en Europe⁴⁸. Toutefois, en cas de poursuite, la sanction encourue par l'auditeur varie significativement d'un pays à l'autre puisque la base juridique de sa responsabilité n'est que contractuelle dans certains pays alors qu'elle est délictuelle dans d'autres.

⁴⁸ La lettre de « consultation sur la responsabilité des contrôleurs légaux des comptes et son incidence sur les marchés européens des capitaux » émise par la commission européenne en 2007 a constaté que les auditeurs européens sont plus protégés qu'aux États-Unis.

Chapitre III. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la qualité des chiffres comptables : validation empirique

Introduction

Ce chapitre présente une étude empirique qui vise à analyser l'impact respectif de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la qualité des chiffres comptables publiés par les firmes européennes. L'originalité de cette étude vient de ce qu'elle met l'accent sur les aspects réglementaires. Nous postulons en effet que la qualité du contrôle légal des comptes ne résulte pas seulement de la capacité et des incitations des auditeurs à signaler les irrégularités comptables. Elle résulte aussi de l'ensemble des lois et réglementations qui régissent leur activité.

Nous nous focalisons dans cette étude sur cinq attributs de la réglementation de l'audit qui font tout particulièrement débat et qui discriminent fortement l'environnement réglementaire de l'audit légal en Europe. Le premier concerne les contraintes qui pèsent sur les prestations de services connexes à l'audit légal. Le second concerne la durée du mandat de l'auditeur. Le troisième attribut réside dans l'obligation de renouveler périodiquement le responsable de la mission d'audit. Le quatrième est relatif à la nature de la responsabilité civile de l'auditeur en cas de faille dans sa mission de contrôle légal des comptes. Le cinquième et dernier attribut est l'obligation d'un audit conjoint.

La capacité et l'intérêt de l'auditeur à révéler les irrégularités comptables constituent, outre la réglementation, deux autres facteurs susceptibles d'influencer la qualité des chiffres comptables. Nous captions ces deux dimensions d'une part par l'appartenance de l'auditeur au groupe des *Big*, d'autre part par sa spécialisation sectorielle. Afin de garantir la robustesse de nos conclusions, nous appréhendons cette dernière par le biais de diverses mesures alternatives : la spécialisation sectorielle à l'échelle nationale, le leadership européen, spécialisation sectorielle en termes de nombres de firmes.

Nous utilisons cinq mesures de la qualité des chiffres comptables. Les trois premières captent la qualité comptable par le biais de l'ampleur des manipulations. Les deux autres visent à identifier

les firmes qui gèrent activement leurs résultats. Il s'agit de celles qui sont les plus agressives en matière de gestion comptable ou réelle de leurs résultats et de celles qui sont suspectes de manipulations dans le but d'atteindre certains seuils. Nous nous focalisons alors plus spécifiquement sur les firmes qui affichent des résultats très faiblement bénéficiaires et sur celles dont les résultats ne sont que très peu supérieurs à ceux de l'exercice précédent. Pour ce qui concerne l'ampleur de la gestion des résultats, nous mobilisons des mesures de gestion comptable (les *accruals* discrétionnaires), des mesures de gestion des activités réelles et des mesures de lissage des résultats. Le fait que certaines mesures captent l'ampleur des manipulations alors que d'autres visent à détecter s'il y a gestion des résultats nous conduit à considérer deux types de modèles économétriques. L'impact des auditeurs et de la réglementation sur l'ampleur de la gestion des résultats est testé au moyen de modèles de régression. Ceux-ci visent à déterminer si, toutes choses égales par ailleurs, les caractéristiques des auditeurs ou de la réglementation sont significativement corrélées à la gestion des résultats. Afin de déterminer si auditeurs et réglementation discriminent les firmes qui gèrent agressivement leurs chiffres comptables ou celles qui ne font qu'atteindre les seuils susmentionnés, nous recourons à des modèles logistiques de type *logit*. Dans les deux cas, conscient que la décision de recourir à un *Big* ou à un auditeur spécialiste est endogène car elle est motivée par des caractéristiques propres à la firme, nous contrôlons les effets de cette endogénéité par la procédure en deux étapes préconisée par Heckman (1979).

Obtenus sur 16872 observations de 4218 firmes domiciliées dans quinze pays de l'Union Européenne, nos résultats montrent que la spécialisation de l'auditeur et deux attributs de la réglementation, en l'occurrence la responsabilité civile de l'auditeur et à la durée de son mandat, affectent significativement la gestion des résultats. Toutes choses égales, la qualité des résultats comptables est supérieure lorsque l'auditeur est spécialiste du secteur auquel appartient la firme auditée. La qualité de ces résultats est également supérieure d'une part lorsque la responsabilité de l'auditeur est pénale, d'autre part lorsque son mandat est susceptible d'être renouvelé tous les ans. Ces résultats valent lorsqu'il s'agit d'identifier les entreprises qui gèrent activement leurs résultats. Ils valent aussi pour toutes les mesures de l'ampleur de la gestion des résultats, mais uniquement en cas de gestion du résultat à la hausse. Ceci ne nous surprend guère. Les auditeurs sont en effet plus préoccupés par la gestion des résultats à la hausse que par leur gestion à la baisse, les risques de litige résultant des manipulations haussières étant les plus élevés. À contrario, nous constatons que le seul fait de recourir à un *Big* ne garantit pas une meilleure qualité comptable. De la même manière, l'obligation de renouveler périodiquement le responsable de la mission d'audit et le fait de contraindre les services connexes, qui ne relèvent pas du contrôle légal des comptes, sont sans

effet sur la qualité comptable. Un audit joint semble également ne pas améliorer la qualité des chiffres comptables publiés.

Ce chapitre est structuré en huit sections. La première formalise les hypothèses de la recherche. La seconde décrit les variables mobilisées pour tester ces hypothèses. Ces variables visent d'une part à mesurer la qualité des chiffres comptables, elles visent d'autre part à appréhender les attributs des réglementations nationales en matière de l'audit. Elles visent enfin à capter les caractéristiques de l'auditeur. La troisième section décrit les spécificités des modèles économétriques mobilisés, notamment pour tenir compte de l'endogénéité du choix de l'auditeur. La quatrième section décrit l'échantillon et propose diverses statistiques descriptives visant à caractériser les variables relatives à la qualité comptable, aux spécificités des auditeurs, aux caractéristiques de l'environnement réglementaire de l'audit. La cinquième section est dédiée à la discussion des déterminants du choix de l'auditeur par les firmes européennes. Nous présentons et discutons les résultats relatifs à l'ampleur de la gestion comptable dans une sixième section. Les résultats relatifs aux pratiques de gestion comptable agressive sont analysés dans une septième section. La huitième section est dédiée à diverses analyses complémentaires visant à garantir la robustesse de nos conclusions.

1. Les hypothèses de la recherche

Nos hypothèses sont fondées sur la littérature antérieure, présentée précédemment. Notre recherche vise à déterminer si la qualité des chiffres comptables est affectée par les caractéristiques de l'auditeur et par les réglementations nationales qui régissent l'audit légal des comptes dans les 15 pays de l'UE avant son extension en 2004. Nous analysons l'impact de ces facteurs sur l'ampleur ainsi que sur la probabilité de manipulation comptable. Nous analysons aussi l'effet de substitution entre manipulation comptable et manipulation réelle défendu par Cohen et Zarowin (2010) et Zang (2012). Nous appréhendons la qualité des chiffres comptables au moyen de trois approches: les *accruals* discrétionnaires, le lissage des résultats, la gestion des résultats par les seuils.

1.1. Les caractéristiques de l'auditeur et la gestion des résultats

La plupart des recherches empiriques appréhendent la qualité de l'auditeur par la réputation et la taille du cabinet d'audit. Elles retiennent généralement l'appartenance du cabinet d'audit au groupe des *Big* comme critère de qualité. Ces cabinets sont censés fournir des services de qualité

supérieure notamment parce qu'ils ont une plus grande réputation à protéger (Dopuch et Simunic (1980). Les *Big* sont en outre censés offrir un audit de qualité supérieure parce qu'ils disposent de compétences plus étendues. Enfin, du fait d'un portefeuille diversifié, ces *Big* sont censés être moins exposés à la pression exercée par les dirigeants des entreprises clientes. Les *Big* sont donc censés limiter les manipulations comptables, ce qui conduit les firmes à manipuler plus fortement leurs activités réelles. Nous avançons ainsi notre première hypothèse:

H 1.1- L'ampleur de la gestion comptable (réelle) des résultats diminue (augmente) si l'auditeur est un *Big*.

Au lieu d'appréhender la qualité de l'audit par l'appartenance au groupe des *Big*, les recherches récentes se concentrent sur la spécialisation sectorielle de l'auditeur. Les cabinets d'audit avec un nombre élevé de clients dans un secteur donné sont censés mieux comprendre les spécificités de l'activité de leurs clients et, de ce fait, mieux maîtriser les risques d'audit propres au secteur d'activité concerné. Cette connaissance du secteur génère des économies de coûts sur les missions d'audit qui contribuent à une meilleure qualité de l'audit (Hogan et Jeter 1999). Adhérant à ce raisonnement et nous avançons notre deuxième hypothèse :

H 1.2- L'ampleur de la gestion comptable (réelle) diminue (augmente) avec la spécialisation sectorielle de l'auditeur.

1.2. La réglementation de l'audit et la gestion des résultats

1.2.1. La prestation des services de non-audit

La restriction ou l'interdiction de services de non-audit vise à garantir l'indépendance de l'auditeur (Bartlett 1993 ; Canning et Gwilliam 1999 ; Habib et Islam 2007 ; Callaghan et al. 2009 ; Garcia et al. 2013). La nouvelle directive de l'UE, approuvée en avril 2014, restreint fortement la fourniture de services de non-audit, certains étant même interdits. Le régulateur européen a donc estimé que la prestation conjointe de services d'audit légal et de services de non-audit peut compromettre l'indépendance de l'auditeur et par conséquent la qualité des chiffres comptables. Adhérant à cette position nous avançons l'hypothèse suivante :

H 2.1- L'ampleur de la gestion comptable (réelle) des résultats est plus faible (forte) lorsque la fourniture conjointe de services d'audit et de non-audit à un même client est restreinte par la réglementation.

La littérature antérieure est ambiguë pour ce qui concerne l'impact des services de non-audit sur la qualité des chiffres comptables. Certaines recherches montrent que la fourniture conjointe de services d'audit et de services de non-audit a des effets négatifs sur l'indépendance de l'auditeur (Frankel et al. 2002; Ferguson et al. 2004; Srinidhi et Gul 2007; Hoitash et al. 2007). D'autres recherches montrent le contraire, probablement parce que ces services conduisent l'auditeur à mieux connaître la firme (Knechel et Sharma 2012).

1.2.2. La responsabilité civile de l'auditeur

Il y a un fort consensus dans la littérature pour considérer que l'effort de l'auditeur, et par conséquent la qualité de l'audit et de l'information comptable publiée, augmente avec le risque de poursuite de l'auditeur (Palmrose 1986; Simon et Francis 1988; Badertscher et al. 2012; Jaggi et al. 2012). Ceci nous conduit à émettre l'hypothèse suivante:

H 2.2- L'ampleur de la gestion comptable (réelle) des résultats est plus faible (forte) lorsque la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle.

1.2.3. La durée et la rotation du mandant de l'auditeur

Des études récentes (Chi et Huang 2005; Davis et al. 2009) montrent que la qualité des chiffres comptables est grande dans les premières années du mandat de l'auditeur. Elle diminue en suite. Ces études s'appuient sur l'idée qu'un *effet d'apprentissage* caractérise les premières années du mandat et qu'un *effet de collusion* lui succède dans les années qui suivent. Nous appuyant sur ces constats, nous estimons que les réglementations imposant une durée minimale pluriannuelle au mandat de l'auditeur sont inopportunes. Nous émettons donc l'hypothèse suivante

H 2.3- L'ampleur de la gestion comptable (réelle) est plus élevée (faible) lorsque la durée minimale du mandat est obligatoirement pluriannuelle.

1.2.4. La rotation de l'associé signataire

Le risque de collusion entre le cabinet d'audit et la firme auditée est tout aussi réel pour ce qui concerne l'équipe en charge de la mission d'audit. Ceci a conduit l'UE à imposer une rotation de l'associé signataire tous les cinq ans afin de réduire la dépendance de l'équipe d'audit vis-à-vis de l'entreprise auditée. Adhérant à cette analyse, nous stipulons que:

H 2.4- L'ampleur de la gestion comptable (réelle) des résultats est plus faible (élevée) s'il y a obligation de rotation de l'auditeur signataire.

1.2.5. L'obligation d'un audit joint

Le contexte français est un cas particulier en Europe car la réglementation française exige un double commissariat aux comptes. D'après les arguments présentés par les législateurs français et européens, dans le but d'exporter à l'échelle européenne la pratique française de l'audit conjoint, « quatre yeux » permettent une meilleure qualité de l'audit. Conformément à cette croyance, nous stipulons que:

H 2.5- L'ampleur de la gestion comptable (réelle) des résultats est plus faible (élevée) lorsqu'un audit joint n'est pas obligatoire.

Rappelons cependant que les recherches empiriques conduites en la matière présente des résultats qui ne valident généralement pas cette intuition.

Tableau I.5 : Synthèse des hypothèses de l'étude

Hypothèses		Manipulations comptables	Manipulations réelles
H 1.1	Relation entre la taille du cabinet d'audit et la gestion des résultats	Relation négative	Relation positive
H 1.2	Relation entre la spécialisation sectorielle du cabinet d'audit et la gestion des résultats	Relation négative	Relation positive
H 2.1	Relation entre l'imposition d'une restriction aux services de non-audit et la gestion des résultats	Relation négative	Relation positive
H 2.2	Relation entre la responsabilité délictuelle de l'auditeur et la gestion des résultats	Relation négative	Relation positive
H 2.3	Relation entre la possibilité de renouveler le mandat de l'auditeur chaque année et la gestion des résultats	Relation négative	Relation positive
H 2.4	Relation entre l'obligation de rotation de l'auditeur et la gestion des résultats	Relation négative	Relation positive
H 2.5	Relation entre l'obligation d'un audit joint et la gestion des résultats	Relation négative	Relation positive

2. Les variables de l'étude

Cette sous-section vise à présenter la définition et la mesure des variables mobilisées pour tester nos hypothèses. Les variables dépendantes capturent la qualité des chiffres comptables. Les variables indépendantes d'intérêts capturent les caractéristiques de l'auditeur et les attributs de la réglementation de l'audit. Nous introduisons en outre dans nos modèles un ensemble de variables de contrôle et divers effets fixes.

2.1. La mesure de la qualité des chiffres comptables

2.1.1. La mesure des manipulations comptables

Nous retenons l'ampleur des *accruals* discrétionnaires comme mesure de la gestion comptable du résultat. Appliquant le modèle modifié de Jones (1991), les *accruals* discrétionnaires sont déterminés ainsi :

$$ACCT_{it}/TA_{it-1} = \alpha_0 + \alpha_1 (1/TA_{it-1}) + \alpha_2 (\Delta CA_{it} - \Delta CR_{it} / TA_{it-1}) + \alpha_3 (Immo_{it} / TA_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad \text{<I.1>}$$

La variable $ACCT_{it}$ mesure l'*accrual* total de la firme i en année t . Cet *accrual* total correspond à la différence entre le résultat net et le flux d'exploitation.

$$ACCT = \text{Résultat Net} - \text{Flux de trésorerie liés à l'activité}$$

TA_{it-1} représente le total de l'actif de la firme i en année $t-1$. $\Delta CA_{it} - \Delta CR_{it}$ mesure l'écart entre la variation du chiffre d'affaires et la variation des créances clients, ces variations étant calculées entre les années t et $t-1$. $Immo_{it}$ représente les immobilisations corporelles de l'année t . Le modèle est estimé en coupe transversale pour chacune des années et pour chacun des secteurs d'activité considérés (code SIC à deux chiffres) pour lesquels nous disposons d'un nombre minimum de quinze observations. Les coefficients de régression α_0 , α_1 , α_2 et α_3 sont spécifiques à chaque année et à chaque secteur étudié. Le terme d'erreur du modèle, ε_{it} , mesure l'*accrual* discrétionnaire de chaque entreprise du secteur pour l'année concernée par la régression⁴⁹.

⁴⁹ Contrairement aux études précédentes (Rangan 1998; Shivakumar 2000), et en suivant les recommandations de Kothari et al. (2005), nous avons tenu compte de la constante dans la spécification du modèle (I.1). Ce choix est motivé principalement par deux raisons. D'une part, cela permet de fournir un contrôle additionnel du problème d'hétéroscédasticité qui n'est pas permis par la seule utilisation de l'actif total comme déflateur. D'autre part, cela permet d'atténuer les problèmes liés à l'omission de la variable de taille (voir Brown et al. 1999).

2.1.2. La mesure des manipulations réelles

À l'instar des études antérieures de la manipulation des activités réelles (Roychowdhury 2006; Gunny 2010; Cohen et Zarowin 2010; Zang 2012), nous mesurons les manipulations des ventes, des dépenses discrétionnaires et des niveaux de production. Le niveau anormal du flux d'exploitation résultant de la manipulation des ventes, le niveau anormal des dépenses discrétionnaires et le niveau anormal de la production sont appréhendés, comme le niveau anormal des *accruals*, au moyen du résidu d'un modèle de régression appliqué en coupe instantanée à toutes les firmes européennes d'un même secteur pour chacune des années comprises entre 2007 et 2010. Les secteurs d'activité sont définis au moyen des codes SIC à deux chiffres.

Le niveau anormal du flux d'exploitation résultant de la manipulation du chiffre d'affaires est estimé au moyen du modèle suivant :

$$CFO_{it}/TA_{it-1} = \beta_0 + \beta_1(1/TA_{it-1}) + \beta_2(CA_{it}/TA_{it-1}) + \beta_3(\Delta CA_{it}/TA_{it-1}) + \varepsilon_{1t} \quad \langle I.2 \rangle$$

CFO_{it} mesure le flux d'exploitation en année t , CA_{it} est le chiffre d'affaires net en année t , TA_{it-1} est le total de l'actif de l'année $t-1$. Le terme d'erreur du modèle, ε_{1t} capte le niveau anormal du flux d'exploitation censé résulter de manipulations intentionnelles du chiffre d'affaires (Ab_CFO).

Le niveau anormal des dépenses d'exploitation est estimé au moyen du modèle suivant :

$$DEP_{it}/TA_{it-1} = \chi_0 + \chi_1(1/TA_{it-1}) + \chi_2(CA_{it-1}/TA_{it-1}) + \varepsilon_{2t} \quad \langle I.3 \rangle$$

DEP_{it} mesure les dépenses discrétionnaires en année t . Il s'agit de la somme des charges de R&D, de publicité et des frais généraux et administratifs. Le terme d'erreur du modèle, ε_{2t} capte le niveau anormal des dépenses discrétionnaires (Ab_DEP).

Le niveau anormal des coûts de production est estimé au moyen du modèle suivant :

$$PRD_{it}/TA_{it-1} = \delta_0 + \delta_1(1/TA_{it-1}) + \delta_2(CA_{it}/TA_{it-1}) + \delta_3(\Delta CA_{it}/TA_{it-1}) + \delta_4(\Delta CA_{it-1}/TA_{it-1}) + \varepsilon_{3t} \quad \langle I.4 \rangle$$

PRD_{it} mesure le coût de production des marchandises vendues. Les autres variables sont telles que définies précédemment. Le terme d'erreur du modèle, ε_{3t} capte le niveau anormal des coûts de production (Ab_PRD).

Afin d'analyser l'effet global des manipulations réelles, conformément à Cohen et Zarowin (2010), Chi et al. (2011) et Zang (2012), nous combinons les trois mesures individuelles de manipulation en les additionnant, après avoir multiplié les résidus des modèles des ventes et des dépenses discrétionnaires par (-1). Nous obtenons ainsi une mesure globale de la manipulation des activités réelles, *REM*.

$$REM_{it} = Ab_PRD_{it} - Ab_DEP_{it} - Ab_CFO_{it} \quad <I.5>$$

Dans cette étude, nous distinguons les manipulations comptables (*ACCD+*) ou réelles (*REM+*) positives qui ont eu un effet haussier sur les résultats des manipulations comptables (*ACCD-*) ou réelles (*REM-*) négatives qui ont eu un effet baissier sur les résultats. La plupart des études sur la gestion des résultats considèrent soit les *accruals* discrétionnaires à la hausse uniquement, soit la valeur absolue des *accruals* discrétionnaires. Nous n'adoptons pas exactement cette pratique car nous examinons séparément la gestion des résultats à la hausse (*ACCD+* ou *REM+*) et la gestion des résultats à la baisse (*ACCD-* ou *REM-*). En effet, travailler sur la valeur absolue des manipulations (comptables ou réelles) ne permet pas de déterminer si les auditeurs ou la réglementation de l'audit agissent identiquement sur les manipulations selon qu'elles sont haussières ou baissières. Nous analysons donc l'effet du recours à un *Big* ou à un auditeur spécialiste et l'effet de la réglementation de l'audit sur les *accruals* discrétionnaires et sur les manipulations réelles signés, en distinguant les manipulations haussières des manipulations baissières.

2.1.3. La mesure du lissage comptable des résultats

Notre troisième mesure de la qualité des chiffres comptables est une mesure de lissage des résultats «*Smoothing Income*». Le lissage est défini comme "une tentative de la part de la direction de l'entreprise de réduire les variations anormales de résultats dans le respect de ce qui est autorisé" (Beidleman 1973, p. 653 cité par Tucker et Zarowin 2006). Il s'agit de gérer les résultats afin que les bénéfices déclarés suivent une croissance régulière (Stolowy et Breton 2003). Cette forme de gestion des résultats nécessite que l'entreprise dégage «*des bénéfices suffisamment importants pour permettre le prélèvement de provisions qui réguleront les flux selon les besoins*» (Stolowy et Breton 2003).

Pour capter la qualité des résultats, Leuz et al. (2003) et Burgstahler et al. (2006) regardent comment les entreprises manipulent les *accruals* pour réduire la variabilité du résultat net. Ils définissent une variable de lissage des résultats qui rapporte la variabilité des résultats de la firme *i*

sur une période T [$\sigma(\text{CFO}_{iT})$] à la variabilité de ses flux de trésorerie opérationnels sur la même période [$\sigma(\text{NI}_{iT})$].⁵⁰

$$\text{LIS_CFO}_{iT} = \sigma(\text{NI}_{iT}) / \sigma(\text{CFO}_{iT}) \quad \langle \text{I.6} \rangle$$

Le lissage est d'autant plus fort, donc les chiffres comptables d'autant moins bonne qualité, que la valeur de cette variable est faible. Pour obtenir une mesure de qualité des chiffres comptables positivement liée à la qualité de l'audit, à l'instar de Dechow et al. (2010), nous retenons l'inverse de cette variable :

$$\text{InvLIS_CFO}_{iT} = \sigma(\text{CFO}_{iT}) / \sigma(\text{NI}_{iT}) \quad \langle \text{I.7} \rangle$$

Nous mesurons l'écart type des résultats nets avant éléments extraordinaires et l'écart type des flux d'exploitation sur une durée de 7 ans.

2.1.4. La mesure de l'agressivité de la firme dans la gestion comptable ou réelle des résultats

Pour appréhender l'agressivité de la firme dans la gestion comptable ou réelle de ses résultats⁵¹ nous classons les entreprises de l'échantillon en fonction de l'ampleur des manipulations observées, manipulations comptables ou manipulations réelles, afin de les regrouper en dix déciles. Nous retenons les firmes du premier et du dernier décile, considérant que ce sont qui ont géré le plus agressivement leurs résultats à la baisse (premier décile) ou à la hausse (dernier décile). Nous les caractérisons au moyen de deux paires de variables muettes. La gestion agressive des résultats à la hausse notée *AgAccD+* s'il s'agit de manipulations comptables ou *AgREM+* s'il s'agit de manipulations réelles est codé 1 pour les firmes du dixième décile, 0 sinon. La gestion agressive des résultats à la baisse notée *AgAccD-* s'il s'agit de manipulations comptables ou *AgREM-* s'il s'agit de manipulations réelles est codé 1 pour les firmes du premier décile; 0 sinon

La figure (I.3) présente la répartition des *accruals* discrétionnaires (la moyenne et la médiane par décile de la distribution) pour chaque pays. La figure (I.4) présente la répartition des

⁵⁰ La littérature a proposé des diverses mesures de lissage des résultats. Nous avons choisi comme une autre mesure alternative dont les résultats seront discutés dans la section 8 : Analyses additionnelles. Cette mesure, développée par Eckel (1981), consiste à comparer la variabilité des résultats avec celle des ventes de l'entreprise à l'instar d'Athanasakou et al. (2007) et Mard et Schatt (2010).

⁵¹ En incluant seulement les entreprises avec des *accruals* discrétionnaires à la hausse et à la baisse de l'échantillon, nous chercherons à améliorer la puissance de nos tests en atténuant le problème de l'erreur de mesure. Mettre l'accent sur les extrêmes peut rendre nos estimations des *accruals* discrétionnaires vulnérables au biais causé par les flux de trésorerie et les résultats extrêmes.

manipulations des activités réelles (la moyenne et la médiane) par pays et pour chaque décile de la distribution. Comme nous l'avons déjà précisé, les *accruals* discrétionnaires à la baisse ont plus d'ampleur que ceux à la hausse. La figure de l'annexe (I.2) présente la répartition des *accruals* discrétionnaires et des manipulations des activités réelles par année et par pays.

Figure I.3 : La répartition des *accruals* discrétionnaires (moyenne et médiane) par décile pour chaque pays

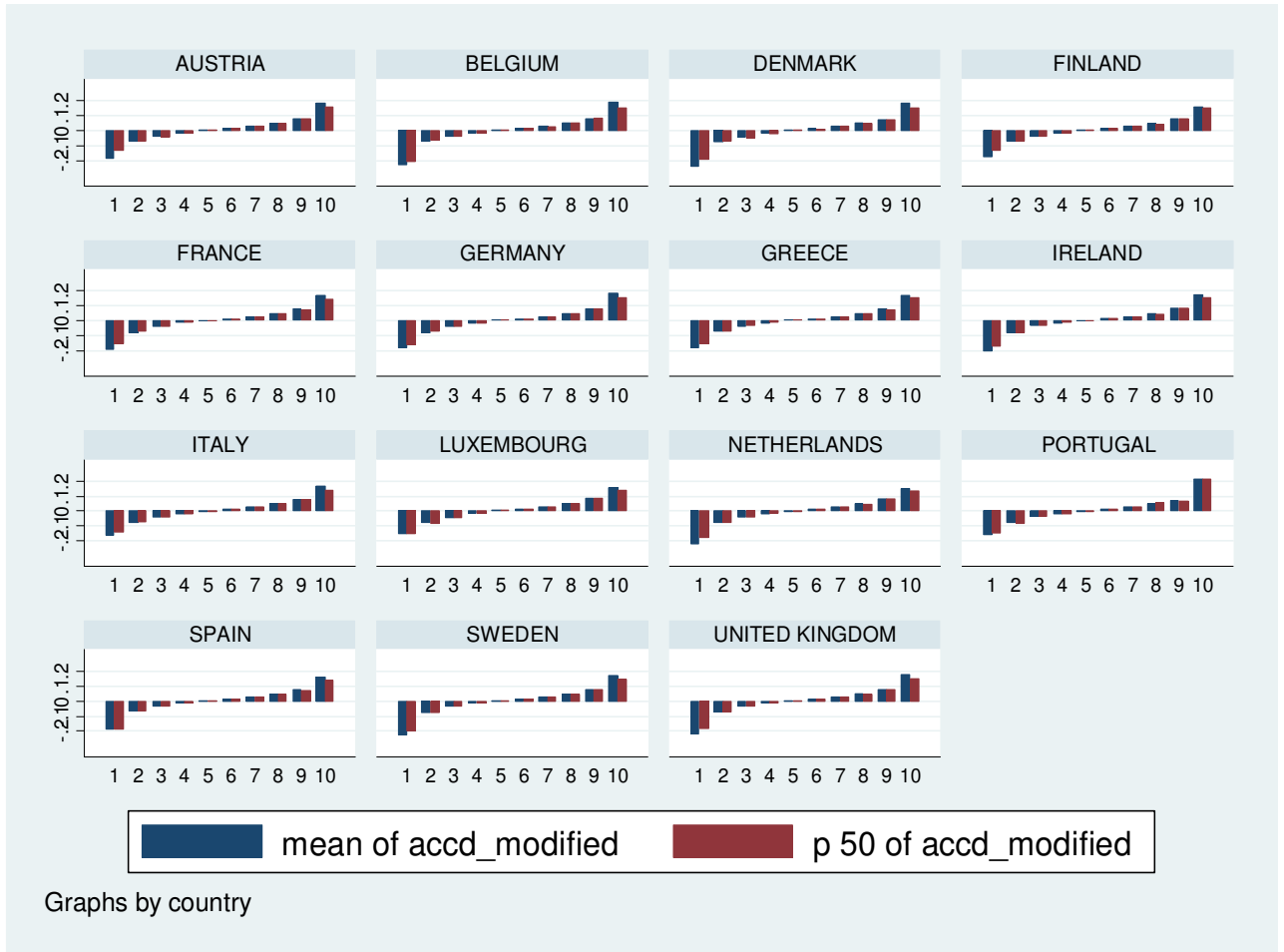
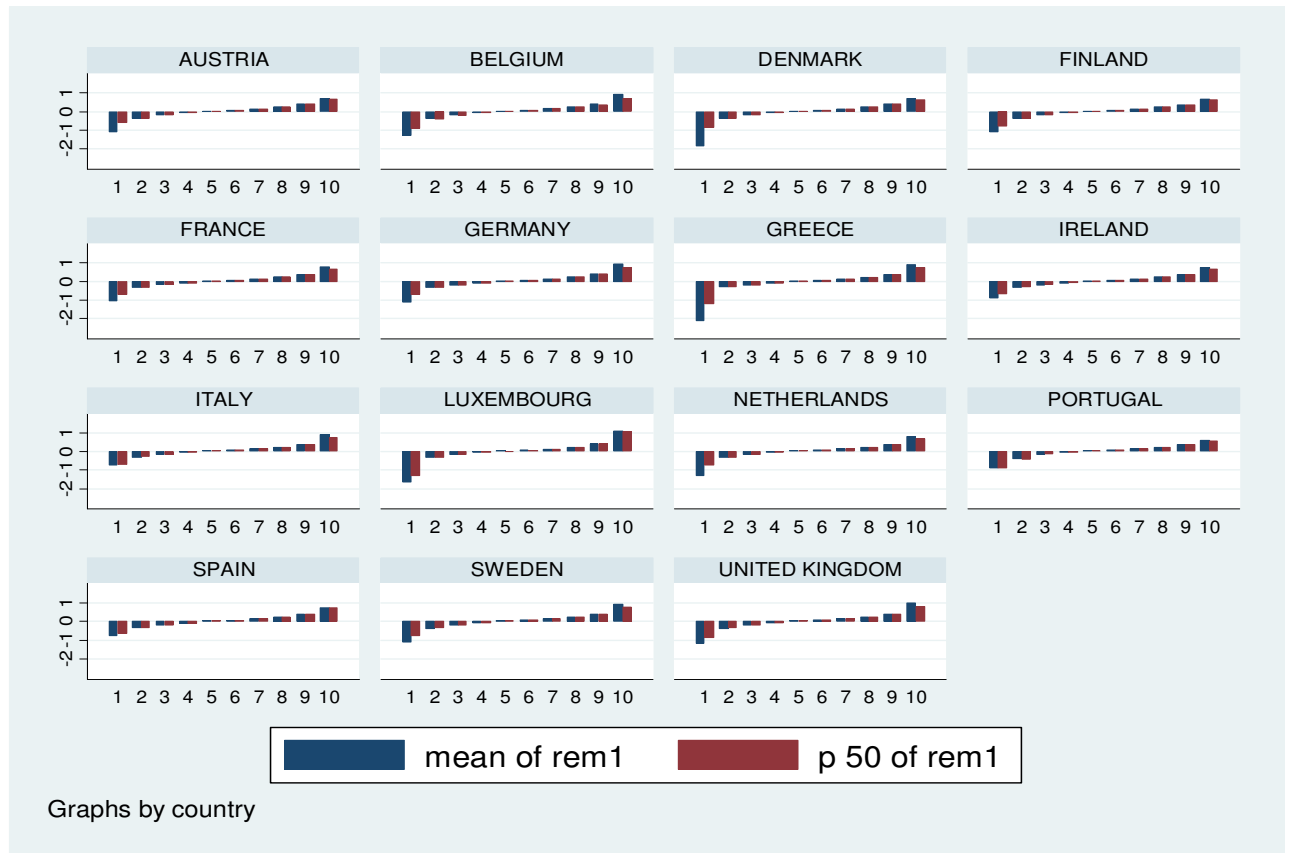


Figure I.4 : La répartition des manipulations réelle (moyenne et médiane) par décile pour chaque pays



2.1.5. La mesure de la gestion des résultats par les seuils

Plusieurs recherches antérieures considèrent que les irrégularités observées dans la distribution des bénéfices résultent de l'action des dirigeants (Burgstahler et Dichev 1997 ; Durtschi et Easton 2005). Ces derniers gèreraient leurs résultats comptables de façon à atteindre ou éviter certains seuils. Graham et al. (2005) ont montré que les seuils constituent les principales motivations à la gestion des résultats comptables opportuniste.

La littérature en la matière considère trois⁵² seuils principaux. Les deux premiers consistent à éviter de faibles pertes ou de faibles diminutions de résultat (Burgstahler et Dichev 1997). Le troisième seuil consiste à éviter des résultats légèrement inférieurs aux prévisions des analystes (Degeorge et al. 1999). À l'instar de Lobo et Zhou (2006) et Cohen et al. (2008), nous nous

⁵² Il existe d'autres seuils qui sont moins fréquemment utilisés par la littérature tels que le seuil des prévisions des dirigeants. Ce seuil est peu étudié en tant que tel. Il est généralement assimilé aux prévisions des analystes (Vidal 2008). Un autre seuil est l'effet « fortes pertes » ou « *big bath accounting* ». Les dirigeants d'une entreprise, qui sont obligés à annoncer une mauvaise nouvelle, peuvent en profiter pour noircir exagérément la situation de manière à se dégager des marges de manœuvre pour le futur (Vidal 2008).

intéressons uniquement aux deux premiers seuils, à savoir l'évitement des faibles pertes et l'évitement des faibles diminutions des résultats.

Pour appréhender la gestion par les seuils, nous créons deux variables S_Profit et $S_Increase$ qui captent respectivement les firmes qui affichent des résultats très faiblement bénéficiaires et celles dont les résultats ne sont que très peu supérieurs à ceux de l'exercice précédent. Ces entreprises sont censées avoir tout juste atteint ces seuils parce que leurs auditeurs les ont laissées gérer les résultats à la hausse, cette gestion pouvant être comptable ou réelle. La variable S_Profit est codée 1 si le rapport entre le résultat net et le total d'actif se situe entre 0 et 1% ; 0 sinon. La variable $S_Increase$ est codée 1 si la variation du résultat net entre l'année t et l'année t-1 divisée par le total d'actif se situe entre 0 et 1% ; 0 sinon.

2.2. Les caractéristiques de l'auditeur

2.2.1. La taille du cabinet d'audit

Il s'agit ici de déterminer si l'auditeur fournit un audit susceptible d'accroître la qualité de l'information comptable publiée et, par conséquent, de réduire l'ampleur des *accruals* discrétionnaires. Plusieurs études (Becker et al. 1998; VanderBauwhede et al. 2003; David et al. 2006) considèrent que la taille et la renommée de l'auditeur constituent une garantie implicite de la qualité de la mission d'audit. Conformément à cette logique, nous appréhenderons la qualité de l'audit par l'appartenance ou la non appartenance du cabinet d'audit au groupe des *Big*. DeAngelo (1981) a montré que les auditeurs *Big* ont tendance à produire des audits de meilleure qualité. La plupart des recherches empiriques viennent confirmer ce constat, surtout dans le contexte anglo-américain (DeAngelo 1981; Francis et Wilson 1988; Dechow et al. 1996; Francis et al. 1999; Cohen et Zarwin 2010; Zang 2012; etc.). Cette évidence n'est pas toujours validée dans des contextes non anglo-américains (Piot et Janin 2007; Maijoor et Vanstraelen 2006; Defond et Zhang 2014).

Nous créons ainsi une variable dichotomique $BIG4$ qui vaut 1 si l'entreprise étudiée est auditée par au moins un *Big*. Cette variable vaut 0 dans le cas contraire.

2.2.2. La spécialisation sectorielle de l'auditeur

La spécialisation de l'auditeur est fondée sur l'expérience qu'il a acquise dans un secteur particulier. À l'instar de Craswell et al. (1995); Mayhew et Wilkins (2003); Gul et al. (2009) et Chi

et al. (2011), nous retenons la part de marché de l'auditeur dans un secteur donné pour déterminer s'il est spécialiste de ce secteur. Ainsi, la variable *SPEC* prend la valeur 1 si la part de marché du cabinet d'audit en termes de total d'actifs est supérieure ou égale à 10%⁵³. Selon ce critère, un auditeur est réputé spécialiste si la somme des actifs totaux des entreprises qu'il audite dans un secteur déterminé représente plus de 10% de la somme des actifs totaux de toutes les entreprises de ce secteur, tous pays confondus. La classification GICS⁵⁴ (*Global Industry Classification Standard*) de niveau 2, qui définit 22 secteurs hors secteurs financiers, est retenue à cette fin⁵⁵.

2.3. Les variables de la réglementation de l'audit

Les contraintes réglementaires qui pèsent sur l'audit statutaire sont nombreuses. Elles divergent fortement d'un pays à l'autre. Nous nous focalisons ici sur cinq attributs de ces réglementations qui font tout particulièrement débat actuellement, notamment suite à la publication par la Commission Européenne en 2010 du livre vert sur le rôle de l'audit et les évolutions réglementaires envisagées dans l'UE. Ces attributs concernent les prestations de services de non-audit, la durée du mandat de l'auditeur, l'obligation de renouveler périodiquement le collaborateur du cabinet d'audit chargé de conduire la mission d'audit, l'obligation d'un audit joint, la nature de la responsabilité de l'auditeur en cas de faille dans sa mission de contrôle légal des comptes.

2.3.1. Les prestations de services de non-audit

La prestation de services de non-audit est un enjeu crucial parce que les relations qui se développent entre l'auditeur et son client dans un tel contexte peuvent être source de conflits d'intérêt susceptibles d'altérer la qualité de l'information comptable produite (DeAngelo 1981; Simunic 1984; Beck et al. 1988; Brandon et al. 2004; Beattie et Fearnley 2002). Pour chacun des pays considérés dans cette étude, l'annexe (0.1) du chapitre liminaire synthétise l'état des réglementations nationales en la matière. Elle indique en particulier si la facturation de services

⁵³ Dans l'objectif de vérifier la robustesse de nos résultats, nous avons corrigé le seuil adopté pour identifier les auditeurs spécialistes selon l'approche de leur part de marché pondérée proposée par Neal et Riley (2004). Le seuil de la part de marché pondérée est le seuil de la part de marché multiplié par le seuil de la part du portefeuille = $(1 / N \text{ firmes} * 1 / N \text{ secteurs})$. Les résultats sont généralement identiques avec notre variable initiale de la spécialisation sectorielle.

⁵⁴ Carson et Fargher (2007) utilisent également les codes GICS pour déterminer la spécialisation sectorielle en Australie. Bhojraj et al. (2003) évaluent SIC, GICS, et d'autres groupements de secteurs. Ils trouvent que les classifications GICS sont plus opportunes

⁵⁵ Dans les tests additionnels nous avons testé la robustesse de notre modèle par l'introduction d'autres mesures de la spécialisation sectorielle de l'auditeur. Ceci est sans conséquence sur les conclusions qu'on peut tirer des résultats obtenus.

autres que ceux relatifs au contrôle légal des comptes est contrainte ou non. Elle explique la nature de l'éventuelle contrainte et précise la date d'application de cette contrainte. Il y a trois niveaux de contraintes réglementaires en matière de prestation de services de non-audit. Les services non-audit peuvent être autorisés, limités, ou strictement interdits.

Pour tenir compte des divergences dans les réglementations nationales en matière de facturation de services annexes, nous créons une variable muette *NasRestrict* qui vaut 1 si les services de non-audit sont restreints. Elle vaut 0 si ces services sont autorisés ou strictement interdits, ce qui est le cas en France. Le fait d'affecter la valeur 0 aux entreprises françaises s'explique par le fait que nous créons par ailleurs une variable muette visant à caractériser ces firmes. La France est en effet le seul pays où le co-commissariat est obligatoire et où les services de non-audit sont interdits. La variable visant à caractériser l'obligation du co-commissariat, que nous présenterons plus loin, capte donc ses deux caractéristiques réglementaires.

2.3.2. La durée du mandat de l'auditeur

Il n'y pas de consensus dans la littérature sur l'impact que la durée du mandat peut avoir sur la qualité du contrôle exercé par l'auditeur et corollairement sur la qualité des chiffres comptables publiés. Les réglementations européennes se caractérisent par le fait que les entreprises peuvent changer d'auditeur tous les ans dans de nombreux pays, certains pays imposant toutefois au mandat de l'auditeur une durée minimale supérieure à l'année. Pour tenir compte des divergences dans les réglementations nationales européennes relatives à cette durée minimale, synthétisées dans l'annexe (0.1) du chapitre liminaire, nous créons une variable muette *Mandat* qui prend la valeur 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement supérieure à un an. Elle prend la valeur 0 dans le cas contraire.

2.3.3. L'obligation de rotation de l'associé en charge de la mission d'audit

Le risque de collusion entre le cabinet d'audit et la firme auditée est tout aussi réel pour ce qui concerne l'équipe en charge de la mission d'audit. Ceci a conduit l'UE à imposer une rotation de l'équipe au moins tous les cinq ans. Cette contrainte n'étant pas en vigueur sur toute la période étudiée, nous créons une variable muette *P_Rotation* pour tenir compte des divergences qui caractérisent les pays étudiés. Cette variable prend la valeur 1 s'il y a obligation de rotation des associés signataires. Elle prend la valeur 0 dans le cas contraire.

2.3.4. La nature de la responsabilité civile de l'auditeur

Il y a un fort consensus dans la littérature pour considérer que l'effort de l'auditeur, et par conséquent la qualité de l'audit et de l'information comptable publiée, augmente avec le risque de poursuite de l'auditeur (Palmrose 1986; Simon et Francis 1988; Badertscher et al. 2012; Jaggi et al. 2012). L'annexe (0.1) du chapitre liminaire synthétise l'état des réglementations nationales en la matière. Pour tenir compte des divergences dans les réglementations nationales européennes, nous créons une variable muette *RESP* qui prend la valeur 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle. Elle prend la valeur 0 si elle n'est que contractuelle.

2.3.5. La spécificité française: l'interdiction stricte des services de non-audit et l'obligation de l'audit conjoint

Le contexte français présente un contexte particulier en Europe. La réglementation française exige un double commissariat aux comptes et l'interdiction formelle de tout cumul entre le mandat de commissariat et les missions de conseil. Au niveau de cette étude nous prenons en considération cette spécificité et nous créons une variable muette *JointA_NAS* qui vaut 1 si la fourniture conjointe de services d'audit et non-audit est entièrement interdite et si une vérification conjointe est nécessaire. Cette variable est égale à 0 sinon.

Le tableau (I.6) synthétise les informations de l'annexe (0.1) du chapitre liminaire relatives à l'environnement réglementaire de l'audit légal dans les quinze pays européens étudiés. Ce tableau précise notamment, pour chacun des quinze pays étudiés, la valeur des variables muettes créées pour caractériser chacun des attributs réglementaires considérés.

[Voir tableau I.6 page 158]

2.4. Les variables de contrôle

Plusieurs études ont montré que la gestion des résultats, comptable ou réelle, pouvait être affectée par plusieurs autres facteurs. Les variables de contrôle décrites ici visent à capter les effets de ces facteurs.

2.4.1. La taille de la firme cliente

La taille de la firme est un déterminant traditionnel de la gestion des résultats. Les grandes sociétés ont probablement moins d'incitation à s'engager dans la gestion de résultat notamment parce qu'elles sont assujetties à un strict suivi des analystes et des investisseurs (Becker et al. 1998; Myers et al. 2003; Francis et Wang 2008; Lim et Tan 2009; Reichelt et Wang 2010). La taille constitue également un indicateur de la visibilité politique des firmes (De Angelo 1986; Jones 1991). Cette hypothèse de base en matière de gestion des résultats est qualifiée d'hypothèse des coûts politiques ou encore d'hypothèse de la taille.

La variable $LnCap$ est une variable qui correspond au logarithme népérien de la capitalisation boursière de la firme. La capitalisation boursière correspond au cours de bourse de fin de période multiplié par le nombre d'actions en circulation à la même date. Nous nous attendons à un impact négatif de la taille de la firme sur l'ampleur des *accruals* discrétionnaires.

2.4.2. Le niveau d'endettement

Le levier financier peut également affecter la gestion des résultats. DeFond et Jambalvo (1994), Sweeney (1994) et Dichev et Skinner (2002) suggèrent que les dirigeants gèrent d'autant plus leurs résultats qu'ils sont fortement endettés. Ils cherchent ainsi à respecter les clauses restrictives des contrats de dettes, notamment les clauses visant à maintenir l'endettement au-dessous d'un seuil déterminé. Plus de résultat c'est alors, à distribution de dividendes constante, plus de réserves et de capitaux propres et, corolairement, un endettement apparemment plus faible. De ce fait, les dirigeants des entreprises fortement endettées peuvent être incités à gérer les résultats à la hausse (Mard 2004; Lobo et Zhou 2006).

La variable LEV mesure la valeur des dettes totales normée par les actifs totaux de la firme. Nous nous attendons à un impact positif du niveau d'endettement sur l'ampleur des *accruals* discrétionnaires.

2.4.3. La performance de la firme cliente

Dechow et al. (1995) concluent que les modèles d'*accruals* ont tendance à rejeter trop fréquemment l'hypothèse d'absence de gestion des résultats lorsqu'ils sont confrontés à des entreprises qui affichent des performances extrêmes. Conformément à Dechow et al. (1995) et Maijoor et Vanstraelen (2006), nous incluons les flux de trésorerie provenant des activités

d'exploitation pour contrôler la performance sous-jacente (faible), qui peut inciter les dirigeants à gérer leur résultats à la hausse. La variable Cash-flow opérationnel CFO_TA est mesuré par le rapport entre le cash-flow d'exploitation et le total des actifs au début de l'année.

Avec le même objectif, nous retenons aussi le ratio *market-to-book* MTB défini par le rapport entre la valeur de marché des capitaux propres et la valeur comptable de ces mêmes capitaux propres. Les manipulations sont censées croître avec ce ratio (Zhou et Elder 2002).

2.4.4. Le risque de secteur d'activité

La gestion des *accruals* est plus facilement détectable, et donc plus aisément sujette à poursuites, que la manipulation des activités réelles. De ce fait, conformément aux prescriptions de Barton et Simko (2002) ou de Cohen et Zarwin (2010), nous incluons une variable binaire qui vise à capter l'exposition de l'entreprise au risque de poursuite. Cette variable $SICRISK$ vaut 1 pour les entreprises appartenant à des secteurs caractérisés par un risque de litige important, 0 sinon. Les entreprises exposées à ce risque sont censées préférer les manipulations réelles aux manipulations comptables. Selon Francis et al. (1994), Barton et Simko (2002) ou Cohen et Zarowin (2010), les secteurs caractérisés par un risque de litige élevé sont celui de la biotechnologie (SIC 2833-2836), de l'informatique (SIC 3570-3577), des équipements électroniques (SIC 3600-3674), des matériaux de construction (SIC 5200-5961), des services de programmation informatiques (SIC 7370-7374).

2.4.5. Les *accruals* totaux

À l'instar de Johnstone et al. (2014), Becker et al. (1998) nous avons introduits les *accruals* totaux comme variable de contrôle⁵⁶. La variable $AccT_TA$ est la valeur des *accruals* totaux, différence entre le résultat net et le CFO opérationnel, normée par l'actif total de la période précédente. Cette variable vise à considérer que la proportion à manipuler est d'autant plus grande que les *accruals* totaux sont élevés. Nous nous attendons à une relation positive entre les *accruals* totaux et le niveau de gestion des résultats.

⁵⁶ Suivant les recherches antérieures, nous introduisons la valeur absolue des *accruals* totaux au lieu des *accruals* totaux comme variable de contrôle quand nous utilisons la valeur absolue des *accruals* discrétionnaires comme mesure de la gestion des résultats (Reichelt et Wang 2010, Johnstone et al. 2014).

2.4.6. L'inverse du ratio de Mills (IMR)

L'inverse des Mills Ratio *IMR* résultant de la première étape de la méthode de Heckman (1978) sera utilisé pour la correction des biais d'endogénéité relatifs au choix de l'auditeur.

3. Modèles économétriques de l'impact de l'auditeur et de la réglementation sur la qualité des chiffres comptables

Nous analysons l'impact respectif des caractéristiques de l'auditeur et des attributs de la réglementation de l'audit sur les *accruals* discrétionnaires et le lissage des résultats, ces deux mesures étant censées capter l'ampleur des manipulations comptables et, par conséquent, la qualité des chiffres comptables. Afin de valider l'hypothèse de substitution qui veut que les difficultés rencontrées dans les manipulations comptables des résultats conduisent les entreprises à manipuler leurs activités réelles, nous analysons aussi l'impact des caractéristiques de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur les manipulations réelles.

Considérant que pour atteindre ou éviter certains seuils les entreprises sont susceptibles de gérer à la fois leurs chiffres comptables et leurs activités, nous analysons également l'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la probabilité de manipulations pour éviter de publier des faibles pertes ou de faibles chutes des résultats. Nous postulons alors que la probabilité de manipulation pour éviter ces seuils dépend des caractéristiques de l'auditeur et de la réglementation de l'audit.

Considérant enfin que l'audit a pour mission première de limiter les comportements abusifs, nous nous focalisons enfin sur les seules manipulations extrêmes. Nous postulons que la probabilité de manipulations extrêmes dépend elle aussi d'une part de la taille ou de la spécialisation sectorielle de l'auditeur, d'autre part de ce que la réglementation impose en matière d'audit joint, de services de non-audit, de rotation du responsable de la mission, de durée du mandat du cabinet, de responsabilité de l'auditeur.

3.1. Modèles de régression de l'impact de l'auditeur et de la réglementation sur l'ampleur de la gestion des résultats

Pour tester l'impact respectif des caractéristiques de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la qualité des chiffres comptables, nous retenons en premier lieu le modèle de régression suivant :

$$MANIP = \beta_0 + \beta_1 \text{BIG4/SPEC} + \sum_i \beta_{2i} \text{REG}_i + \sum_j \beta_{3j} \text{Control}_j + \text{Effets fixes} + v \quad \langle I.8 \rangle$$

MANIP mesure soit l'ampleur de la gestion des résultats en année *t* résultant de manipulations comptables ou réelles normée par l'actif total de la firme en *t-1*, soit l'ampleur du lissage des résultats.

Les variables *BIG4* ou *SPEC* caractérisent le type de l'auditeur. La variable *BIG4* vaut 1 si l'auditeur appartient au groupe des *Big*. Elle vaut 0 dans le cas contraire. La variable *SPEC* vaut 1 si l'auditeur est spécialiste du secteur de l'entreprise audité. Elle vaut 0 sinon.

Les variables *REG_i* captent les attributs de la réglementation. Le premier attribut, *NasRestrict* prend en compte le fait que la facturation de services connexes à l'audit légal est contrainte ou librement autorisée. Le second attribut, *RESP*, prend en compte la nature contractuelle ou délictuelle de la responsabilité de l'auditeur. Le troisième attribut, *Mandat*, reflète le fait que la durée minimale du mandat de l'auditeur est ou n'est pas obligatoirement supérieure à l'année. *P_Rotation* reflète la contrainte qui pèse sur une éventuelle rotation de l'associé signataire. Le dernier attribut, *JointA_NAS*, permet de prendre en considération la spécificité du contexte français.

Plusieurs études ont montré que la gestion des résultats, comptable ou réelle, pouvait être affectée par plusieurs autres facteurs. Les variables de contrôle, *Control_j*, visent à capter les effets de ces facteurs. La taille de la firme est mesurée par le logarithme naturel de la capitalisation boursière de l'entreprise *LnCap*. L'endettement *LEV* est mesuré par le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. La rentabilité est appréhendée par le rapport entre le flux d'exploitation et l'actif total *CFO_TA*. Le ratio market-to-book *MTB* est défini par le rapport entre la valeur de marché et la valeur comptable des capitaux propres. Nous retenons une variable muette *SICRISK* pour caractériser les secteurs où les auditeurs sont les plus exposés à un risque de poursuite. La valeur absolue des *accruals* totaux est normée par l'actif total de la période précédente *AccT_TA*⁵⁷.

3.2. Modèle du choix de l'auditeur

Dans la mesure où le recours à un *Big4* ou un spécialiste est généralement motivé par des caractéristiques propres à la firme, la variable *BIG4/SPEC* souffre d'un potentiel biais d'endogénéité (Lawrence et al. 2011; Lennox et al. 2011; Defond et al. 2014). Pour contrôler

⁵⁷ Dans les tout premiers tests nous avons ajouté d'autres variables de contrôle mesurant les caractéristiques macro-économiques comme le PIB et IDE investissement directs à l'étranger. Ces variables ne sont pas significatives et ne changent pas les résultats pour tous nos modèles. Nous ne les avons pas retenus dans les résultats présentés.

l'éventuel effet de l'endogénéité, nous recourons à une procédure en deux étapes telle que préconisée par Heckman (1979)⁵⁸. La première étape consiste à expliquer le choix de l'auditeur afin de calculer l'inverse du Mills ratio (*IMR*), variable qui sera introduite, dans une seconde étape, dans le modèle de régression.

Ceci nous conduit à estimer dans un premier temps un modèle probit de la forme:

$$\begin{aligned}
 Prob [BIG4/SPEC=1] = Probit (\alpha_0 + \alpha_1 ANTIDIR + \alpha_2 RLegal + \alpha_3 LnCap + \alpha_4 LEV + \\
 \alpha_5 REC_INV_TA + \alpha_6 CFO_TA + \alpha_7 MTB + \alpha_8 Loss \\
 + \alpha_9 AccT_TA + \epsilon) \quad <I.9>
 \end{aligned}$$

BIG4 vaut 1 dans un premier modèle visant à expliquer le recours à un auditeur de type *Big*, *SPEC* valant 1 dans un second modèle visant à expliquer le recours à un spécialiste. *ANTIDIR* est une variable dichotomique qui vaut 1 si l'indice de protection de La Porta et al. (1998) révisé par Pagano et Volpin (2005) est supérieur à 4. *Rlegal* est également une variable dichotomique. Elle vaut 1 si l'indice d'application de la législation estimé par la moyenne des trois indices individuels de La Porta *et al.* (1998) est supérieure à 9. Les créances et stocks normés par l'actif total de la firme audité (*REC_INV_TA*) captent [à l'instar de Khurana et Raman (2004); Choi et al. (2008); Li (2009)] la complexité de la mission de l'audit et l'intérêt que peut avoir la firme à recourir à un *Big* ou à un spécialiste dans ce cas. *Loss* une variable muette qui vaut 1 si le résultat est déficitaire. Les autres déterminants (*LnCap*, *LEV*, *MTB*, *AccT_TA*) sont tels que définis précédemment.

Alors que la majorité des recherches en matière de gestion des résultats stipulent une relation directe entre la protection d'investisseur et la gestion des résultats, nous considérons [à l'instar de Francis et Wang (2008), Ettredge et al. (2009) ou Houque et al. (2012)] que la relation directe entre la protection d'investisseur et la gestion des résultats n'est qu'indirecte. Francis et Wang (2008) montrent en effet que la protection des investisseurs agit sur la qualité des chiffres comptables parce qu'elle conduit les auditeurs les plus exposés, i.e. les *Big* et les spécialistes, à plus de vigilance. Les pays où le respect des lois et réglementations est le plus fort étant les mieux aptes à fournir une forte protection aux investisseurs, Houque et al. (2012) montrent que les entreprises de ces pays sont plus susceptibles de choisir un *Big*. Les résultats d'Ettredge et al. (2009) montrent

⁵⁸ Le problème du biais de sélection en raison de facteurs non observables a été traité par Lee (1978) et Heckman (1979). Ce dernier propose une approche en deux étapes pour l'évaluation de programmes pour lesquels les options de traitement sont binaires et les résultats du programme dépendent d'une combinaison linéaire des facteurs observables et non observables. Son approche consiste à évaluer le modèle du choix dans une première étape et ajouter un terme de correction de biais dans la régression dans une seconde étape, sous la forme du ratio Mills (*IMR*).

que la protection des investisseurs a une influence systématique sur le choix d'un auditeur spécialiste. Ceci nous conduit à intégrer les deux variables *ANTIDIR* et *Rlegal* dans le modèle de détermination du type de l'auditeur, plutôt que dans le modèle de régression explicatif de l'ampleur des manipulations.

La complexité de la mission d'audit constitue un autre facteur explicatif du choix de l'auditeur. L'effort exercé par l'auditeur dépend de la complexité de la mission d'audit. Les firmes les complexes sont plus susceptibles de choisir un auditeur de haute qualité (Simunic et Stein 1987 ; Francis et al. 1999; Hope et al. 2008 ; Francis et Wang 2008; Hribar et al. 2010 et Houque et al. 2012). Nous retenons la taille de la firme *LnCap*, les créances et stocks normés par l'actif total de la firme auditée *REC_INV_TA* et l'ampleur des *accruals* totaux *AccT_TA* comme mesures de la complexité de l'activité de l'entreprise auditée. La taille de la firme auditée est la principale variable explicative du choix de l'auditeur dans la grande majorité des études antérieures. Les stocks et les créances sont des actifs qui requièrent des techniques d'audit parfois sophistiquées, gages de sincérité de l'information financière diffusée aux tiers. Ils sont ainsi coûteux à certifier (Abbott et al. 2003 ; Piot 2001 ; Kane et Velury 2004 ; Nekhili et al. 2009).

L'effet de levier (*LEV*) et les difficultés financières d'un client (*Loss*) peuvent influencer le recours à un *Big* (Khurana et Raman 2004 ; Choi et al. 2008 ; Li 2009 ; Hribar et al. 2010 et Houque et al. 2012) mais également le recours à un spécialiste (Francis et al. 1999, Ettredge et al. (2009). Ces deux variables appréhendent le risque de contentieux des auditeurs. Nous nous attendons à ce qu'elles soient positivement associées au choix de l'auditeur (Simunic 1980). *CFO_TA* capte la nécessité de l'entreprise de recourir à des financements nouveaux si les flux générés sont insuffisants. Une entreprise qui prévoit de recourir à des financements nouveaux doit présenter des états financiers crédibles et, pour ce faire, a tout intérêt à engager un auditeur de haute qualité (Francis et Wang 2008 et Houque et al. 2012). La performance boursière mesurée par le ratio « *Market-to-book* » reflète le fait que les opportunités de croissance représentent une part élevée de la valeur de la firme. Les firmes à fortes opportunités de croissance présentent plus de risques et d'incertitudes. Elles ont par conséquent besoin de rassurer actionnaires et investisseurs potentiels, notamment en recourant à un auditeur à forte réputation (Piot 2001).

Dans un second temps, nous estimons le modèle de régression visant à analyser l'impact de la réglementation sur l'ampleur de la gestion des résultats en y introduisant le Ratio de Milles inversé résultant de l'explication du modèle *Probit* en étape 1:

$$\text{MANIP} = \beta_0 + \beta_1 \text{BIG4/SPEC} + \sum_i \beta_{2i} \text{REG}_i + \sum_j \beta_{3j} \text{Control}_j + \beta_4 \text{IMR} + \sum_k \beta_{5k} \text{EF}_k + \nu \quad \langle \text{I.10} \rangle$$

3.3. Modèles de régression logistique de l'impact de l'auditeur et de la réglementation sur la probabilité de la gestion des résultats

Dans un deuxième lieu, nous analysons l'impact des caractéristiques de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la probabilité de la gestion des seuils ou la probabilité de manipulations extrêmes. Nous retenons le modèle de régression logistique⁵⁹ suivant:

$$\begin{aligned} \text{Logit Prob_EM} = & \beta_0 + \beta_1 \text{BIG4/SPEC} + \sum_i \beta_{2i} \text{REG}_i + \sum_j \beta_{3j} \text{Control}_j + \beta_4 \text{IMR} \\ & + \sum_k \beta_{5k} \text{EF}_k + v \end{aligned} \quad <\text{I.11}>$$

Prob_EM est la probabilité de gestion des résultats. Nous estimons cette probabilité par deux mesures.

La première est l'agressivité de la firme dans la gestion comptable ou réelle de ses résultats. Comme nous l'avons déjà expliqué, nous prenons en considération les manipulations comptables et réelles signées. L'agressivité de la gestion comptable (réelle) des résultats à la hausse est codifiée par *AgAccD+* (*AgREM+*). Les variables *AgAccD-* (*AgREM-*) mesurent l'agressivité de la gestion comptable (réelle) des résultats à la baisse. L'entreprise est censée avoir manipulé ses résultats agressivement si elle se situe dans le premier et le dernier décile des manipulations comptables ou réelles signées.

La deuxième mesure est basée sur la gestion des résultats par les seuils. Nous retenons deux seuils d'évitement : l'évitement des faibles pertes et l'évitement des faibles diminutions de résultat. Pour l'évitement des faibles pertes la variable *S-Profit* la variable codée 1 si le résultat net normé par le total d'actif se situe entre 0 et 1% (0 sinon). Pour l'évitement des faibles diminutions de résultat la variable *S-Increase* est codée 1 si la variation du résultat net de l'année t à l'année t-1 normée par le total de l'actif de la firme se situe entre 0 et 1% (0 sinon).

Tous ces modèles, modèles de régression et modèles *Logit*, étant estimés sur plusieurs années, de 2007 à 2010, et sur des firmes relevant de 22 secteurs d'activité nous introduisons des effets fixes (EF_k) pour capter d'éventuelles différences temporelles ou sectorielles qui pourraient ne pas être prises en compte par les variables indépendantes du modèle. Par ailleurs, les tests *t* visant à garantir la validité statistique des coefficients de régressions sont estimés au moyen d'erreurs

⁵⁹ À l'instar de Cohen et Zarowin (2010), nous avons également utilisé la méthode de *Probit* «*annual cross-sectional Probit model*». Les résultats sont généralement comparables à ceux de modèle *Logit*.

standard robustes clustérisées pour les années et les secteurs⁶⁰. L'annexe (I.1) synthétise l'ensemble des variables mobilisées pour conduire cette étude.

[Voir annexe I.1 : Les variables de l'étude I]

4. Échantillon et analyses descriptives

4.1. L'échantillon

L'échantillon initial comprend 5 612 sociétés cotées entre 2007 et 2010 et domiciliées dans les 15 pays membres de l'UE, avant son extension aux pays d'Europe de l'Est: Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Suède et Royaume-Uni. Les sociétés financières telles que les banques, les institutions financières et les sociétés d'assurance sont exclues en raison de la spécificité de leurs règles comptables. Le choix d'exclure ces entreprises vient aussi du fait qu'elles opèrent dans un environnement législatif plus rigide où elles sont soumises à des réglementations plus strictes que les autres entreprises. Les données sont extraites des bases des données *OSIRIS* et *Thomson Worldscope*. Notre échantillon initial est composé de 16 872 observations (4 218 entreprises sur 4 ans) desquelles nous devons exclure 6 842 observations pour cause de données manquantes.

[Voir tableau I.7 page 158]

L'échantillon final comprend 10 030 observations (entreprise–année). Nous avons éliminé les firmes pour lesquelles certaines données étaient manquantes, les firmes dont l'actif total était nul et celles dont le montant des ventes était négatif ou nul. Pour l'estimation de la gestion réelle ou comptable des résultats, nous avons exclu les secteurs d'activité dont le nombre d'observations disponibles était inférieur à 15 pour une année donnée. La partie A du tableau (I.8) présente la répartition de ces entreprises par pays. Le Royaume Uni, la France et l'Allemagne constituent la plus grande part de l'échantillon (63% au total pour ces 3 pays). Les secteurs les plus représentés sont ceux des biens et équipements d'une part et des équipements informatiques d'autre part. Ils représentent respectivement 15,93% et 12,14 % de l'échantillon total.

[Voir tableau I.8 page 159]

⁶⁰ Des analyses de sensibilité non reportés dont nous avons utilisé le moyen d'erreurs standard robustes clusterisées pour les firmes dans un premier temps et pour les pays et les secteurs dans un second temps. Les résultats sont toujours significatifs.

4.2. Les analyses descriptives

4.2.1. La gestion des résultats via les *accruals* discrétionnaires et la manipulation des activités réelles

Le tableau (I.9) présente les statistiques descriptives des variables des modèles de régression. La valeur absolue des *accruals* discrétionnaires, variable clé de l'étude, représente en moyenne 6,94% de l'actif total de l'entreprise. Ces *accruals* discrétionnaires sont positifs dans 54% des cas. Les *accruals* discrétionnaires positifs représentent 6,45% de l'actif total. Les *accruals* discrétionnaires négatifs représentent -7,53% de l'actif. Les médianes des *accruals* discrétionnaires normés par l'actif total s'élèvent à 4,4 % et 4,46% selon que ces *accruals* sont positifs ou négatifs. Ces statistiques suggèrent que les manipulations à la baisse sont moins nombreuses mais de bien plus forte ampleur que les manipulations à la hausse. Ces statistiques sont cohérentes avec ce qu'on observe dans la littérature. Ainsi, une étude menée par Nelson et al. (2002) indique que 31 % des tentatives de gestion des résultats sont à la baisse par rapport à 53 % qui sont à la hausse. Il apparaît donc que, conformément aux recherches antérieures, les entreprises sont plus susceptibles de gérer leurs résultats à la hausse même si l'ampleur de cette gestion à la hausse est moindre (Nelson et al. 2002; Bedard et al. 2004).

[Voir tableau I.9 page 160]

L'écart entre les moyennes et les médianes montre une forte dissymétrie dans la distribution des *accruals* discrétionnaires. Les *accruals* positifs supérieurs à la médiane sont bien plus élevés que les *accruals* positifs inférieurs à la médiane. Ce constat est plus net encore pour les *accruals* discrétionnaires négatifs. Les manipulations baissières sont moins nombreuses mais plus fortes que les manipulations haussières. Le même phénomène caractérise les manipulations réelles. La répartition des *accruals* discrétionnaires (la moyenne et la médiane) par pays et par année ainsi que celle des manipulations des activités réelles présentées dans les figures (I.5) et (I.6) viennent confirmer ces constats.

Figure I.5 : La répartition des *accruals* discrétionnaires (moyenne et médiane) par pays et par année

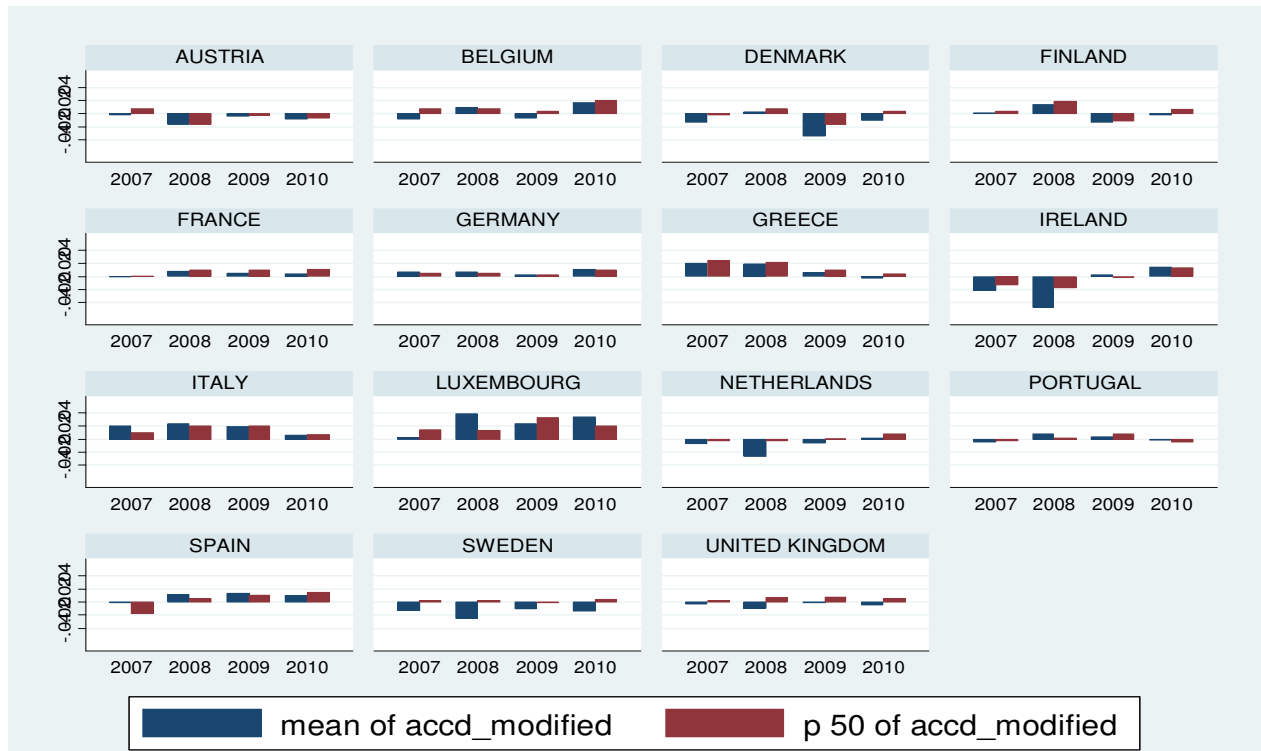
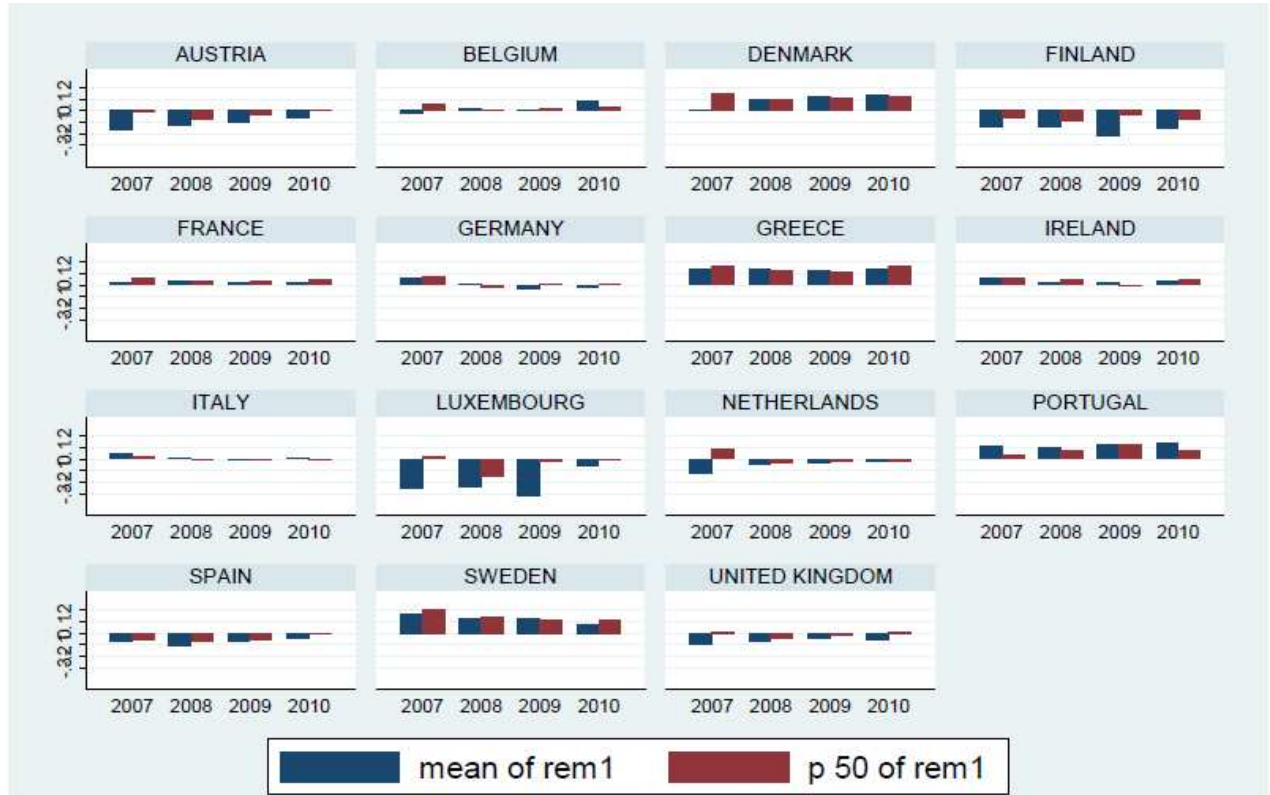


Figure I.6 : la répartition des manipulations réelles (moyenne et médiane) par pays et par année



4.2.2. La gestion agressive des résultats et la gestion des résultats par les seuils

Le tableau (I.10) présente les tests *t de Student* de différences des moyennes de nos différents sous-échantillons. La partie A compare les firmes dont les manipulations comptables et réelles à la hausse sont agressives à celles qui ne manipulent pas ou peu leurs résultats. Elle compare aussi les firmes qui évitent une petite perte à celles qui ne le font. La partie B concerne les firmes qui gèrent agressivement leurs *accruals* ou leurs activités réelles à la baisse. Nous remarquons que les moyennes de la quasi-totalité de nos variables diffèrent significativement entre les deux groupes de firmes (celles qui gèrent agressivement et celles qui ne gèrent pas ou peu leurs résultats). En moyenne, les firmes qui gèrent agressivement leurs résultats à la hausse (*accruals* discrétionnaires et activités réelles) sont auditées par des *Non-Big* et des non spécialistes.

[Voir tableau I.10 page 161]

4.2.3. La matrice de corrélation

Pour éviter tout problème de colinéarité, nous produisons la matrice des coefficients de corrélation des variables utilisées dans les régressions (tableau I.11)⁶¹. Les *accruals* discrétionnaires à la hausse *ACCD+* sont en corrélation négative avec la taille du cabinet d'audit *Big4* et la spécialisation *SPEC*. Ceci suggère qu'un audit réalisé par un *Big4* et /ou un spécialiste permet de restreindre les *accruals* discrétionnaires et améliorer ainsi la qualité des chiffres comptables publiés par les firmes européennes. Cette relation négative entre *accruals* discrétionnaires à la hausse et *Big4* et spécialistes est l'objet d'une analyse plus approfondie dans ce qui suit.

[Voir tableau I.11 page 162]

On observe une forte corrélation positive entre la taille du cabinet d'audit *Big4* et la spécialisation sectorielle de l'auditeur *SPEC* qui n'est pas étonnant puisque, d'après le tableau (I.12), 97% des spécialistes sont des *Big*. Ceci nous interdit d'inclure ces deux variables simultanément dans la même régression. La corrélation entre la variable *JointA_NAS* et les deux variables *Mandat et NasRestrict* est relativement élevée. Les coefficients sont respectivement (-0.5242) et (0.5664). Cette forte corrélation vient de la spécificité du contexte français : la fourniture jointe de services d'audit et de non-audit est interdite, la durée minimale du mandat est de six ans.

[Voir tableau I.12 page 163]

⁶¹ Toujours pour contrôler la multicollinéarité, nous avons calculé les VIFs (indicateur de la proportion de variance de chaque variable indépendante expliquée par toutes les autres variables indépendantes). Les résultats sont présentés dans l'annexe (I.3).

5. Les déterminants du choix de l'auditeur : les résultats de la première étape de la procédure de Heckman

La première étape de la procédure Heckman (1979) consiste à estimer le modèle *probit* (équation (I.9)) dédié aux déterminants du choix de l'auditeur afin d'obtenir l'inverse du ratio de Mills (*IMR*) à inclure dans les régressions (I.10) et (I.11) pour corriger un potentiel biais d'endogénéité. Nous appuyant sur la littérature antérieure nous avons retenu les déterminants suivants :

$$\begin{aligned} Prob [BIG4/SPEC=1] = Probit (\alpha_0 + \alpha_1 ANTIDIR + \alpha_2 RLegal + \alpha_3 LnCap + \alpha_4 LEV + \\ \alpha_5 REC_INV_TA + \alpha_6 CFO_TA + \alpha_7 MTB + \alpha_8 Loss \\ + \alpha_9 AccT_TA + \epsilon) \end{aligned}$$

Les résultats relatifs aux déterminants du type de l'auditeur apparaissent dans le tableau (I.13). La partie A du tableau fournit les statistiques descriptives des variables étudiées. La partie B synthétise les résultats du modèle *probit*.

Toutes les variables du modèle *probit* sont statistiquement significatives au seuil de 1% (5% pour *REC_INV_TA*) à l'exception de la variable de rentabilité *CFO_TA*. Il apparaît en particulier que les variables *ANTIDIR* et *Rlegal* sont positivement associées au recours à un *Big* ou à un auditeur spécialiste, suggérant ainsi que les entreprises les plus exposées à une législation fortement protectrice des intérêts des investisseurs recourent plus volontiers à un audit censé être de meilleure qualité, probablement pour limiter les risques ou les conséquences d'éventuelles poursuites. Ces résultats sont conformes aux résultats d'Ettredge et al. (2009) qui ont montré que le choix d'un *Big* spécialiste est positivement lié à la protection de l'investisseur.

Conformément à ce que montre généralement la littérature, il apparaît aussi que les firmes les plus grandes *LnCap* et les plus endettées *LEV* recourent à un audit réputé de meilleure qualité. Cependant, les résultats relatifs à l'impact de la complexité de la mission sur le choix de l'auditeur sont ambigus. Si le montant relatif des stocks et créances *REC_INV_TA* et la publication d'un résultat déficitaire *Loss* sont positivement liés au recours à un *Big* ou à un spécialiste comme on peut s'y attendre, il est curieux de constater une relation négative entre l'ampleur des *accruals AccT_TA* et la réputation de l'auditeur.

[Voir tableau I.13 page 164]

6. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la manipulation des chiffres comptables

Pour tester l'impact des caractéristiques de l'auditeur (*Big4* et spécialisation sectorielle) et de la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats nous utilisons le modèle suivant:

$$\begin{aligned} ACCD/ImLIS_CFO /REM = & \alpha_0 + \alpha_1(BIG4_t/SPEC_t) + \beta_1 NasRestrict_t + \beta_2 RESP_t + \beta_3 Mandat_t \\ & \beta_4 P_Rotation_t + \beta_5 JointA_NAS_t + \gamma_1 LnCap_t + \gamma_2 LEV_t + \gamma_3 CFO_t + \\ & \gamma_4 MTB_t + \gamma_5 SICRISK_t + \gamma_6 AccT_TA_t + \gamma_7 IMR + \text{Effets Fixes année} \\ & + \text{Effets fixes secteur} + \varepsilon_t \end{aligned}$$

ACCD, *ImLIS_CFO* et *REM* sont les mesures mobilisées pour appréhender la manipulation des chiffres comptables. Elles captent respectivement les *accruals* discrétionnaires, l'inverse du lissage des résultats et la manipulation des activités réelles. Comme nous l'avons précisé précédemment, nous distinguons les manipulations comptables (*ACCD+*) ou réelles (*REM+*) qui ont eu un effet haussier sur le résultat publié des manipulations comptables (*ACCD-*) ou réelles (*REM-*) qui ont eu un effet baissier sur ce résultat.

Le tableau (I.14) présente les résultats relatifs à l'impact des caractéristiques de l'auditeur et de la réglementation sur l'ampleur de la gestion des résultats. Les quatre premières (dernières) colonnes présentent les résultats relatifs aux manipulations comptables ou réelles signées. Les colonnes 5 et 6 reportent les résultats relatifs au lissage des résultats.

Les résultats relatifs aux manipulations signées montrent clairement que le rôle des auditeurs et de la réglementation n'est pas le même selon que les manipulations sont haussières ou baissières. Les auditeurs sont plus concernés par la gestion des résultats à la hausse que par leur gestion à la baisse, probablement parce que les risques de litige en cas de gestion à la hausse sont plus élevés qu'en cas de gestion à la baisse.

Les deux premières colonnes du tableau (I.14) montrent que la taille du cabinet d'audit, le fait que l'auditeur soit un *Big4*, n'affecte pas la gestion comptable des résultats via les *accruals* discrétionnaires. Ces résultats confirment les résultats obtenus dans le contexte européen par Piot et Janin (2007) ou Maijoor et Vanstraelen (2006). Ils confirment également les recherches récentes de Lawrence et al. (2011) et Defond et al. (2014) qui ont montré qu'il n'y a pas de différence entre *Big* et *Non-Big* en matière de qualité de l'audit. Cependant la variable *BIG4* est négativement et significativement liée avec la variable *ImLIS_CFO*, la mesure inverse de lissage des résultats, ce qui suggère qu'un *Big* tend à limiter la pratique du lissage comptable.

La réalité est toute autre pour ce qui concerne les auditeurs spécialistes. Ils parviennent à réduire l'ampleur des manipulations haussières, tant comptables que réelles, des firmes qu'ils auditent. Le fait que ces auditeurs limitent les deux types de manipulation est un gage de meilleure qualité des chiffres comptables publiés. En revanche, l'impact des spécialistes sur les manipulations comptables ou réelles baissières est nul.

Pour ce qui concerne l'impact de la réglementation de l'audit, nous remarquons que deux attributs de la réglementation, la responsabilité de l'auditeur *RESP* et la durée du mandat *Mandat*, affectent significativement la gestion comptable et réelle à la hausse. L'impact des autres attributs de la réglementation est moins net.

La responsabilité civile de l'auditeur (*RESP*) est négativement liée aux *accruals* discrétionnaires à la hausse (*ACCD+*) et à l'inverse du lissage (*ImLIS-CFO*). Ceci suggère qu'un risque juridique élevé conduit les auditeurs à accroître leurs efforts. Les *accruals* discrétionnaires haussiers et le lissage comptable des résultats sont moindres lorsque la responsabilité de l'auditeur est délictuelle. La gestion comptable des résultats étant alors plus difficile, les entreprises sont plus enclines à opter pour la gestion de leurs activités réelles. On observe en effet que les manipulations réelles (*REM+*) augmentent en cas de responsabilité délictuelle de l'auditeur. Constatons que la nature de la responsabilité juridique n'affecte ni les manipulations comptables (*ACCD-*) ni les manipulations réelles (*REM-*) à la baisse. Ceci confirme que les auditeurs sont plus soucieux des manipulations comptables haussières que des manipulations comptables baissières.

Ce que nous venons de décrire pour la variable *RESP* vaut pour la variable *Mandat*. Celle-ci est positivement associée aux *accruals* discrétionnaires à la hausse. L'imposition d'une durée du mandat minimale obligatoirement pluriannuelle affecte donc négativement la qualité de l'audit et la qualité des résultats. Autrement dit l'audit conduit à une information de meilleure qualité lorsque le mandat de l'auditeur peut être remis en cause chaque année. Ces résultats suggèrent qu'il est préférable de ne pas contraindre la durée du mandat. Les *accruals* discrétionnaires positifs (*ACCD+*) sont plus élevés si la durée minimale du mandat est obligatoirement supérieure à l'année (*Mandat =1*). Le lissage comptable des résultats (*ImLIS-CFO*) est alors également plus intensif. Conformément à l'hypothèse d'un effet de substitution entre manipulations réelles et manipulations comptable, les manipulations réelles sont moindres si le mandat de l'auditeur est obligatoirement pluriannuel. Là encore, on n'observe aucun impact de cet attribut sur les manipulations baissières, aussi bien pour ce qui concerne les manipulations comptables (*ACCD-*) que pour ce qui concerne les manipulations réelles (*REM-*).

La variable *JointA_NAS* mesurant la spécificité du contexte français est positivement et significativement liée au lissage des résultats (*ImLIS_CFO*). Cela suggère que l'obligation d'un audit joint et /ou la restriction stricte des services de non-audit ne permet pas de limiter la pratique de lissage des résultats. Il semblerait même qu'elles l'intensifient. L'obligation d'un audit conjoint couplée à l'interdiction stricte de services connexes à l'audit est sans effet sur les *accruals* discrétionnaires, mais semble réduire les manipulations réelles qu'elles soient haussières ou baissières. Avouons qu'il n'est pas aisé de tirer d'éventuelles préconisations de ce constat. Il est toutefois intéressant que la variable *NasRestrict* conduit à un constat de même nature. Restreindre les services de non-audit est sans effet sur les *accruals* discrétionnaires haussiers, mais tend à accroître très significativement l'intensité du lissage comptable de résultats. Les résultats relatifs aux variables *JointA_NAS* et *Nas_Restrict* en matière de lissage comptable des résultats suggèrent que l'interdiction ou la restriction des services de non-audit n'est pas de nature à accroître la qualité des chiffres comptables. Bien au contraire, pour ce qui concerne le lissage comptable, il semble même que de telles restrictions, voire interdiction, altèrent la qualité des données comptables.

Soulignons enfin que les coefficients de régression associés à la variable *P_Rotation* ne sont jamais statistiquement significatifs. Ceci suggère que l'obligation de rotation de l'équipe d'audit est sans effet sur la qualité de l'audit et des chiffres comptables ou que nous ne sommes pas en mesure de capter un éventuel effet, l'obligation de rotation ayant été imposée à toutes les entreprises de l'échantillon durant la période de l'étude.

Pour ce qui concerne les variables de contrôle, elles sont significativement liées à la manipulation comptable à la hausse au seuil de 5% et 1%. Sauf exception, la taille de la firme auditée (*LnCap*) qui n'est pas significativement liée au lissage des résultats et le risque de secteur (*SICRISC*) qui n'est pas significativement liées aux *accruals* discrétionnaires à la hausse, ces résultats sont en conformité avec la littérature antérieure. La taille (*LnCap*) est positivement liée aux *accruals* discrétionnaires à la hausse. Les grandes entreprises sont plus fortement incitées à restreindre les fluctuations de bénéfices pour minimiser les coûts potentiels d'intervention externe. De la même manière le ratio d'endettement (*LEV*) est positivement lié à l'inverse du ratio de lissage des résultats (*ImLIS_CFO*). Les entreprises les plus endettées sont plus susceptibles de lisser leurs résultats pour éviter les fluctuations qui pourraient les amener à violer les clauses restrictives de leurs contrats de prêt. Confirmant les résultats de Maijoor et Vanstraelen (2006), la variable de performance *CFO_TA* est négativement liée aux *accruals* discrétionnaires à la hausse au seuil de 1%. Par contre, elle est positivement liée à la mesure de lissage des résultats *ImLIS_CFO* au même

seuil. Cette relation positive entre la performance de l'entreprise audité et le lissage des résultats valide les résultats de Burgstahler et al. (2006) et Dou et al. (2013)

La variable *MTB* est positivement liée aux *accruals* discrétionnaires à la hausse. Cela suggère que les entreprises qui offrent les opportunités de plus de forte croissance ont tendance à s'appuyer davantage sur les manipulations comptables. La variable des *accruals* totaux *AccT_TA* est positivement liée aux *accruals* discrétionnaires à la hausse et au lissage des résultats au seuil de 1% et seuil de 5% respectivement. Cette relation positive, validée par les plusieurs recherches ultérieures (e.g. Johnstone et al. 2014), n'est pas surprenante puisque les opportunités de manipulations sont d'autant plus fortes que les *accruals* discrétionnaires sont élevés.

Les coefficients de l'inverse du Mills ratio *IMR* sont significatifs au niveau de 1% et 5%. Il apparait donc que le choix de l'auditeur est endogène. Sans l'inclusion de l'*IMR*, les estimateurs des coefficients de régression auraient être biaisées.

[Voir tableau I.14 page 165]

7. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la probabilité de manipulation des chiffres comptables

L'objectif de cette section est d'analyser l'impact des caractéristiques de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la probabilité de gestion des résultats. En contrôlant les motivations que peuvent avoir les entreprises pour gérer leurs résultats, nous voulons déterminer si la réglementation de l'audit est associée à une plus faible probabilité de gestion des résultats. Les résultats des modèles *Logit* suivant sont présentés dans le tableau (I.15).

$$\begin{aligned} \text{Logit } EM_Aggressive/S_Profit/S_Increase = & \alpha_0 + \alpha_1(\text{BIG4}_t/\text{SPEC}_t) + \beta_{1t}\text{NasRestrict}_t + \beta_2\text{RESP}_t + \\ & \beta_3 \text{Mandat}_t + \beta_4\text{P_Rotation}_t + \beta_5\text{JointA_NAS}_t + \\ & \gamma_1\text{LnCap}_t + \gamma_2\text{LEV}_t + \gamma_3\text{CFO}_t + \gamma_4\text{MTB}_t + \gamma_5\text{SICRISK}_t + \\ & \gamma_6\text{AccT_TA}_t + \gamma_7\text{IMR} + \text{Effets fixes année} + \text{Effets} \\ & \text{fixes secteur} + \varepsilon_t \end{aligned}$$

EM_Aggressive, *S_Profit* et *S_Increase* sont les mesures mobilisées pour appréhender la probabilité de manipulation des chiffres comptables. Ces variables mesurent respectivement les manipulations agressives, la gestion des résultats pour éviter la publication d'une perte et la gestion des résultats pour éviter de publier un résultat inférieur à celui de l'année précédente. Comme mentionné précédemment, nous distinguons également les manipulations comptables

(*AgAccD+*) ou réelles (*AgREM+*) agressives à la hausse des manipulations comptables (*AgAccD-*) ou réelles (*AgREM-*) agressives à la baisse.

[Voir tableau I.15 page 167]

Aucune des variables d'intérêt n'est significative pour les manipulations comptables baissières agressives (*AgAccD-*), aussi bien pour ce qui concerne les variables relatives aux caractéristiques des auditeurs que pour ce qui concerne les variables relatives à la réglementation de l'audit. Ceci confirme ce que nous constatons précédemment : les auditeurs ne cherchent pas prioritairement à restreindre les manipulations baissières.

Pour ce qui concerne la capacité des auditeurs à limiter les manipulations haussières, nous obtenons des résultats contrastés. Conformément à l'hypothèse qu'un auditeur de meilleure qualité restreint les manipulations comptables, les variables *BIG4* et *SPEC* sont négatives et significatives pour les manipulations comptables haussières agressives (*AgAccD+*). Les *Big* ou les spécialistes limitent donc la propension des entreprises à fortement manipuler leurs résultats à la hausse. Les *Big*, mais curieusement pas les spécialistes, limitent les manipulations visant à éviter un résultat inférieur à celui de l'année précédente (*S-Increase*). Enfin, *Big* et spécialistes sont sans effet sur l'évitement des petites pertes (*S-profit*). Pour ce qui concerne les manipulations réelles, *Big* et spécialistes sont également sans effet, sauf pour ce qui concerne les manipulations réelles à la baisse. Les spécialistes semblent les intensifier.

Pour ce qui concerne la réglementation de l'audit, à l'exception de la rotation obligatoire de l'auditeur signataire (*P-Rotation*), les variables captant les caractéristiques de cette réglementation sont toutes significatives pour toutes les mesures de manipulations comptables haussières (*AgAccD+*, *S-Profit*, *S-Increase*). Ceci suggère que les incitations réglementaires sont plus efficaces que les incitations réputationnelles et économiques pour garantir la qualité des chiffres comptables, i.e. limiter les manipulations.

Les coefficients de la variable *NasRestrict* sont systématiquement positifs et significatifs (*AgAccD+*, *S-Profit*, *S-Increase*) à un seuil de 5 % et 1%. Cela suggère que restreindre la fourniture de services de non-audit ne permet pas de réduire la gestion agressive des résultats à la hausse. Ces résultats, qui sont conformes à la littérature, montrent que la fourniture de services de non-audit permet une meilleure compréhension des activités de la firme et, de ce fait, un meilleur contrôle par les auditeurs. Ceci va à l'encontre de l'opinion qui veut que les prestations de services connexes à l'audit affectent l'indépendance de l'auditeur et altère la qualité des chiffres

comptables. Nos résultats suggèrent que, tout au contraire, l'interdiction de tels services peut être dommageable et pénaliser la qualité de l'audit légal.

Le même commentaire vaut pour la variable *Mandat* pour toutes les mesures de manipulation comptable à la hausse (*AgAccD+*, *S-increase*, *S-profit*). La probabilité de manipulation comptable est plus élevée lorsque la durée du mandat de l'auditeur ne peut pas être remise en cause sur une base annuelle. Le fait que la réglementation protège l'auditeur, en garantissant un mandat pluriannuel, augmente la probabilité de manipulation haussière. Ce résultat est confirmé par la relation négative entre la variable *Mandat* et les manipulations réelles agressives positives *AgREM+*. Les firmes se rabattent sur des manipulations réelles quand les auditeurs contraignent les manipulations comptables du fait d'un mandat susceptible d'être immédiatement renouvelé. Ce constat devrait lui aussi alimenter le débat, notamment européen, sur la durée du mandat et l'obligation de rotation des auditeurs. Nos résultats militent en faveur de mandats sans durée minimale légale. Pour ce qui est de la rotation de l'équipe, la variable *P-Rotation* n'est pas significative, sauf pour ce qui concerne les manipulations réelles agressives. Obliger la rotation du responsable de la mission d'audit semble donc sans effet notable ou, comme nous l'évoquions précédemment, nous ne sommes pas en mesure de capter son effet du fait des évolutions récentes des législations européennes.

La responsabilité des auditeurs *RESP* est négativement liée à la gestion agressive des résultats à la hausse *AgAccD+*, à la probabilité de manipulation (à la hausse) pour éviter la publication de petites pertes *S-Profit* et à la probabilité de manipulation (à la hausse) pour éviter la publication d'un résultat inférieur à celui de l'année précédente *S_Increase*. Ceci suggère que, dans un pays où la responsabilité des auditeurs est délictuelle, ces derniers tendent à accroître leurs efforts et offrir un audit de meilleure qualité dans le but de réduire les risques de litige. Conformément à l'hypothèse de substitution entre manipulations comptables et manipulations réelles, la responsabilité délictuelle de l'auditeur est positivement liée la probabilité de gestion réelle agressive des résultats (*AgREM+* et *AgREM-*). Au total, nos résultats montrent qu'une responsabilité délictuelle conduit les auditeurs à limiter les manipulations comptables agressives à la hausse et les firmes à préférer les manipulations réelles, le caractère délictuel de la responsabilité légale de l'auditeur étant sans effet sur les manipulations agressives à la baisse.

Le cas de la France mérite un intérêt particulier. Il suggère que, toutes choses égales par ailleurs, l'interdiction totale des services de non-audit et le co-commissariat sont néfastes. Considérons la probabilité de manipulations comptables agressives *AgAccD+*, la probabilité de manipulation afin d'afficher un (petit) profit plutôt qu'une perte *S-Profit*, la probabilité de manipulation afin

d'afficher une faible hausse du résultat par action profit plutôt qu'une baisse *S-Increase*. Ces trois probabilités sont statistiquement plus élevées dans le cas français. Il apparaît donc que le co-commissariat aux comptes et l'interdiction simultanée de tout service qui ne relève pas de l'audit légal ne conduisent pas à une meilleure qualité comptable, bien au contraire.

8. Analyses additionnelles

Cette section est dédiée à diverses analyses complémentaires visant à garantir la robustesse de nos conclusions. Nous analyserons dans un premier temps l'impact de diverses mesures alternatives de la gestion des résultats. Nous analyserons ensuite l'impact de diverses mesures alternatives de la spécialisation sectorielle de l'auditeur.

8.1. Autres mesures de la gestion des résultats

8.1.1. Autres mesures de l'ampleur de la gestion résultats

Nous avons re-testé nos hypothèses en utilisant d'autres mesures de la gestion comptable et réelle des résultats. Une mesure alternative du lissage des résultats consiste à rapporter la variabilité des résultats à celle des ventes plutôt qu'à celle du cash-flow d'exploitation:

$$LIS_CA = \sigma(NI) / \sigma(CA)$$

Comme précédemment nous retenons l'inversé de ce ratio. La variable *InvLIS_CA* désigne donc le rapport entre l'écart type du résultat avant prise en compte des éléments extraordinaires (*NI*) et l'écart types de chiffres d'affaires (*CA*) sur 7 ans.

Notre mesure principale REM est la somme des trois mesures de manipulations des activités réelles estimées par le modèle de Roychowdhury (2006). Suivant les préconisations de Zang (2012), nous retenons une autre mesure des manipulations réelles, *REM2*, qui ne combinent que deux mesures individuelles de manipulation réelle, à savoir les dépenses d'exploitation anormales et les coûts de productions anormaux. Le fait d'omettre les flux d'exploitation anormaux trouve sa justification dans leur trop forte hétérogénéité.

$$REM2 = Ab_PRD - Ab_DEP$$

Nous avons également décomposé cette mesure selon qu'elle caractérise une gestion réelle des résultats à la hausse *REM2+* ou une gestion réelle des résultats à la baisse *REM2-*.

Les résultats relatifs à ces deux mesures de la gestion des résultats (*InvLis-CA* et *REM2*) sont reportés par le tableau (I.16). Les résultats relatifs à nos variables d'intérêt (les attributs de la réglementation de l'audit) sont similaires à ceux que nous avons précédemment présentés, confirmant ainsi nos conclusions. La responsabilité civile délictuelle de l'auditeur affecte toujours de la même manière la gestion comptable et la gestion réelle des résultats. La restriction des services de non-audit impacte positivement le lissage des résultats et négativement la gestion réelle des résultats.

[Voir tableau I.16 page 169]

8.1.2. Autres mesures de la gestion agressive des résultats

Toujours dans l'objectif de garantir la robustesse de nos résultats nous proposons deux méthodes alternatives pour appréhender l'agressivité de la firme dans la gestion de ses résultats.

À l'instar de Cohen et Zarowin (2010) la première mesure consiste à considérer que les firmes qui gèrent agressivement leurs résultats sont celles dont la valeur absolue des *accruals* discrétionnaires ou la valeur absolue des manipulations réelles sont supérieures à la médiane du secteur. Nous avons donc déterminé la médiane des *accruals* (et des manipulations réelles) par secteur et par année pour ne retenir que les entreprises présentant des *accruals* discrétionnaires et manipulations réelles supérieures en valeur absolue à la médiane du secteur. Comme précédemment, nous analysons séparément les *accruals* discrétionnaires et manipulations réelles à la hausse et celles à la baisse. Nous définissons ainsi quatre variables suivantes selon que la gestion agressive est à la hausse *D-AgAccD+* (*D-AgREM+*) ou à la baisse *D-AgAccD-* (*D-AgREM-*). Les résultats sont présentés dans le tableau (I.17), dont la partie A est relative aux résultats des tests uni variés et la partie B aux résultats du modèle *logit*.

[Voir tableau I.17 page 170]

L'ensemble de ces résultats confirment les résultats précédemment discutés. Les attributs de la réglementation de l'audit ont plus d'impact sur la gestion agressive à la hausse que sur la gestion agressive à la baisse. En effet, quatre attributs sur cinq (la prestation de services de non-audit, la durée minimale du mandat de l'auditeur, la rotation du partenaire signataire, la responsabilité civile de l'auditeur) affectent significativement la gestion agressive des résultats à la hausse. Ces résultats viennent confirmer une fois encore l'hypothèse de substitution entre les deux types de la gestion des résultats (comptable et réelle).

8.2. Autres mesures de la spécialisation sectorielle de l'auditeur

Quand peut-on considérer qu'un auditeur est un spécialiste? Cette question a fait l'objet de débats purement empiriques. Comme nous l'avons déjà précisé dans l'examen de la littérature, l'approche par la part de marché est la plus largement adoptée (Craswell et al. 1995; Ferguson et al. 2002; Mayhew et Wilkins 2002). Toutefois cette méthode a été parfois critiquée (Simunic et al. 2013) du fait du caractère arbitraire du seuil de détermination de la spécialisation sectorielle. Nous allons donc re-tester nos hypothèses en utilisant trois mesures alternatives de la spécialisation sectorielle de l'auditeur.

8.2.1. Spécialisation sectorielle à l'échelle nationale

Des études récentes (Ferguson et al. 2003 ; Francis et al. 2005; Reichelt et Wang 2010) soutiennent que l'expertise sectorielle de l'auditeur doit être mesurée localement parce que cette expertise résulte d'une profonde connaissance des entreprises par les auditeurs locaux. Conformément à cette logique, nous mesurons la spécialisation sectorielle au niveau national. La variable *SP_Pays* prendra alors la valeur 1 si la part de marché du cabinet d'audit en termes de total d'actifs des firmes auditées par secteur et par pays est supérieure ou égale à 25 %.

8.2.2. Spécialisation sectorielle de l'auditeur : *leadership* européen

Diverses études ont utilisé le cabinet *leader* du secteur comme mesure alternative de la spécialisation sectorielle plutôt que les parts de marché (Palmrose 1986; DeFond et al. 2000; Ferguson et Stokes 2002; Ferguson et al. 2003; Carson 2009). À l'instar de Carson (2009), nous avons considéré qu'il n'y a qu'un leader par secteur. Nous avons ainsi créé une variable *SP_Leader* qui vaut 1 si l'auditeur a la part de marché la plus élevée d'un secteur en termes de total d'actifs, tous pays confondus. L'annexe (I.5) indique l'identité du leader de chaque secteur à l'échelle nationale et européenne. La partie A présente le leader par secteur, par année et par pays. La partie B présente le leader par secteur et par année pour tous les pays de l'échantillon.

8.2.3. Spécialisation sectorielle de l'auditeur : part de marché en termes de nombres de firmes

Cette mesure retient la part de marché de l'auditeur en termes de nombre de firmes auditées et non pas en termes d'actif total. La variable *NSP_Europe* prend aussi la valeur 1 si la part de

marché du cabinet d'audit en termes de firmes auditées par secteur est supérieure ou égale à 10% (Craswell et al. 1995).

[Voir tableau I.18 page 172]

Les résultats relatifs à ces nouvelles mesures de spécialisation sectorielles sont présentés par le tableau (I.18). Ils ne font que confirmer nos conclusions précédentes. Comme la spécialisation à l'échelle européenne, la spécialisation à l'échelle nationale et la spécialisation en termes de nombres de firmes auditées impactent négativement l'ampleur de la gestion comptable à la hausse *ACCD+* et le lissage des résultats *ImmLIS_CFO* au seuil de 1%. L'impact sur la gestion réelle à la hausse est plus faible. Les variables relatives à la réglementation de l'audit ne sont aucunement affectées par ces nouvelles mesures de la spécialisation sectorielle de l'auditeur.

8.3. Autres analyses additionnelles

8.3.1. L'impact de l'interaction entre la qualité de l'auditeur et la qualité de la réglementation de l'audit sur la gestion des résultats

Par l'analyse de l'interaction entre la qualité de l'auditeur et la réglementation de l'audit vise à déterminer si les caractéristiques de l'auditeur et la réglementation de l'audit ont un effet de complémentarité ou de substitution dans la détermination de la qualité des chiffres comptables. Les hypothèses de complémentarité et de substitution sont souvent testées (Francis et al. 2003; Choi et Wong 2007; Broye et Weill 2008). Toutefois, les recherches antérieures se focalisent surtout sur l'interaction entre le fait que l'auditeur soit un *Big* et l'environnement institutionnel, généralement appréhendé par les indices de la Porta et al. (1997, 1998). Dans cette étude nous mettons l'accent sur l'impact de l'interaction entre les caractéristiques de l'auditeur et la réglementation qui régit son activité sur la gestion comptable et réelle des résultats.

Dans cette analyse nous scindons notre échantillon en deux sous-échantillons indépendants. Nous prenons comme variables de regroupement les caractéristiques de l'auditeur (*Big4*, *Spécialiste*). Dans un premier temps, nous procédons à des analyses uni-variées. Nous comparons les moyennes de chacune des variables explicatives pour chaque sous-échantillon. Le tableau (I.19) résume les résultats des tests d'hypothèses des variables explicatives pour les deux sous échantillons. La différence de moyenne des attributs de la réglementation de l'audit est significative à 1% pour tous les sous échantillons. Il semble que l'environnement réglementaire de

l'audit des pays européens influence d'une manière différente le comportement de deux types des auditeurs (*Big4*/Non-*Big* et Spécialiste/ Non spécialiste).

[Voir tableau I.19 page 174]

Dans un second temps, nous testons les modèles de régression linéaires ou logistiques précédemment décrits sur chacun des sous-échantillons définis en fonction de la nature *Big* ou *Non-Big*, spécialiste ou non-spécialiste de l'auditeur. Les résultats des régressions sont reportés dans le tableau (I.20). Les résultats de l'impact de la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats des firmes auditées par des *Big4* et des *Non-Big4* apparaissent dans la partie A du tableau. La partie B est consacrée aux résultats relatifs aux firmes clientes de spécialistes et de non spécialistes. Conformément à nos hypothèses et aux résultats précédents, la réglementation de l'audit affecte la gestion des résultats à la hausse. Elle est sans effet sur la gestion des résultats à la baisse pour les quatre sous échantillons (*Big4*/*Non-Big4* et Spécialiste/ Non Spécialiste). Alors que les attributs de la réglementation jouent un rôle significatif sur l'ampleur de la gestion des résultats en présence de *Big* et de spécialistes, leur impact est très limité pour les non *Big* et les non spécialistes.

Les coefficients des variables captant la réglementation de l'audit ont les mêmes signes avec un seuil de significativité plus élevée pour la gestion comptable et réelle des résultats à la hausse des firmes auditées par les *Big* ou les spécialistes. Ceci valide l'hypothèse de complémentarité entre la qualité de l'auditeur et la qualité de la réglementation de l'audit. Plus précisément, la responsabilité de l'auditeur (*RESP*) et la durée du mandat (*Mandat*) n'ont un impact sur la gestion comptable des résultats à la hausse que pour les firmes auditées par des *Big* ou des spécialistes. Responsabilité juridique de l'auditeur et durée du mandat sont sans effet systématique pour les firmes auditées par des *Non-Big* ou des non-spécialistes. Les résultats relatifs à la gestion réelle des résultats à la hausse (*REM+*) viennent confirmer l'hypothèse de substitution entre les manipulations comptables et réelles. Notons enfin que toutes les mesures de la réglementation (sauf *P_Rotation*) affectent significativement le lissage des résultats (*InvLIS_CFO*) par les firmes clientes de *Big4* et de spécialistes au seuil de 1%. Soulignons que la responsabilité de l'auditeur est négativement liée au lissage des résultats (*InvLIS_CFO*) non seulement pour les firmes clientes de *Big4* et de spécialistes, mais également pour les firmes auditées par des *Non-Big4* et des non spécialistes.

[Voir tableau I. 20 page 175]

8.3.2. L'effet des attributs de la réglementation de l'audit considérés séparément

Notre objectif est d'analyser l'impact de chaque attribut de la réglementation de l'audit, considéré indépendamment les uns des autres, sur la qualité des chiffres comptables. Nous analysons l'impact de chaque attribut à la fois sur la gestion comptable et la gestion réelle, à la hausse comme à la baisse.

Les résultats reportés par le tableau (I.21) viennent soutenir nos résultats précédents et confirment nos hypothèses. Les résultats relatifs aux manipulations signées montrent clairement que le rôle des auditeurs et de la réglementation n'est pas identique selon que la gestion des résultats est à la hausse ou à la baisse. Les auditeurs sont plus préoccupés par la gestion des résultats à la hausse que par la gestion des résultats à la baisse.

Alors que les *Big* n'affectent pas la gestion comptable ou réelle des résultats, les spécialistes ont un impact modérateur à la fois sur la gestion comptable et sur la gestion réelle des résultats. Les coefficients des cinq variables captant la spécificité de la réglementation de l'audit gardent leur signe et leur significativité pour tous les modèles. La responsabilité de l'auditeur et la durée de son mandat affectent significativement la gestion comptable des résultats mesurée par les *accruals* discrétionnaires à la hausse (*ACCD+*) et le lissage des résultats (*ImLIS_CFO*). Elles sont inversement liées à la gestion réelle des résultats, confirmant ainsi l'hypothèse de substitution entre manipulations comptable et manipulations réelles à la hausse (*REM+*).

[Voir tableau I.21 page 177]

8.3.3. L'échantillon sans UK

Les firmes britanniques représentent environ 30% de notre échantillon. Nous jugeons utile de réestimer toutes nos régressions en excluant ces firmes afin de garantir que nos résultats ne sont pas influencés par la prédominance des firmes britanniques. Nous ne rapportons pas ces résultats. Ils sont similaires à ceux obtenus sur tout l'échantillon.

Conclusion

Dans le cadre de ce chapitre, nous avons analysé empiriquement l'impact respectif des caractéristiques de l'auditeur (*Big4* ou spécialiste) et de cinq attributs de la réglementation de l'audit (la prestation de services de non-audit, la durée minimale du mandat de l'auditeur, la rotation du partenaire signataire, la responsabilité civile de l'auditeur, l'obligation un audit conjoint) sur la qualité des chiffres comptables publiés par les firmes européennes.

Les cinq mesures de la qualité des chiffres comptables mobilisées permettent non seulement de capter la qualité comptable par le biais de l'ampleur des manipulations, mais également d'identifier les firmes qui gèrent le plus activement leurs résultats. Nous nous focalisons plus spécifiquement sur les firmes qui sont les plus agressives en la matière et celles qui cherchent à éviter certains seuils. L'ampleur de la gestion des résultats est appréhendée par le biais de la gestion comptable (les *accruals* discrétionnaires), de la gestion des activités réelles, du lissage des résultats qui peut résulter à la fois d'une gestion comptable et d'une gestion réelle.

Partant du constat que les auditeurs peuvent être plus soucieux de la gestion des résultats à la hausse que de la gestion des résultats à la baisse, car les risques de poursuite en cas de manipulations à la hausse sont beaucoup plus élevés qu'en cas de manipulations à la baisse, nous avons analysé séparément le cas des manipulations haussières de celui des manipulations baissières.

Les résultats de notre étude montrent que spécificités de l'auditeur et attributs de la réglementation de l'audit affectent surtout la gestion des résultats à la hausse. Ils sont sans effet robuste sur la gestion à la baisse.

Il apparaît que la nature et l'ampleur de la gestion des résultats dans les pays de l'UE sont influencées par le degré de spécialisation de l'auditeur et par les réglementations nationales de l'audit. Les auditeurs spécialistes d'un secteur influencent négativement à la fois la gestion comptable et la manipulation des activités réelles des résultats. Ce n'est pas le cas des *Big* s'ils ne sont pas simultanément spécialistes.

Les dispositions réglementaires, notamment celles relatives à la responsabilité légale de l'auditeur et à la durée de son mandat, affectent significativement la qualité des chiffres comptables

produits. Ces deux attributs montrent un impact fort sur la qualité des chiffres comptables quelle que soit la mesure utilisée. Les firmes domiciliées dans les pays où la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle présentent un niveau moins élevé de gestion comptable de leurs résultats à la hausse que celles domiciliées dans les pays où la responsabilité de l'auditeur est contractuelle. Les firmes clientes d'auditeurs dont la durée minimale du mandat est obligatoirement supérieure à l'année gèrent plus leurs résultats à la hausse que celles dont le mandat de l'auditeur peut être remis en cause chaque année.

Alors que ce n'est pas le cas pour les caractéristiques de l'auditeur, les attributs de la réglementation de l'audit affectent la gestion comptable et la gestion réelle de manière inverse. Ceci valide l'hypothèse de substitution entre ces deux formes de gestion des résultats.

Afin de garantir la robustesse de nos conclusions, nous avons multiplié les analyses additionnelles, en utilisant notamment diverses mesures alternatives de la gestion des résultats et de la spécialisation sectorielle de l'auditeur. Les résultats ainsi obtenus ne sont pas de nature à remettre en cause nos conclusions.

Conclusion de la première partie

Cette première étude analyse l'impact des caractéristiques de l'auditeur et la réglementation de l'audit légal sur les stratégies mises en œuvre par les entreprises pour gérer leurs résultats. Retenant un échantillon d'entreprises cotées domiciliées dans les 15 pays de l'UE avant son extension de 2004, nous nous focalisons sur deux caractéristiques de l'auditeur, le fait qu'il appartienne au groupe des *Big* et le fait qu'il soit spécialiste du secteur de la firme auditée, Nous nous focalisons aussi, et surtout, sur cinq attributs de la réglementation de l'audit : les contraintes qui pèsent sur les prestations de services de non-audit, la durée du mandat de l'auditeur, l'obligation de renouveler périodiquement le signataire responsable de la mission d'audit, la nature délictuelle ou contractuelle de la responsabilité de l'auditeur et la spécificité du contexte français qui se caractérise par une obligation d'audit conjoint et une interdiction stricte des services de non-audit.

Nos résultats montrent que la qualité de l'auditeur et la qualité de la réglementation de l'audit affectent uniquement la gestion des résultats à la hausse. Les auditeurs spécialistes d'un secteur influencent négativement à la fois la gestion comptable (*accruals* discrétionnaires et lissage des résultats) et la manipulation des activités réelles des résultats. Ce n'est pas le cas des *Big*. Les *Big* ne contraignent significativement la gestion des résultats que s'ils sont également spécialistes du secteur de l'entreprise auditée.

En plus de la spécialisation sectorielle de l'auditeur, la réglementation spécifique à l'audit joue un rôle majeur dans la qualité des chiffres comptables. Deux attributs affectent significativement la gestion comptable des résultats. La nature délictuelle de la responsabilité de l'auditeur le conduit à limiter les manipulations haussières. Celle-ci est sans effet sur les manipulations baissières. La durée minimale du mandat affecte la qualité des chiffres comptables. Celle-ci augmente lorsque le mandat est renouvelable annuellement. L'éventualité d'un non-renouvellement du mandat par les actionnaires de la firme auditée semble donc exercer une pression sur l'auditeur propre à l'amener à limiter la propension des dirigeants à manipuler les données comptables. Toutefois, la responsabilité délictuelle des auditeurs et un mandat pluriannuel obligatoire ne garantissent pas nécessairement une meilleure qualité de l'information financière du fait d'un effet de substitution entre gestion comptable et gestion réelle des résultats. Les entreprises qui ne peuvent pas gérer leurs *accruals* à la hausse du fait de la pression des auditeurs, que celle-ci soit motivée par leur spécialisation ou par la réglementation de l'audit, intensifient la manipulation des activités réelles afin d'atteindre leurs objectifs de résultat.

Il apparaît que l'autorisation de fournir des services connexes à l'audit légal des comptes affecte favorablement la qualité des chiffres comptables probablement parce que ces activités conduisent l'auditeur à mieux connaître la firme. La contrainte de rotation de l'associé signataire est sans effet sur les manipulations comptables ou réelles, qu'elles soient haussières ou baissières sauf sur la manipulation réelle agressive à la hausse où elle a un effet négatif.

Cette recherche contribue au débat sur la réglementation de l'audit. Elle montre d'abord que les *Big* n'offrent aucune garantie particulière sur la qualité de l'information comptable s'ils ne sont pas simultanément spécialistes de l'activité de la firme audité. Elle montre aussi que les mesures visant à imposer la rotation de l'associé signataire responsable de la mission d'audit sont sans réels effets. Elle montre enfin que l'audit conduit à une information de meilleure qualité lorsque la responsabilité de l'auditeur est délictuelle et lorsque son mandat est remis en cause chaque année. Une dernière contribution de cette recherche vient de ce qu'elle fournit un éclairage nouveau au différend qui oppose auditeurs et régulateurs en matière de services annexes. Nos résultats suggèrent qu'il n'est pas forcément souhaitable d'interdire ou de contraindre trop fortement de tels services. Ils conduisent les auditeurs à mieux percevoir l'entreprise, ce qui leur permet d'agir utilement sur l'ampleur des manipulations réelles. Nos résultats ne militent pas enfin en faveur du co-commissariat. Reconnaissons toutefois que le fait que seule la France impose un tel audit conjoint est susceptible de limiter la portée de ce constat.

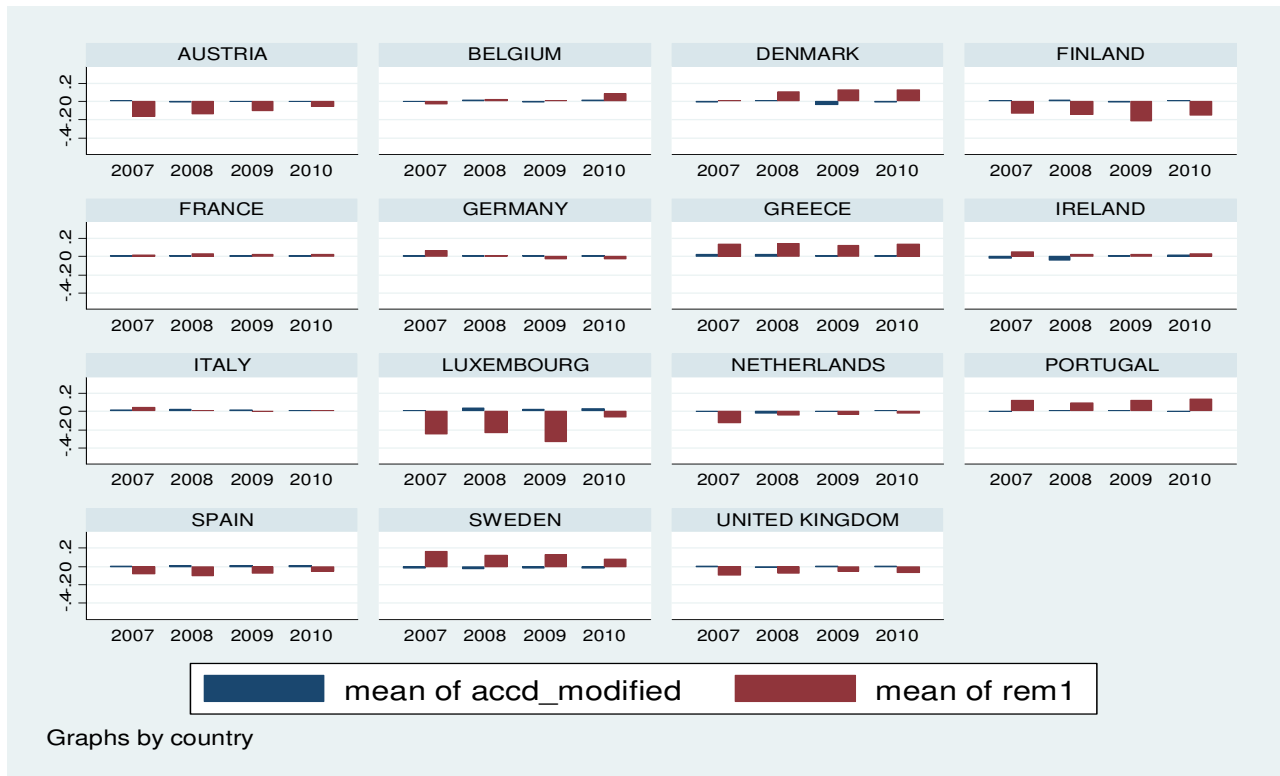
ANNEXES DE LA PARTIE I

Annexe I.1 : Récapitulatif des variables de l'étude I

Code	Variables	Mesure
<i>Les variables dépendantes de la gestion des résultats</i>		
ACCD	<i>Accruals</i> discrétionnaires	<i>Accruals</i> discrétionnaires basés sur le modèle de Jones (1991) modifié par Dechow et al. (1995)
Ab_CFO	Cash-flow d'exploitation anormal	Le niveau anormal du cash flows d'exploitation
Ab_DEP	Dépenses discrétionnaires	Le niveau anormal des dépenses discrétionnaires
Ab_PRD	Production anormale	Le niveau anormal des coûts de production
REM	Mesure globale de la manipulation des activités réelles	La somme des cash flows d'exploitation anormaux, du coût de production anormal et des dépenses discrétionnaires anormales.
REM2		La somme des dépenses discrétionnaires et la production anormale (Selon Zang 2012)
<i>ImLIS_CFO</i>	Lissage des résultats	Le rapport de l'écart type sur 7ans du résultat net avant prise en compte des événements extraordinaire (NI) sur l'écart type des flux de trésorerie opérationnels de l'entreprise <i>CFO</i>
<i>ImLIS_CA</i>		rapport entre l'écart type du résultat avant prise en compte des éléments extraordinaires(NI) et l'écart types de chiffres d'affaires (CA) sur 7 ans.
<i>AgAccD</i>	Gestion comptable agressive des résultats	les firmes du premier et du dernier centile comme des firmes ayant gérer agressivement leurs résultats.
<i>D-AgAccD</i>		les firmes qui ont des <i>accruals</i> discrétionnaires supérieurs à la médiane par année et par secteur
<i>AgREM</i>	Gestion réelle agressive des résultats	les firmes du premier et du dernier centile comme des firmes ayant gérer agressivement leurs résultats.
<i>D-AgREM</i>		les firmes qui ont des manipulations des activités réelles (REM2) supérieurs à la médiane par année et par secteur
<i>S_Profit</i>	Gestion des résultats pour éviter des faibles pertes	codé 1 si le rapport entre le résultat net et le total d'actif se situe entre 0 et 1%
<i>S_Increase</i>	Gestion des résultats pour éviter des faibles diminutions des résultats.	codé 1 si la variation du résultat net de l'année t et de l'année t-1 / le total d'actif se situe entre 0 et 1% et 0 si non.
<i>Les variables relatives à la qualité de l'auditeur</i>		
<i>BIG 4</i>	Taille de l'auditeur	1 si l'auditeur est un des <i>Big4</i> , 0 sinon
<i>SPEC</i>	Spécialisation sectorielle de l'auditeur	1 si la part de marché par secteur en termes de total des actifs des firmes auditées à l'échelle européenne $\geq 10\%$, 0 sinon
<i>SP_Pays</i>		1 si la part de marché du cabinet d'audit en termes de total d'actifs des firmes auditées par secteur et par pays est supérieure ou égale à 25 %.
<i>SP_Leader</i>		1 pour l'auditeur avec une part de marché en termes de total d'actifs des firmes auditées par secteur tous pays confondus la plus élevée
<i>NSP_Europe</i>		1 si l part de marché du cabinet d'audit en termes de firmes auditées par secteur est supérieure ou égale à 10%
<i>Les variables relatives à la réglementation de l'audit</i>		
Mandat	Durée du mandat	1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an
NasRestrict	Provision des services de non-audit	1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; <i>RESP</i> vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle
P_Rotation	Rotation de partenaire de l'audit	1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon

RESP	Responsabilité de l'auditeur	1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle
JointA_NAS	Obligation d'un audit conjoint et interdiction de la fourniture conjointe de services d'audit et non-audit	1 si la fourniture conjointe de services d'audit et non-audit est interdit et si une vérification conjointe est nécessaire ; 0 sinon.
<i>Les variables de contrôle</i>		
AccT_TA	Valeur absolue des <i>accruals</i> totaux	Valeur absolue des <i>accruals</i> totaux
ANTIDIR	Protection des investisseurs	<i>ANTIDIR</i> est basée sur de l'indice des droits anti-directeur de La Porta et al. (1998) révisé par Pagano et Volpin (2005). <i>ANTIDIR</i> vaut 1 si l'indice est égal ou supérieur à 4 (forte protection des investisseurs), 0 sinon
CFO_TA	Rentabilité de l'entreprise	Le cash_flow sur le total des actifs
LEV	Ratio d'endettement	Le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs
LnCap	Taille de l'entreprise	Logarithme népérien du la capitalisation boursière de l'entreprise
Loss	Perte	1 si le résultat net de l'entreprise est déficitaire
MTB	Ratio market to book	Rapport entre la valeur comptable et la valeur boursière des actions
REC_INV_TA	Poids de l'actif courant	Le rapport entre les créances clients et les stocks et le total des actifs
RLegal	Force de l'application des lois	1 si <i>Legal Enforcement</i> est supérieur à 9 (application stricte de la loi), 0 sinon. Cette variable mesure l'efficacité de l'application des lois (<i>law enforcement</i>). C'est la moyenne des trois variables d' <i>enforcement</i> proposées par La Porta et al. (1998).
SICRISK	Appartenance à des secteurs caractérisés par un risque de litige important	1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) : 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, et 7370-7374 et 0 sinon.
IMR	Inverse du ratio de Mills	L'inverse des Mills Ratio <i>IMR</i> est résultant de la première étape de la méthode de Heckman (1978)

Annexe I.2 : Répartition des *accruals* discrétionnaires et manipulation des activités réelles par pays et par année



Annexe I.3 : Résultats du test VIF

Variable	VIF	1/VIF
JointA_NAS	3.28	0.304705
NasRestrict	2.70	0.370578
RESP	2.53	0.394711
Mandat	1.88	0.531300
LnCap	1.52	0.658373
Big4	1.35	0.742896
P_Rotation	1.32	0.756052
MTB	1.16	0.860412
CFO_TA	1.15	0.872793
LEV	1.11	0.904291
AccT_TA	1.04	0.961519
SICRISK	1.03	0.972272
Mean VIF	1.67	

Si nous prenons la limite de la valeur 5 pour le VIFs, il n'y a aucun problème de multi colinéarité pour nos données. Par contre si la limite du VIFs est 3, il y a un problème avec la variable *JointA_NAS*.

Annexe I.4 : Tests uni-variés relatifs à la gestion agressive comptable et réelle des résultats

	<i>D_AgAccD+=1</i>	<i>D_AgAccD+=0</i>	<i>Ag AccD+=1</i>	<i>Ag AccD+=0</i>	<i>S-Profit=1</i>	<i>S-Profit=0</i>		<i>D_AgREM+=1</i>	<i>D_AgREM+=0</i>	<i>Ag_REM+=1</i>	<i>Ag_REM+=0</i>				
N	3269	3180		1187	13403		4813	10174		3127	3289		1141	9569	
BIG4	0,5693	0,6704	0,1012	0,4912	0,5929	0,1017	0,6366	0,5675	-0,0691	0,5632	0,6257	0,0626	0,5337	0,6457	0,1120
			(8.40)***			(6.82)***			(-8.04)***			(5.11)***			(7.44)***
SPEC	0,4795	0,5549	0,0755	0,4145	0,5068	0,0923	0,5474	0,4704	-0,0769	0,4787	0,5246	0,0136	0,4369	0,5391	0,1022
			(5.93)***			(5.88)			(-8.55)***			(3.56)***			(6.24)***
NasRestrict	0,5677	0,5244	-0,0433	0,6135	0,5694	-0,0441	0,5188	0,5903	0,0715	0,5090	0,5040	-0,0051	0,5848	0,5243	-0,0604
			(-3.54)			(-3.00)***			(8.45)***			(-0.41)***			(-4.01)***
RESP	0,6501	0,6470	-0,0030	0,6921	0,6990	0,0069	0,6563	0,7052	0,0490	0,6185	0,6157	-0,0028	0,6829	0,6334	-0,0495
			(-0.25)***			(0.50)			(6.19)***			(-0.23)			(-3.41)***
Mandat	0,3944	0,4365	0,0422	0,3517	0,4039	0,0522	0,4690	0,3676	-0,1014	0,3881	0,4387	0,0506	0,4282	0,3577	0,0705
			(3.49)***			(3.59)***			(-12.15)***			(4.21)***			(4.73)***
P_Rotation	0,8818	0,8829	0,0011	0,8809	0,9032	0,0223	0,8960	0,8957	-0,0003	0,8552	0,8774	0,0221	0,8548	0,8857	0,0309
			(0.13)***			(2.52)**			(-0.05)			(2.66)***			(3.17)***
JointA_NAS	0,1434	0,1791	0,0357	0,1305	0,1802	0,0498	0,2175	0,1480	-0,0695	0,1257	0,1687	0,1257	0,1788	0,1484	0,0304
			(3.96)***			(4.40)***			(-10.84)			(3.84)***			(3.36)***
	<i>D_AgAccD-=1</i>	<i>D_AgAccD-=0</i>	<i>Ag AccD-=1</i>	<i>Ag AccD-=0</i>	<i>S-Increase=1</i>	<i>S-Increase=1</i>		<i>D_AgREM-=1</i>	<i>D_AgREM-=0</i>	<i>Ag_REM-=1</i>	<i>Ag_REM-=0</i>				
N	2804	2663		1144	13403		4930	9661		2709	2787		9569	1202	
BIG4	0,6847	0,6046	-0,0802	0,5323	0,5929	0,0605	0,6491	0,5648	0,6491	0,6689	0,6742	0,0053	0,6007	0,6457	0,0451
			(-6.21)***			(3.99)***			(-9.82)***			(0.41)***			(3.07)***
SPEC	0,5658	0,5022	-0,0636	0,4295	0,5068	0,0773	0,5504	0,4713	-0,0791	0,5431	0,5568	0,0136	0,4890	0,5391	0,0501
			(-4.58)***			(4.77)			(-8.79)***			(0.99)***			(3.19)***
NasRestrict	0,5310	0,5641	0,0331	0,5814	0,5694	-0,0120	0,5546	0,5758	0,0212	0,6399	0,5501	-0,0898	0,6856	0,5243	-0,1613
			(2.51)**			(-0.81)***			(2.49)			(-6.88)***			(-10.77)***
RESP	0,6551	0,6636	0,0085	0,6761	0,6990	0,0228	0,6716	0,6959	0,0243	0,7375	0,6615	-0,0760	0,7934	0,6334	-0,1599
			(0.67)			(1.67)*			(3.05)***			(-6.22)***			(-11.17)***
Mandat	0,4274	0,3753	-0,0521	0,4039	0,3563	0,0477	0,4326	0,3784	-0,0542	0,3503	0,4488	0,0985	0,2934	0,4282	0,1348
			(-4.01)***			(3.28)***			(-6.47)***			(7.57)***			(9.10)***
P_Rotation	0,8967	0,8781	-0,0186	0,8721	0,9032	0,0311	0,8927	0,8976	0,0049	0,9074	0,9054	-0,0021	0,9060	0,8857	-0,0203
			(-2.21)**			(3.51)***			(0.94)			(-0.26)			(-2.13)**
JointA_NAS	0,1698	0,1354	-0,0344	0,1158	0,1802	0,0645	0,1866	0,1570	-0,0296	0,1062	0,1687	0,0625	0,1215	0,1804	0,0590
			(-3.61)***			(5.72)***			(-4.62)***			(5.63)***			(6.18)***

Annexe I.5 : Répartition des auditeurs en fonction de leur leadership

<i>Partie A : La répartition des auditeurs leader par secteur, par année</i>					
Secteur		2007	2008	2009	2010
10	Énergie	PWC	EY	EY	EY
15	Matériaux	KPMG	KPMG	PWC	PWC
20	Industrie	PWC	PWC	KPMG	PWC
25	Consommation discrétionnaire	PWC	PWC	PWC	EY
30	Consommation non cyclique	PWC	PWC	PWC	PWC
35	Santé	PWC	PWC	EY	EY
40	Immobilier (4040)	EY	EY	EY	EY
45	Technologies de l'information	KPMG	KPMG	KPMG	EY
50	Télécommunications	EY	EY	EY	DLT
55	Services aux collectivités	KPMG	KPMG	PWC	PWC

<i>Partie B : La répartition des auditeurs leader par secteur, par année et par pays</i>																
Secteur	Année	Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays Bas	Portugal	Espagne	Suède	UK
10	2007	DHS	KPMG	DHS	DHS	KPMG	KPMG	PWC	BAKT	PWC	PWC	KPMG	DHS	DHS	DHS	EY
	2008	DHS	DHS	DHS	DLAB	KPMG	PWC	PWC	DHS	EY	PWC	KPMG	DHS	DHS	DHS	EY
	2009	EY	DHS	DHS	DHS	KPMG	PWC	PWC	DHS	EY	PWC	KPNV	PASR	DHS	DHS	EY
	2010	DHS	DHS	DHS	DLAB	KPMG	PWC	PWC	BKTH	EY	PWC	KPNV	PASR	DHS	DHS	EY
15	2007	GTI	AWTH	PWC	PWC	DHS	KPMG	EY	EY	PWC	DHS	KPMG	DHS	DHS	KPMG	PWC
	2008	GTI	COAS	PWC	PWC	DHS	KPMG	EY	EY	EY	DELS	KPMG	DHS	DHS	KPMG	PWC
	2009	GNTH	COAS	GTI	PWC	GNTH	KAG	EY	EY	KPSP	DLAB	KPNV	DHS	DHS	KPMG	PWC
	2010	GNTH	COAS	GNTH	PWC	GNTH	KAG	KMGP	EY	KPSP	DLAB	KPNV	DHS	KPGL	KPGH	PWC
20	2007	GTTT	DHS	EY	PWC	KPMG	PWC	PWC	KPMG	PWC	BAKU	KPMG	DHS	DHS	PWC	KPMG
	2008	GTTT	DHS	KPMG	PWC	EY	PWC	PWC	KPMG	PWC	EY	KPMG	DHS	DHS	PWC	KPMG
	2009	EY	DHS	KPMG	PWC	PWC	KPMG	PWC	KGZM	PWC	KMAD	KPNV	DLLP	DHS	PWC	KMPG
	2010	EY	DHS	KPMG	PWC	PWC	KPOY	SOL	KPMG	DHS	KMAD	KPNV	DLLP	DTSL	PWC	KMPG
25	2007	PWC	REET	DHS	KPMG	DHS	KPMG	SOL	PWC	DHS	PWC	KPMG	DHS	KPMG	PWC	DHS
	2008	DHS	DLV	DHS	KPMG	DHS	KPMG	SOL	PWC	DHS	PWC	KPMG	DHS	DHS	PWC	PWC
	2009	DHS	DLV	EY	KPMG	PWC	EY	SOL	PWC	DHS	PWC	KPMG	PWC	DHS	PWC	PWC
	2010	PWC	REET	EY	KPOY	EY	PWC	SOL	PWC	DHS	PRCS	KPNV	PWC	KPMG	PWC	PWC
30	2007	KPMG	KPMG	KPMG	EY	KPMG	BAKU	PWC	DHS	PWC	KPMG	PWC	PWC	EY	PWC	PWC
	2008	KPMG	KPMG	KPMG	PWC	KMAD	BAKU	PWC	DHS	PWC	SYNA	KPMG	PWC	DHS	PWC	PWC
	2009	KPMG	PWC	KPMG	EY	KMAD	BAKU	PWC	DHS	PWC	KPMG	KPMG	PWC	DHS	PWC	PWC
	2010	KPGH	PWC	KPMG	EY	DLAS	BAKU	PWC	DTCE	PWC	SYNA	KPNV	PASR	DHS	PRAB	PWC
35	2007	PWC	DANI	SETR	PWC	EY	PWC	BDPE	DHS	EY		EY		DHS	DHS	PWC
	2008	PWC	DANI	SETR	PWC	EY	PWC	BOHC	DHS	EY		EY		DHS	DHS	PWC
	2009	PWC	PWC	DSRT	PWC	EY	PWCG	BD	DHS	DHS	EY	EY		KPMG	PWAU	PWC
	2010	PWC	PRDE	SETR	PWC	EY	PWCG	BD	DHS	PWC	ERNS	EY		KPGL	PWC	PWC
40	2007	GTTT	SERA	BSRK	KPMG	PWC	PWC	SOL		EY		BCOA		JAVI	SOL	KPMG
	2008	GTTT	EY	BSRK	KPMG	PWC	PWC	SOL		REYS		MAZP			SOL	KPMG
	2009	GTUL	GNTH	BSRK	KPMG	PWC	PWC	SOL		REYS		MAZP			SOL	KPMG
	2010	GTUL	EY	BSRK	KPOY	PWC	GTAN	SOL		REYS		MAZP		JAVI	SOL	KMPG
45	2007	PWC	EY	KPMG	KPOY	DHS	KPMG	PWC	KPMG	PWC		EY	ERGU	KPMG	PWC	KPMG
	2008	PWC	EY	GTI	KPOY	DHS	KPMG	PWC	KPMG	PWC		EY	BDBA	KPMG	PWC	KPMG
	2009	PWC	EY	GNTH	KPMG	DHS	KAG	PWC	KPMG	EY		EY	BDBA	DLLP	PWC	PWC
	2010	PWC	EY	GTI	KPMG	DHS	KAG	PWC	KPMG	EY		EYGH	BDBA	DLLP	PWC	PWC
50	2007	KPMG	EY	KPMG	KPMG	EY	PWC	EY		EY	PWC	KPMG	DTTO	EY	DLAB	DHS
	2008	KPMG	EY	PWC	KPMG	DHS	EY	EY		EY	PWC	KPMG	DHS	EY	PWC	DHS
	2009	KPMG	EY	PWC	KPMG	DHS	EY	EY		PWC	PWC	KPNV	DHS	EY	PWC	DHS
	2010	KPMG	DHS	PWC		DHS	PWC	PWSA		PWC	PWC	KPNV	DHS	EY	PRAB	DHS
55	2007	DHS	EY		DHS	KPMG	PWC	EY		KPMG	PWC	EY	KPMG	EY	KPMG	EY
	2008	DHS	EY	PWC	DHS	KPMG	PWC	EY		KPMG	PWC		KPMG	EY	PWC	PWC
	2009	DHS	KMGP	PWC		KMGP	PWC	EY		KPSP	PWC	EYAB	KPMG	EY	KPMG	PWC
	2010	DHS	KMGP	EYGR	DHS	KPMG	PWC	EY		KPSP	PWC		KASS	EY	KMGP	PWC

Tableau I.6 : Synthèse de l'environnement réglementaire relatif à l'audit statutaire et à la protection des investisseurs

	Environnement réglementaire de l'audit				Protection des investisseurs				
	Durée du mandat et Rotation du l'auditeur		Provision des services de non-audit	Responsabilité de l'auditeur	Indices de la protection des investisseurs			Legal Enforcement	
	Mandat	P-Rotation	NasRestrict	RESP	<i>Antidirector rights index Original</i> (LaPorta 1998)	<i>Antidirectorrights index Révisé</i> (Pagano et Volpin 2005)	ANTIDIR	<i>Legal Enforcement Index</i> (Leuz 2003)	Rlegal
Autriche	0	1	1	0	2	2.42	0	9.36	1
Belgique	1	1 depuis 2008	1	1	0	2	0	9.44	1
Danemark	0	1	0	0	2	2	0	10	1
Finlande	0	1 depuis 2008	0	1	3	3	0	10	1
France	1	1	0	1	3	3.14	0	8.68	0
Allemagne	0	1	1	1	1	2.71	0	9.02	1
Grèce	0	1 depuis 2009	0	0	2	3	0	6.82	0
Irlande	0	1	1	1	4	4	1	8.36	0
Italie	1	1	1	0	1	3.71	0	7.07	0
Luxembourg	0	1 depuis 2010	0	0	-	-	-	-	-
Pays Bas	0	1	0	0	2	2	0	10	1
Portugal	1	1 depuis 2009	1 depuis 2009	1	3	3.42	0	7.19	0
Espagne	1	1	0	0	4	4	1	7.14	0
Suède	1	1 depuis 2009	0	0	3	3	0	10	1
Royaume Uni	0	1	1	1	5	5	1	9.22	1

Mandat vaut 1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an, 0 sinon ; *P_Rotation* vaut 1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon ; *NasRestrict* vaut 1 si la possibilité de cumuler services de l'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle ; *ANTIDIR* est basée sur de l'indice des droits anti-directeur de La Porta et al. (1998) révisé par Pagano et Volpin (2005). *ANTIDIR* vaut 1 si l'indice est égal ou supérieur à 4 (forte protection des investisseurs), 0 sinon. *RLegal* vaut 1 si *Legal Enforcement* est supérieur à 9 (application stricte de la loi), 0 sinon. Cette variable mesure l'efficacité de l'application des lois (*law enforcement*). C'est la moyenne des trois variables d'*enforcement* proposées par La Porta et al. (1998).

Tableau I.7 : Étapes de la constitution de l'échantillon

Nombres initiales des sociétés cotées des 15 pays de l'UE	5 612
Les banques et institutions financières (SIC codes 6000-6799)	1 392
Nombres des sociétés cotées des 15 pays de l'UE après l'élimination des banques et institutions financières	4 218
Les observations entreprise-année de 2007-2010	16 872
Observations manquantes	6 052
Données manquantes relatives aux variables dépendantes (mesures de la gestion des résultats)	4 652
Autres données manquantes	2 190
Nombre d'observations finales⁶²	10 030

⁶² Les nombres d'observations de notre échantillon diffèrent selon la variable dépendante.

Tableau I.8 : Répartition des entreprises de l'échantillon par pays et par secteur

<i>Partie A: Répartition par pays</i>			
Pays	Nombre de firmes	Nombre d'observations	%
Autriche	68	272	1,61
Belgique	116	464	2,75
Danemark	106	424	2,51
Finlande	107	428	2,53
France	725	2900	17,19
Allemagne	707	2824	16,77
Grèce	228	912	5,40
Irlande	54	216	1,28
Italie	219	876	5,19
Luxembourg	32	128	0,76
Pays Bas	120	480	2,84
Portugal	50	200	1,18
Espagne	122	488	2,89
Suède	333	1336	7,92
Royaume Uni	1230	4920	29,16
Total	4219	16 872	100,00
<i>Partie B: répartition par secteur</i>			
Code GICS	Secteur	Nombres d'observations	%
1010	Énergie	784	4.36
1510	Matériaux	1608	9.38
2010	Biens d'Équipement	2268	15.94
2020	Services Commerciaux et Professionnels	1020	6.26
2030	Transports	468	2.21
2510	Automobiles et Composants Automobiles	252	1.50
2520	Biens de Consommation Durables	1100	5.70
2530	Services Clientèle	620	3.62
2540	Médias	1120	5.69
2550	Distribution	668	4.20
3010	Distributions Alimentaire et Pharmacie	144	1.22
3020	Produits Alimentaires, Boisson et Tabac	896	5.14
3030	Produits Domestiques et de Soins Personnel	172	0.99
3510	Équipements et Services de Santé	700	4.20
3520	Produits Pharmaceutiques, Biotech. et Biologiques	764	5.72
4040	Immobilier	232	1.38
4510	Logiciels et Services	2056	12.14
4520	Matériel et Équipement Informatique	1008	6.64
4530	Semi-conducteurs	236	1.904
5010	Télécommunications	316	1.80
5510	Services aux collectivités	440	4.36
Total		16 872	100,00

La partie A présente la répartition des entreprises de l'échantillon après l'élimination des institutions financières. L'échantillon comprend toutes les entreprises cotées des 15 États membres de l'Union européenne avant son extension aux pays d'Europe de l'Est. Partie B présente la répartition de l'échantillon par secteur selon la classification GICS.

Tableau I.9 : Statistiques descriptives des variables des régressions

Les variables dépendantes					
Variabiles	Moyenne	Médiane	Ecart-type	1 ^{er} quartile	3 ^{ème} quartile
<i>ACCD+</i>	0,0645	0,0440	0,0666	0,0205	0,0836
<i>ACCD-</i>	-0,0753	-0,0446	0,0666	0,0205	0,0836
<i>InvLIS_CFO</i>	1,5719	1,0955	2,4666	0,6734	1,8003
<i>REM</i>	-0,0012	0,0313	0,6296	-0,1781	0,2410
<i>REM +</i>	0,3253	0,2170	0,3715	0,0996	0,4153
<i>REM -</i>	-0,3914	-0,2066	0,6523	-0,4350	-0,0851
Les variables de contrôle					
Variabiles	Moyenne	Médiane	Ecart-type	1 ^{er} quartile	3 ^{ème} quartile
<i>LnCap</i>	11,410	11,110	2,4040	9,698	12,980
<i>LEV</i>	0,5344	0,5601	0,2148	0,3727	0,7113
<i>CFO_TA</i>	0,0321	0,0623	0,2404	0,0035	0,1139
<i>MTB</i>	1,8280	1,3370	1,5160	0,6803	2,5260
<i>SICRISK</i>	0,1837	0,0000	0,3873	0,0000	1,0000
<i>AccT_TA</i>	-0,1157	-0,0424	0,9840	-0,1556	0,0183
<i>IMR_Big4</i>	0,5763	0,5165	0,3953	0,0114	1,8949
<i>IMR_SPEC</i>	0,7495	0,7240	0,3435	0,0547	1,8893

ACCD+ désigne les *accruals* discrétionnaires positifs qui ont un effet haussier sur les résultats et *ACCD-* les *accruals* discrétionnaires positifs qui ont un effet baissier sur les résultats *REM+* désigne mesures des manipulations réelles qui ont eu un effet haussier sur les résultats et *REM-* désigne des manipulations réelles qui ont eu un effet baissier sur les résultats. *InvLIS_CFO* est l'inverse de rapport mesurant le lissage des résultats calculé par le rapport de l'écart type du résultat net avant prise en compte des événements extraordinaire sur l'écart type des flux de trésorerie opérationnel de l'entreprise. *LnCap* est la taille de la firme mesurée par le logarithme népérien de sa capitalisation boursière. *MTB* est le 'market to book' ratio. *LEV* mesure le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. *CFO_TA* mesure le rapport entre le cash-flow d'exploitation et le total des actifs. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) fortement exposé à un risque de poursuite: 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, 7370-7374. *AccT_TA* est le rapport entre les *accruals* totaux et l'actif total de l'année n-1. *IMR-Big4* et *IMR-SPEC* sont l'inverse des Mills Ratio résultant du modèle <I.9>.

Tableau I.10 : Statistiques uni-variées de la gestion agressive des résultats à la hausse et de la gestion des résultats pour éviter une perte

Partie A: Statistiques uni-variées des mesures de la gestion agressive des résultats à la hausse et la gestion des résultats pour éviter une perte									
	Manipulation Comptable Agressive à la hausse			Éviter une petite perte des résultats			Manipulation Réelle Agressive à la hausse		
	AgAccD+ =1	AgAccD+ =0	Différence de moyenne	S-profit=1	S-profit=0	Différence de moyenne	AgREM+ =1	AgREM+ =0	Différence de moyenne
N	1187	13403	(t-stat)	4813	10174	(t-stat)	1141	9569	(t-stat)
BIG4	0,4912	0,5929	0,1017 (6.82)***	0,6366	0,5675	-0,0691 (-8.04)***	0,5337	0,6457	0,112 (7.44)***
SPEC	0,4145	0,5068	0,0923 (5.88)	0,5474	0,4704	-0,0769 (-8.55)***	0,4369	0,5391	0,1022 (6.24)***
NasRestrict	0,6135	0,5694	-0,0441 (-3.00)***	0,5188	0,5903	0,0715 (8.45)***	0,5848	0,5243	-0,0604 (-4.01)***
RESP	0,6921	0,699	0,0069 (0.50)	0,6563	0,7052	0,049 (6.19)***	0,6829	0,6334	-0,0495 (-3.41)***
Mandat	0,3517	0,4039	0,0522 (3.59)***	0,469	0,3676	-0,1014 (-12.15)***	0,4282	0,3577	0,0705 (4.73)***
P_Rotation	0,8809	0,9032	0,0223 (2.52)**	0,896	0,8957	-0,0003 (-0.05)	0,8548	0,8857	0,0309 (3.17)***
JointA_NAS	0,1305	0,1802	0,0498 (4.40)***	0,2175	0,148	-0,0695 (-10.84)	0,1788	0,1484	0,0304 (3.36)***

Partie B: Statistiques uni-variées des mesures de la gestion agressive des résultats à la baisse et la gestion des résultats pour éviter une variation négative des résultats									
	Manipulation Comptable agressive à la baisse			Éviter une petite perte de variation des résultats			manipulation réelle agressive à la baisse		
	AgAccD- =1	AgAccD- =0	Différence de moyenne	S-Increase =1	S-Increase=0	Différence de moyenne	AgAccD- =1	AgAccD- =0	Différence de moyenne
N	1144	13403		4930	9661		9569	1202	
BIG4	0,5323	0,5929	0,0605 (3.99)***	0,6491	0,5648	0,6491 (-9.82)***	0,6007	0,6457	0,0451 (3.07)***
SPEC	0,4295	0,5068	0,0773 (4.77)	0,5504	0,4713	-0,0791 (-8.79)***	0,489	0,5391	0,0501 (3.19)***
NasRestrict	0,5814	0,5694	-0,012 (-0.81)***	0,5546	0,5758	0,0212 (2.49)	0,6856	0,5243	-0,1613 (-10.77)***
RESP	0,6761	0,699	0,0228 (1.67)*	0,6716	0,6959	0,0243 (3.05)***	0,7934	0,6334	-0,1599 (-11.17)***
Mandat	0,4039	0,3563	0,0477 (3.28)***	0,4326	0,3784	-0,0542 (-6.47)***	0,2934	0,4282	0,1348 (9.10)***
P_Rotation	0,8721	0,9032	0,0311 (3.51)***	0,8927	0,8976	0,0049 (0.94)	0,906	0,8857	-0,0203 (-2.13)**
JointA_NAS	0,1158	0,1802	0,0645 (5.72)***	0,1866	0,157	-0,0296 (-4.62)***	0,1215	0,1804	0,059 (6.18)***

*** et ** significativité respectivement à 1% et 5%,

La gestion des résultats agressive à la hausse $AgAccD+$ ($AgREM+$) codé 1 pour les firmes du dixième décile, 0 sinon. La gestion des résultats agressive à la baisse $AgAccD-$ ($AgREM-$) codé 1 pour les firmes du premier décile ; 0 sinon. La gestion par les seuils S_Profit codé 1 si rapport entre le résultat net et le total d'actif se situe entre 0 et 1% ; 0 si non. $SI_Increase$ codé 1 si la variation du résultat net de l'année t et de l'année t-1 / le total d'actif se situe entre 0 et 1% et 0 si non. $BIG4$ codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. $SPEC$ est la spécialisation sectorielle de l'auditeur codée 1 si l'auditeur est un spécialiste, 0 sinon. $Mandat$ vaut 1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an, 0 sinon ; $P_Rotation$ vaut 1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon ; $NasRestrict$ vaut 1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; $RESP$ vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle ; $JointA_NAS$ vaut 1 si l'audit joint est obligatoire et la prestation des services de non-audit est interdite, 0 sinon

Tableau I.12 : Matrice de corrélation de Spearman entre les variables

	<i>ACCD+</i>	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>NasRestrict</i>	<i>RESP</i>	<i>Mandat</i>	<i>P_Rotation</i>	<i>JointA_NAS</i>	<i>LnCap</i>	<i>LEV</i>	<i>CFO_TA</i>	<i>MTB</i>	<i>SICRISK</i>	<i>AccT_TA</i>
<i>ACCD+</i>	1.0000													
<i>BIG4</i>	-0.1577	1.0000												
<i>SPEC</i>	-0.1284	0.7571	1.0000											
<i>NasRestrict</i>	0.0878	-0.0014	0.0005	1.0000										
<i>RESP</i>	0.0480	-0.0847	-0.0920	0.3739	1.0000									
<i>Mandat</i>	-0.0889	0.1922	0.1242	-0.4633	-0.1350	1.0000								
<i>P_Rotation</i>	0.0042	0.0508	-0.0014	0.2756	0.4135	0.0432	1.0000							
<i>JointA_NAS</i>	-0.0512	-0.0421	-0.0605	-0.5242	0.3131	0.5664	0.1487	1.0000						
<i>LnCap</i>	-0.1778	0.4692	0.3737	-0.1351	-0.1753	0.1910	-0.0488	-0.0145	1.0000					
<i>LEV</i>	-0.1283	0.1619	0.1739	-0.1146	-0.1602	0.1573	-0.0665	0.0551	0.1729	1.0000				
<i>CFO_TA</i>	-0.2974	0.1523	0.1175	-0.0611	-0.0272	0.0763	-0.0070	0.0358	0.3194	0.0612	1.0000			
<i>MTB</i>	0.1422	0.0421	0.0190	0.1955	0.2176	-0.0928	0.0867	-0.0356	0.1446	0.0814	0.0264	1.0000		
<i>SICRISK</i>	0.0340	0.0157	-0.0520	0.0278	0.0254	0.0150	0.0328	0.0098	-0.0461	-0.0990	-0.0242	0.0925	1.0000	
<i>AccT_TA</i>	0.3888	-0.0415	-0.0331	0.0208	0.0122	-0.0071	-0.0425	-0.0083	-0.0080	-0.0794	-0.1536	0.0557	0.0256	1.0000

Tableau I.11 : Répartition des *Big4* et des spécialistes

	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%		
<i>Big4</i>	8375	59%	<i>Big4</i> spécialiste	6836	82%	<i>Non-Big4</i> spécialiste	187	3%
<i>Non-Big4</i>	5842	41%	<i>Big4</i> non spécialiste	1539	18%	<i>Non-Big4</i> non Spécialiste	5655	97%
Total	14217	100%		8375	100%		5842	100%
Spécialistes	7023	49%	Spécialiste <i>Big4</i>	6836	97%	Non spécialiste <i>Big</i>	1539	21,6%
Non spécialistes	7194	51%	Spécialiste <i>Non-Big 4</i>	187	3%	Non Spécialiste <i>Non- Big 4</i>	5655	78,4%
Total	14217	100%		7023	100%		7194	100%

Tableau I.13 : Déterminants du choix de l'auditeur
Étape 1 du modèle d'Heckman

Partie A- Statistiques descriptives des variables du modèle du choix de l'auditeur

Variables	Moyenne	Médiane	Écart-type	1 ^{er} Quartile	3 ^{ème} quartile
<i>ANTIDIR</i>	0,5614	1,000	0,4962	0,0000	1,0000
<i>RLegal</i>	0,2033	0,000	0,4025	0,0000	0,0000
<i>LnCap</i>	11,410	11,110	2,4040	9,6980	12,980
<i>LEV</i>	0,5344	0,5601	0,2148	0,3727	0,7113
<i>REC_INV_TA</i>	0,2953	0,2753	0,3025	0,1394	0,4199
<i>CFO_TA</i>	0,0321	0,0623	0,2404	0,0035	0,1139
<i>MTB</i>	1,8280	1,3370	1,5160	0,6803	2,5260
<i>Loss</i>	0,3493	0,0000	0,6803	0,0000	0,0000
<i>AccT_TA</i>	0,0794	0,0492	0,0908	0,0209	0,1001

Partie B- Résultats de la régression du model Probit

	<i>BIG4</i>		<i>SPEC</i>	
	coef,	z	coef,	z
<i>Constante</i>	-3,8679	(-32,06)	-3,1023	(28,71) ***
<i>ANTIDIR</i>	0,5772	(16,33) ***	0,4528	(13,21) ***
<i>RLegal</i>	0,7249	(15,21) ***	0,5030	(11,14) ***
<i>LnCap</i>	0,3130	(33,65) ***	0,2073	(26,32) ***
<i>LEV</i>	0,5617	(6,70) ***	0,8234	(10,26) ***
<i>REC_INV_TA</i>	-0,0168	(-0,19)	0,2064	(2,46) **
<i>CFO_TA</i>	0,1121	(-1,00)	0,1838	(-1,61)
<i>MTB</i>	-0,0447	(3,83) ***	-0,0514	(4,74) ***
<i>Loss</i>	0,2342	(6,10) ***	0,1415	(3,86) **
<i>AccT_TA</i>	-0,9076	(4,52) ***	-0,4739	(2,38) ***
<i>Pseudo R2</i>		22,04%		13,14%
<i>Prob> chi2</i>		0		0
<i>N</i>		8839		8839

*** et ** significativité respectivement à 1% et 5%,

Le modèle est estimé sur un échantillon de 8839 observations firmes années de 15 pays de l'union européenne sur une période 2007-2010 .

$$\text{Prob [BIG4/SPEC=1]} = \text{Probit } (\alpha_0 + \alpha_1 \text{ANTIDIR} + \alpha_2 \text{RLegal} + \alpha_3 \text{LnCap} + \alpha_4 \text{LEV} + \alpha_5 \text{REC_INV_TA} + \alpha_6 \text{CFO_TA} + \alpha_7 \text{MTB} + \alpha_8 \text{Loss} + \alpha_9 \text{AccT_TA} + \epsilon)$$

BIG4 est codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est codée 1 si l'auditeur est un spécialiste, 0 sinon. *ANTIDIR* est basée sur de l'indice des droits anti-directeur de La Porta et al, (1998) révisé par Pagano et Volpin (2005), *ANTIDIR* vaut 1 si l'indice est égal ou supérieur à 4 (forte protection des investisseurs), 0 sinon. *RLegal* vaut 1 si *Legal Enforcement* est supérieur à 9 (application stricte de la loi), 0 sinon. Cette variable mesure l'efficacité de l'application des lois (*law enforcement*), C'est la moyenne des trois variables d'enforcement proposées par La Porta et al, (1998). *LnCap* est la taille de la firme mesurée par le logarithme népérien de sa capitalisation boursière. *LEV* mesure le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. *REC_INV_TA* est le rapport entre les créances clients et les stocks et le total des actifs. *CFO_TA* mesure le rapport entre le cash-flow d'exploitation et le total des actifs *MTB* est le *market to book* ratio. *Loss* vaut 1 si le résultat net de l'entreprise est négatif, 0 sinon. *AccT_TA* mesure le rapport entre les *accruals* totaux et l'actif total de l'année n-1 en valeur absolue.

Tableau I.14 : Impact de la qualité de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats

	<i>Accruals</i> discrétionnaires				Lissage des résultats		Manipulations des activités réelles			
	<i>ACCD+</i>		<i>ACCD-</i>		<i>InvLIS_CFO</i>		<i>REM +</i>		<i>REM -</i>	
<i>Constante</i>	-0,0526 (-2.32)**	-0,0676 (-2.25)**	0,0921 (4.94)***	0,0950 (4.53)***	1,0784 (1.94)*	0,0864 (1.10)	0,4018 (5.10)***	0,5754 (4.86)***	0,7054 (3,28)***	0,7893 (3.02)***
<i>BIG4</i>	-0,0032 (-1.68)		0,0010 (0.37)		-0,2750 (-4.69)***		-0,0151 (-1.32)		0,0134 (0.39)	
<i>SPEC</i>		-0,0030 (-2.46)**		0,0002 (0.09)		-0,1975 (-3.37)***		-0,0261 (-3.62)***		0,0012 (0.05)
<i>NasRestrict</i>	0,0019 (0.85)	0,0021 (0.92)	-0,0072 (-2.38)**	-0,0052 (-1.72)*	0,2468 (3.29)***	0,2308 (2.87)***	-0,0299 (-1.78)*	-0,0216 (-1.23)	-0,0665 (-2.30)**	-0,057 (-1.96)*
<i>RESP</i>	-0,0041 (-1.73)*	-0,0049 (-2.13)**	0,0029 (1.17)	0,0032 (1.31)	-0,5349 (-6.44)***	-0,5879 (-6.54)***	0,0681 (5.16)***	0,0645 (4.90)***	0,0307 (0.95)	0,0332 (1.00)
<i>Mandat</i>	0,0091 (3.59)***	0,0060 (2.18)**	0,0014 (0.42)	-0,0019 (-0.57)	0,1513 (3.14)***	0,1951 (3.30)***	-0,0163 (-0.98)	-0,0427 (-2.71)***	-0,0352 (-0.84)	-0,0561 (-1.30)
<i>P_Rotation</i>	0,0045 (1.58)	0,0058 (1.89)*	0,0024 (0.58)	0,0044 (1.17)	0,1035 (0.98)	0,0429 (0.37)	-0,0072 (-0.41)	0,0010 (0.06)	-0,0533 (-0.92)	-0,0395 (-0.62)
<i>JointA_NAS</i>	-0,0230 (-0.71)	0,0008 (0.24)	-0,0119 (-2.63)	-0,0074 (-1.61)	0,4848 (7.28)***	0,5201 (9.00)***	-0,0837 (-6.48)***	-0,0658 (-4.67)***	-0,0955 (-2.63)**	-0,0741 (-2.26)**
<i>LnCap</i>	0,0064 (4.88)***	0,0056 (3.90)***	-0,0025 (-2.93)***	-0,0030 (-3.88)***	0,0217 (0.77)	0,0475 (1.22)	-0,0176 (-4.11)***	-0,0266 (-5.28)***	-0,0299 (-2.49)**	-0,0356 (-2.85)***
<i>LEV</i>	-0,1030 (-1.74)*	0,0093 (0.96)	-0,0045 (-0.65)	-0,0042 (-0.52)	0,9250 (3.69)***	1,4606 (3.79)***	0,1571 (4.94)***	0,1276 (3.00)***	-0,2217 (-3.89)***	-0,2080 (-3.09)***
<i>CFO</i>	-0,1063 (-7.48)***	-0,1038 (-6.81)***	-0,0121 (-1.03)	-0,0037 (-0.30)	1,1709 (6.67)***	1,1803 (6.60)***	-0,3090 (-5.83)***	-0,2754 (-4.81)***	0,3373 (2.65)**	0,3082 (2.45)**
<i>MTB</i>	0,0061 (8.24)***	0,0056 (7.49)***	0,0009 (1.08)	0,0010 (1.21)	-0,0692 (-2.78)***	0,0920 (-4.12)***	0,0192 (3.87)***	0,0226 (4.29)***	0,0728 (8.26)***	0,0744 (7.99)***
<i>SICRISK</i>	-0,0004 (-0.17)	-0,0006 (-0.25)	0,0029 (0.80)	0,0020 (0.61)	0,1341 (2.11)**	0,1292 (1.95)**	0,0504 (2.58)**	0,0547 (3.00)***	0,0284 (1.03)	0,035 (1.19)
<i>AccT_TA</i>	0,1200 (4.30)***	0,1205 (4.20)***	-0,0855 (-2.50)**	-0,0827 (-2.48)**	0,1702 (1.92)*	0,1703 (2.06)**	0,0595 (2.39)**	0,0655 (2.56)**	-0,0736 (-1.53)	-0,0539 (-1.18)
<i>IMR</i>	0,0619 (6.93)***	0,0661 (5.44)***	0,0145 (1.91)**	0,0115 (1.51)	0,8298 (2.92)***	1,2583 (2.87)***	-0,0141 (-0.36)	-0,0948 (-1.81)*	0,0471 (0.70)	-0,0353 (-0.04)
<i>Effets Fixes</i>	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur
<i>R2 (%)</i>	30,27%	28,97%	22,33%	22,11%	7,00%	6,56%	10,70%	10,68%	10,07%	10,92%
<i>N</i>	4753	4632	3867	3727	4325	4161	4591	4429	3964	3947

*** et ** significativité respectivement à 1% et 5%,

Le modèle est estimé sur un échantillon de firmes de 15 pays de l'union européenne sur une période 2007-2010,

$$\text{MANIP} = \beta_0 + \beta_1 \text{BIG4/SPEC} + \sum_i \beta_{2i} \text{REG}_i + \sum_j \beta_{3j} \text{Control}_j + \beta_4 \text{IMR} + \sum_k \beta_{5k} \text{EF}_k + v$$

ACCD+ désigne les *accruals* discrétionnaires positifs qui ont un effet haussier sur les résultats et *ACCD-* les *accruals* discrétionnaires qui ont un effet baissier sur les résultats *REM+* mesure les manipulations réelles qui ont un effet haussier sur les résultats et *REM-* désigne les manipulations réelles qui ont un effet baissier sur les résultats. *ImLLS_CFO* est l'inverse du rapport de l'écart type du résultat net avant prise en compte des événements extraordinaire sur l'écart type des flux de trésorerie opérationnel de l'entreprise. *BIG4* est codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est codée 1 si l'auditeur est un spécialiste, 0 sinon. *NasRestrict* vaut 1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle ; *Mandat* vaut 1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an, 0 sinon ; *P_Rotation* vaut 1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon ; *JointA_NAS* vaut 1 si l'audit joint est obligatoire et la prestation des services de non-audit pour une entreprise cliente d'audit est interdite, 0 sinon. *LnCap* est la taille de la firme mesurée par le logarithme népérien de sa capitalisation boursière. *MTB* est le 'market to book' ratio. *LEV* mesure le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. *CFO_TA* mesure le rapport entre le cash-flow d'exploitation et le total des actifs. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) fortement exposé à un risque de poursuite: 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, 7370-7374. *AccT_TA* est le rapport entre les *accruals* totaux et l'actif total de l'année précédente. *IMR* est l'inverse du Mills Ratio résultant du modèle <I.9>.

Tableau I.15 : Impact de la qualité de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la probabilité de gestion des résultats

	Manipulation comptable agressive à la hausse		Manipulation comptable agressive à la baisse		Éviter une petite perte des résultats		Éviter une petite perte de variation des résultats		manipulation réelle à la hausse		manipulation réelle agressive à la baisse	
	<i>AgAccD+</i>		<i>AgAccD-</i>		<i>S-profit</i>		<i>S-Increase</i>		<i>AgREM+</i>		<i>AgREM-</i>	
<i>Constante</i>	-6,8721 (-8.10)***	-7,0368 (-7.21)***	-2,46887 (-1.87)*	-2,9225 (-2.12)**	-6,0580 (-12.11)***	(-14.01)***	-3,2247 (-6.28)***	-3,6640 (-5.84)***	0,0091 (0.01)	1,7779 (1.53)	0,8403 (0.78)	1,778 (1.53)
<i>BIG4</i>	-0,2585 (-2.13)**		0,1012 (0.65)		0,0528 (0.84)		-0,1279 (-2.31)**		-0,0098 (-0.12)		0,1581 (1.50)	
<i>SPEC</i>		-0,1879 (-2.00)**		0,0337 (0.26)		0,1039 (1.66)		-0,0564 (-1.36)		-0,1319 (-1.42)		0,2075 (2.16)**
<i>NasRestrict</i>	0,3059 (2.03)**	0,3092 (2.04)**	-0,0740 (-0.48)	-0,0371 (-0.22)	0,4142 (5.30)***	0,3967 (5.25)***	0,3324 (3.72)***	0,3280 (3.77)***	-0,1248 (-0.76)	-0,0992 (-0.54)	0,5513 (0.53)	0,0776 (0.73)
<i>RESP</i>	-0,3211 (-2.39)**	-0,3424 (-2.60)***	0,1076 (0.66)	0,1738 (0.98)	-0,1888 (-1.98)**	-0,1793 (-1.88)**	-0,1846 (-1.70)*	-0,1939 (-1.81)*	0,5033 (3,31)***	0,4785 (2,95)***	0,4446 (2,84)***	0,5265 (3,04)***
<i>Mandat</i>	0,3498 (2.98)***	0,2612 (2.00)**	0,0605 (0.32)	0,0628 (0.33)	0,3011 (4.65)***	0,4120 (6.27)***	0,2130 (3.25)***	0,2109 (3.33)***	-0,3448 (-1.77)*	-0,5981 (-3,05)***	-0,2390 (-1.43)	-0,3843 (-2.13)**
<i>P_Rotation</i>	-0,0311 (-0.17)	-0,0905 (-0.57)	0,0545 (0.24)	0,0259 (1.10)	0,1460 (1.08)	0,6797 (0.99)	0,0231 (0.29)	0,0024 (0.03)	-0,3191 (-0,046)**	-0,1818 (-1,08)	-0,3759 (-1,69)*	-0,1718 (-0,78)
<i>JointA_NAS</i>	0,2651 (1.69)*	0,3647 (2.24)**	-0,2275 (-1.02)	-0,1871 (-0.73)	0,6853 (6.65)***	0,6797 (6.72)***	0,3449 (2.83)***	0,3680 (3.10)***	-0,2184 (-1.39)	-0,0588 (-0.32)	-0,6674 (-4.44)***	-0,5300 (-3.64)***
<i>LnCap</i>	0,2036 (4.62)***	0,1730 (3.59)***	-0,2264 (-2.85)***	-0,1594 (-2.21)**	0,3013 (8.86)***	0,3761 (11.30)***	0,1984 (7.27)***	0,1975 (6.72)***	-0,2131 (-4.15)***	-0,2888 (-5.01)***	-0,3335 (-5.33)***	-0,3636 (-5.98)***
<i>LEV</i>	-0,9419 (-4.00)***	-0,5256 (-1.81)*	0,2151 (0.55)	-0,0286 (-0.06)	2,7987 (9.61)***	3,8450 (12.43)***	0,3407 (1.63)	0,6477 (2.67)***	1,3735 (4.45)***	0,8237 (2.25)**	-2,1181 (-10.6)***	-2,6720 (-9.10)***
<i>CFO</i>	-2,6632 (-4.87)***	-2,5358 (-4.37)***	0,9809 (1.55)	1,0878 (1.55)	0,2789 (-0.97)	0,3874 (1.22)	2,5624 (7.44)***	2,6059 (7.34)***	-2,8112 (-6.94)***	-2,5759 (-6.09)***	3,8334 (6.13)***	3,4442 (5.88)***
<i>MTB</i>	0,2011 (4.84)***	0,1914 (4.35)***	-0,0765 (-1.57)	-0,0758 (-1.34)	-0,4013 (-14.12)***	-0,4667 (-16.14)***	0,0207 (0.86)	0,0064 (0.24)	0,0425 (1.35)	0,7211 (2.03)**	0,4937 (15.35)***	0,5439 (16.56)***
<i>SICRISK</i>	-0,0762 (-0.61)	-0,1310 (-1.03)	0,1181 (0.88)	0,0905 (0.66)	-0,1561 (-1.60)	-0,1548 (-1.43)	0,0116 (0.18)	0,0055 (0.07)	0,3358 (1,99)**	0,3691 (2,17)**	0,2768 (2,77)***	0,3113 (2,73)***
<i>AccT_TA</i>	20,9728 (12.41)***	21,4574 (11.56)***	32,4932 (20.02)***	32,7588 (22.32)***	-6,9765 (-15.17)***	-6,7452 (14.27)***	-3,6797 (-7.17)***	-3,5813 (-6.52)***	3,0380 (6,62)***	3,2213 (7,49)***	1,8678 (3,58)***	1,8979 (3,99)***
<i>IMR</i>	1,2801 (4.80)***	1,3907 (4.42)***	-1,3151 (-3.82)***	-1,3139 (-3.28)***	2,0567 (11.69)***	3,0598 (13.62)***	0,8162 (4,56)***	1,0110 (4,46)***	-0,7017 (-2,07)**	-1,5275 (-3,20)***	-1,0225 (-3,14)***	-1,4516 (-3,76)***
<i>Effets Fixes</i>	année- secteur	année- secteur	année- secteur	année- secteur	année- secteur	année- secteur	année- secteur	année- secteur	année- secteur	année- secteur	année- secteur	année- secteur
<i>R2 (%)</i>	33,55%	33,46%	54,32%	54,28%	11,86%	12,41%	7,56%	7,36%	10,83%	10,53%	18,82%	19,89%
<i>N (1)</i>	1234	1234	1235	1235	4131	4131	4364	4364	1233	1233	1234	1234
<i>(0)</i>	9875	9875	9875	9875	8197	8197	7963	7963	9870	9870	9870	9870

*** et ** significativité respectivement à 1% et 5%,

Le modèle est estimé sur un échantillon de firmes de 15 pays de l'union européenne sur une période 2007-2010,

$$\text{Logit } EM_Aggressive/S_Profit/S_Increase = \beta_0 + \beta_1 \text{BIG4}/\text{SPEC} + \sum_i \beta_{2i} \text{REG}_i + \sum_j \beta_{3j} \text{Control}_j + \beta_4 \text{IMR} + \sum_k \beta_{5k} \text{EF}_k + v \quad <I.12>$$

La gestion des résultats agressive à la hausse $AgAccD+$ ($AgREM+$) codé 1 pour les firmes du dixième décile, 0 sinon. La gestion des résultats agressive à la baisse $AgAccD-$ ($AgREM-$) codé 1 pour les firmes du premier décile ; 0 sinon. La gestion par les seuils S_Profit codé 1 si rapport entre le résultat net et le total d'actif se situe entre 0 et 1% ; 0 si non. $SI_Increase$ codé 1 si la variation du résultat net de l'année t et de l'année t-1 / le total d'actif se situe entre 0 et 1% et 0 si non. $BIG4$ est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. $SPEC$ est la spécialisation sectorielle de l'auditeur codée 1 si l'auditeur est un spécialiste, 0 sinon. $NasRestrict$ vaut 1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; $RESP$ vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle ; $Mandat$ vaut 1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an, 0 sinon ; $P_Rotation$ vaut 1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon ; $JointA_NAS$ vaut 1 si l'audit joint est obligatoire et la prestation des services de non-audit pour une entreprise cliente d'audit est interdite, 0 sinon. $LnCap$ est la taille de la firme mesurée par le logarithme népérien de sa capitalisation boursière. MTB est le 'market to book' ratio. LEV mesure le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. CFO_TA mesure le rapport entre le cash-flow d'exploitation et le total des actifs. $SICRISK$ vaut 1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) fortement exposé à un risque de poursuite: 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, 7370-7374. $AccT_TA$ est le rapport entre les *accruals* totaux et l'actif total de l'année n-1. IMR est l'inverse des Mills Ratio résultant du modèle <I.9>.

Tableau I.16 : Impact de la qualité de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats

	Autres mesures de la gestion des résultats					
	<i>InvLis_CA</i>		<i>REM2+</i>		<i>REM2-</i>	
<i>Constante</i>	14,0370 (3.36)***	17,2200 (3.35)***	0,3191 (4.84)***	0,4852 (5.18)***	0,6832 (3.11)	0,6945 (2.60)**
<i>BIG4</i>	-0,9901 (-2.40)**		-0,0087 (-0.87)		0,0123 (0.34)	
<i>SPEC</i>		-0,7085 (-1.35)		-0,0215 (-3.06)***		0,0073 (0.28)
<i>NasRestrict</i>	2,2317 (2.09)**	2,2775 (2.12)**	-0,0275 (-1.96)*	-0,0234 (-1.61)	-0,0776 (-2.51)**	-0,0679 (-2.20)**
<i>RESP</i>	-1,8298 (-1.73)*	-1,7129 (-1.59)	0,0598 (5.66)***	0,0563 (5.30)***	0,0198 (0.60)	0,0216 (0.64)
<i>Mandat</i>	0,1518 (0.28)	-0,0267 (-0.05)	-0,0242 (-1.94)*	-0,0430 (-3.65)***	-0,0336 (-0.74)	-0,0503 (-1.07)
<i>P_Rotation</i>	0,5129 (0.75)	0,0993 (0.14)	-0,0067 (-0.52)	-0,0008 (-0.06)	-0,0333 (-0.58)	-0,0188 (-0.29)
<i>JointA_NAS</i>	1,3822 (1.72)*	1,2108 (1.53)	-0,0637 (-5.66)***	-0,0543 (-4.50)***	-0,0782 (-2.05)**	-0,0569 (-1.63)
<i>LnCap</i>	-0,4266 (-2.23)**	-0,5571 (-2.11)**	-0,0153 (-4.18)***	-0,0240 (-5.87)***	-0,0292 (-2.38)**	-0,0322 (-2.53)**
<i>LEV</i>	10,1448 (6.08)***	9,6179 (4.26)***	0,1362 (5.19)***	0,1124 (3.13)***	-0,2088 (-3.29)***	-0,1771 (-2.37)**
<i>CFO_TA</i>	6,9709 (6.43)***	6,3072 (5.97)***	-0,0426 (-1.38)	-0,0333 (-0.91)	0,1036 (1.03)	0,0767 (0.79)
<i>MTB</i>	-0,2460 (-1.00)	-0,1794 (-0.70)	0,0197 (4.55)***	0,0230 (4.71)***	0,0686 (7.27)***	0,0691 (7.17)***
<i>SICRISK</i>	0,5854 (0.64)	0,3823 (0.42)	0,0472 (2.71)**	0,0498 (2.93)***	0,0232 (0.78)	0,0286 (0.93)
<i>AccT_TA</i>	2,1963 (1.98)**	2,1945 (1.95)*	0,0275 (2.08)**	0,0314 (2.38)**	-0,0756 (-1.74)*	-0,0570 (-1.38)
<i>IMR</i>	-1,7727 (-1.16)	-2,9777 (-1.19)	0,0023 (0.06)	-0,0733 (-1.64)	0,0739 (0.98)	0,0553 (0.58)
<i>Effets Fixes</i>	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur
<i>R2 (%)</i>	4,25%	4,17%	9,17%	9,53%	9,16%	9,44%
<i>N</i>	4520	4355	4853	4686	3702	3612

*** et ** significativité respectivement à 1% et 5%,

InvLIS_CA est l'inverse de rapport mesurant le lissage des résultats calculé par le rapport de l'écart type du résultat net avant prise en compte des événements extraordinaire sur l'écart type des total d'actif de l'entreprise. *REM2+* désigne mesures des manipulations réelles qui ont eu un effet haussier sur les résultats et *REM2-* désigne des manipulations réelles qui ont eu un effet baissier sur les résultats. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle de l'auditeur codée 1 si l'auditeur est un spécialiste, 0 sinon. *NasRestrict* vaut 1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle ; *Mandat* vaut 1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an, 0 sinon ; *P_Rotation* vaut 1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon ; *JointA_NAS* vaut 1 si l'audit joint est obligatoire et la prestation des services de non-audit pour une entreprise cliente d'audit est interdite, 0 sinon. *LnCap* est la taille de la firme mesurée par le logarithme népérien de sa capitalisation boursière. *MTB* est le 'market to book' ratio. *LEV* mesure le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) fortement exposé à un risque de poursuite: 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, 7370-7374. *AccT_TA* est le rapport entre les *accruals* totaux et l'actif total de l'année n-1. *IMR* est l'inverse des Mills Ratio résultant du modèle <I.9>.

Tableau I.17 : Impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la gestion agressive des résultats

Partie A- Les résultats des tests uni-variés

	D_AgAccD+ =1	D_AgAccD+ =0	Différence de moyenne (t-stat)	D_AgREM+ =1	D_AgREM+ =0	Différence de moyenne (t-stat)	D_AgAccD- =1	D_AgAccD- =0	Différence de moyenne (t-stat)	D_AgREM- =1	D_AgREM- =0	Différence de moyenne (t-stat)
BIG4	0,5693	0,6704	0,1012 (8.40)***	0,5632	0,6257	0,0626 (5.11)***	0,6847	0,6046	-0,0802 (-6.21)***	0,6689	0,6742	0,0053 (0.41)***
SPEC	0,4795	0,5549	0,0755 (5.93)***	0,4787	0,5246	0,0136 (3.56)***	0,5658	0,5022	-0,0636 (-4.58)***	0,5431	0,5568	0,0136 (0.99)***
NasRestrict	0,5677	0,5244	-0,0433 (-3.54)	0,509	0,504	-0,0051 (-0.41)***	0,531	0,5641	0,0331 (2.51)**	0,6399	0,5501	-0,0898 (-6.88)***
RESP	0,6501	0,647	-0,003 (-0.25)***	0,6185	0,6157	-0,0028 (-0.23)	0,6551	0,6636	0,0085 (0.67)	0,7375	0,6615	-0,076 (-6.22)***
Mandat	0,3944	0,4365	0,0422 (3.49)***	0,3881	0,4387	0,0506 (4.21)***	0,4274	0,3753	-0,0521 (-4.01)***	0,3503	0,4488	0,0985 (7.57)***
P_Rotation	0,8818	0,8829	0,0011 (0.13)***	0,8552	0,8774	0,0221 (2.66)***	0,8967	0,8781	-0,0186 (-2.21)**	0,9074	0,9054	-0,0021 (-0.26)
JointA_NAS	0,1434	0,1791	0,0357 (3.96)***	0,1257	0,1687	0,1257 (3.84)***	0,1698	0,1354	-0,0344 (-3.61)***	0,1062	0,1687	0,0625 (5.63)***
N	3269	3180		3127	3289		2804	2663		2709	2787	

Partie B- L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la gestion agressive des résultats

	Manipulation comptable agressive à la hausse		Manipulation comptable agressive à la baisse		Manipulation réelle agressive à la hausse		Manipulation réelle agressive à la baisse	
	<i>D_AgAccD+</i>	<i>D_AgAccD+</i>	<i>D_AgAccD-</i>	<i>D_AgAccD-</i>	<i>D_AgREM+</i>	<i>D_AgREM+</i>	<i>D_AgREM-</i>	<i>D_AgREM-</i>
<i>Constante</i>	-2,6109 (-3.56)***	-2,7899 (-3,69)***	2,2265 (3,92)***	2,0479 (3,85)***	1,6042 (2,63)***	2,0971 (2,57)**	0,6389 (1,07)	1,9473 (2,55)**
<i>BIG4</i>	-0,128 (-1,87)*		-0,0469 (-0,67)		-0,0474 (-0,60)		0,2287 (2,47)**	
<i>SPEC</i>		-0,0972 (-1,33)		-0,0336 (-0,39)		-0,0573 (-0,89)		0,0883 (1,32)
<i>NasRestrict</i>	0,1752 (2,03)**	0,1792 (2,02)**	-0,0462 (-0,38)	-0,0287 (-0,23)	-0,2817 (-2,75)***	-0,2238 (-2,10)**	-0,1184 (-1,31)	-0,0977 (-1,01)
<i>RESP</i>	-0,1375 (-1,74)*	-0,1448 (-1,89)*	-0,0231 (-0,16)	-0,0281 (-0,20)	0,3801 (3,10)***	0,3423 (2,83)***	0,2326 (1,84)*	0,2500 (1,99)**
<i>Mandat</i>	0,2297 (3,20)***	0,2068 (2,84)***	0,1025 (0,86)	0,0999 (0,76)	-0,3318 (-3,38)***	-0,4598 (-4,87)***	-0,0905 (-0,89)	-0,1462 (-1,36)
<i>P_Rotation</i>	-0,1509 (-1,07)	-0,1383 (-0,93)	0,2289 (1,63)	0,2254 (1,51)	-0,3035 (-2,43)**	-0,2511 (-2,07)**	-0,0611 (-0,40)	-0,0326 (-0,21)
<i>JointA_NAS</i>	-0,0217 (-0,17)	0,0072 (0,06)	-0,0057 (-0,38)	-0,0342 (-0,22)	-0,1987 (-1,30)	-0,0721 (-0,48)	-0,6395 (-3,85)***	-0,6374 (-4,09)***
<i>LnCap</i>	0,0821 (2,29)**	0,0923 (2,52)**	0,0431 (1,32)	0,0504 (1,48)	-0,1336 (-3,48)***	-0,1538 (-3,60)***	-0,1355 (-3,90)***	-0,1856 (-4,79)***
<i>LEV</i>	-0,5076 (-2,26)**	-0,5169 (-2,11)**	-0,5751 (-2,16)**	-0,5171 (-1,94)*	1,2211 (5,47)***	1,0836 (4,14)***	-1,0789 (-4,18)***	-1,4386 (-4,34)***
<i>CFO_TA</i>	-2,7574 (-4,87)***	-2,9152 (-5,07)***	-0,2475 (-0,57)	-0,4152 (-0,89)	-3,2972 (-5,16)***	-3,1801 (-4,79)***	2,3068 (6,34)***	2,1318 (5,81)***
<i>MTB</i>	0,1351 (4,54)***	0,1355 (4,55)***	0,0779 (2,32)**	0,0756 (2,24)**	-0,0504 (-1,74)*	-0,0331 (-1,10)	0,3216 (10,75)***	0,3434 (10,46)***
<i>SICRISK</i>	0,1153 (1,88)*	0,1001 (1,68)*	0,00546 (0,49)	0,07387 (0,63)	0,1128 (1,41)	0,0537 (0,66)	-0,1279 (-1,52)	-0,0896 (-1,00)
<i>AccT_TA</i>	22,4799 (8,47)***	22,5110 (8,35)***	-29,6630 (-17,37)***	-29,2880 (-16,86)***	1,8757 (3,48)***	1,9386 (3,22)***	2,0790 (5,04)***	2,1494 (5,07)***
<i>IMR</i>	0,6873 (3,22)***	0,7476 (3,47)***	0,3045 (1,56)	0,3543 (1,77)*	-0,4526 (-2,40)**	-0,7091 (-2,41)**	-0,5069 (-2,17)***	-0,9605 (-3,42)***
<i>Effets Fixes</i>	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur	année-secteur
<i>R2 (%)</i>	17,70%	17,64%	29,36	28,60%	5,72%	5,69%	6,87%	7,14%
<i>N</i>	4854	4723	3985	3819	4716	4534	3721	3947
<i>1</i>	3375	3375	2885	2885	3268	3268	2739	2739
<i>0</i>	3278	3278	2806	2806	3374	3374	2839	2839

*** et ** significativité respectivement à 1% et 5%,

la gestion agressive à la hausse *D-AgAccD+* (*D-AgREM+*) et la gestion agressive à la baisse *D-AgAccD-* (*D-AgREM-*). *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle de l'auditeur codée 1 si l'auditeur est un spécialiste, 0 sinon. *NasRestrict* vaut 1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle ; *Mandat* vaut 1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an, 0 sinon ; *P_Rotation* vaut 1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon ; *JointA_NAS* vaut 1 si l'audit joint est obligatoire et la prestation des services de non-audit pour une entreprise cliente d'audit est interdite, 0 sinon. *LnCap* est la taille de la firme mesurée par le logarithme népérien de sa capitalisation boursière. *MTB* est le 'market to book' ratio. *LEV* mesure le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. *CFO_TA* mesure le rapport entre le cash-flow d'exploitation et le total des actifs. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) fortement exposé à un risque de poursuite: 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, 7370-7374. *AccT_TA* est le rapport entre les *accruals* totaux et l'actif total de l'année n-1. *IMR* est l'inverse des Mills Ratio résultant du modèle <I.9>.

Tableau I.18 : Impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la gestion des résultats
Autres mesures de la spécialisation sectorielle

	Spécialisation sectorielle à l'échelle nationale					Leadership européen					Part de marché en termes de nombres des firmes				
	<i>SP_Pays</i>					<i>SP_Leader</i>					<i>NSP_Europe</i>				
	ACCD+	ACCD-	InvLis_CFO	REM +	REM -	ACCD+	ACCD-	InvLis_CFO	REM +	REM -	ACCD+	ACCD-	InvLis_CFO	REM +	REM -
<i>Constante</i>	-0,0789 (-3.02)***	0,0644 (3.54)***	0,4994 (0.85)	0,3046 (3.33)***	0,6296 (2.70)**	-0,0588 (-2.39)**	0,0782 (4.28)***	0,9037 (1.62)	0,3909 (5.30)***	0,6013 (2.90)***	-0,0702 (-2.88)***	0,0663 (3.40)***	0,7541 (1.26)	0,3473 (3.83)***	0,6513 (3.08)***
<i>SPEC</i>	-0,0049 (-3.24)***	-0,0011 (-0.78)	-0,1111 (-2.24)**	-0,0151 (-2.11)**	0,0149 (0.64)	-0,0033 (-1.39)	0,0005 (0.24)	-0,1210 (-2.14)**	-0,0047 (-0.45)	0,0174 (0.79)	-0,0039 (-1.76)*	0,0038 (1.14)	-0,1826 (-2.43)**	-0,0333 (-2.94)***	-0,0194 (-0.73)
<i>NasRestrict</i>	0,0037 (1.57)	-0,0045 (-1.55)	0,2611 (3.72)***	-0,0203 (-1.14)	-0,0542 (-1.89)*	0,0021 (0.92)	-0,0077 (-2.43)**	0,2509 (3.31)***	-0,0309 (-1.79)*	-0,0786 (-2.70)**	0,0048 (1.93)*	-0,0050 (-1.75)*	0,2727 (3.76)***	-0,0137 (-0.77)	-0,0533 (-1.82)*
<i>RESP</i>	-0,0059 (-2.50)**	0,0030 (1.20)	-0,5804 (-6.98)***	0,0612 (4.40)***	0,0327 (0.98)	-0,0046 (-1.88)*	0,0034 (1.16)	-0,5465 (-6.69)***	0,0681 (4.99)***	0,0339 (0.91)	-0,0055 (-2.30)**	0,0028 (1.16)	-0,5741 (-7.26)***	0,0627 (4.64)***	0,0317 (0.96)
<i>Mandat</i>	0,0080 (2.91)***	0,0004 (0.12)	0,1712 (3.34)***	-0,0299 (-1.93)*	-0,0457 (-1.08)	0,0085 (3.23)***	0,0014 (0.42)	0,1456 (2.86)***	-0,0188 (-1.11)	-0,0266 (-0.58)	0,0081 (3.09)***	-0,0001 (-0.04)	0,1701 (3.62)***	-0,0273 (-1.69)*	-0,0444 (-1.05)
<i>P_Rotation</i>	0,0064 (2.05)**	0,0048 (1.24)	0,0438 (0.38)	0,0083 (0.48)	-0,0386 (-0.61)	0,0044 (1.53)	0,0021 (0.51)	0,0901 (0.85)	-0,0101 (-0.56)	-0,0222 (-0.47)	0,0056 (1.79)*	0,0045 (1.17)	0,0941 (0.84)	-0,0011 (-0.07)	-0,0406 (-0.66)
<i>JointA_NAS</i>	0,0015 (0.44)	-0,0073 (-1.63)	0,5297 (8.55)***	-0,0623 (-4.27)***	-0,0708 (-2.06)**	-0,0011 (-0.33)	-0,0116 (-2.69)**	0,5291 (7.23)***	-0,0859 (-6.07)***	-0,1027 (-2.80)***	0,0022 (0.65)	-0,0072 (-1.57)	0,5373 (8.93)***	-0,0588 (-4.26)***	-0,0772 (-2.28)**
<i>LnCap</i>	0,0077 (5.24)***	-0,0009 (-0.96)	0,0446 (1.47)	-0,0139 (-2.86)***	-0,0270 (-2.14)**	0,0066 (4.81)***	-0,0015 (-1.66)	0,0183 (0.62)	-0,0177 (-4.26)***	-0,0258 (-2.22)**	0,0072 (5.10)***	-0,0011 (-1.25)	0,0329 (1.09)	-0,0146 (-2.96)***	-0,0270 (-2.32)***
<i>LEV</i>	-0,0071 (-1.09)	-0,0045 (-0.58)	1,0707 (4.05)***	0,1747 (5.22)***	-0,1959 (-3.15)***	-0,0100 (-1.66)	-0,0015 (-0.20)	0,9334 (3.80)***	0,1663 (5.23)***	-0,2062 (-3.65)***	-0,0079 (-1.27)	-0,0045 (-0.58)	1,0235 (4.04)***	0,1680 (5.03)***	-0,1944 (-3.37)***
<i>CFO_TA</i>	-0,1028 (-6.93)***	-0,0040 (-0.33)	1,1665 (6.85)***	-0,2646 (-4.64)***	0,3127 (2.49)**	-0,1042 (-6.93)***	-0,0099 (-0.81)	1,1815 (6.76)***	-0,3064 (-5.28)***	0,3457 (2.47)**	-0,1022 (-6.93)***	-0,0051 (-0.44)	1,1548 (7.01)***	-0,2656 (-4.70)***	0,3133 (2.51)**
<i>MTB</i>	0,0067 (9.91)***	0,0011 (1.26)	-0,0673 (-2.85)***	0,0199 (3.98)***	0,0743 (7.89)***	0,0062 (8.07)***	0,0004 (0.49)	-0,0680 (-2.87)***	0,0194 (3.66)***	0,0740 (8.66)***	0,0068 (9.86)***	0,0010 (1.23)	-0,0644 (-2.73)***	0,0200 (4.19)***	0,0761 (8.21)***
<i>SICRISK</i>	-0,0011 (-0.44)	0,0018 (0.54)	0,1129 (1.64)	0,0547 (2.96)**	0,0346 (1.18)	-0,0001 (-0.03)	0,0021 (0.60)	0,1306 (2.06)**	0,0500 (2.46)**	0,0247 (1.09)	-0,0011 (-0.43)	0,0019 (0.55)	0,1155 (1.79)*	0,0525 (2.86)***	0,0344 (1.19)
<i>AccT_TA</i>	0,1164 (4.15)***	-0,0818 (-2.46)**	0,1816 (2.06)**	0,0639 (2.58)**	-0,0524 (-1.14)	0,1180 (4.16)***	-0,0829 (-2.43)**	0,1702 (1.87)*	0,0537 (2.09)**	-0,0694 (-1.55)	0,1170 (4.18)***	-0,0824 (-2.47)**	0,1718 (1.87)*	0,0619 (2.45)**	-0,0519 (-1.15)
<i>IMR</i>	0,0703 (6.83)***	0,0241 (2.86)***	1,0890 (3.75)***	0,0191 (0.48)	0,0664 (0.84)	0,0636 (6.41)***	0,0203 (2.73)**	0,9432 (3.35)***	-0,0071 (-0.21)	0,0755 (0.98)	0,0676 (7.11)***	0,0243 (2.96)***	0,9839 (3.37)***	0,0024 (0.06)	0,0516 (0.73)
<i>Effets Fixes</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>	<i>année-</i> <i>secteur</i>
<i>R2 (%)</i>	30,76%	22,37%	6,58%	10,50%	10,33%	29,58%	22,00%	6,76%	10,49%	10,02%	30,62%	22,36%	6,77%	10,65%	10,43%
<i>N</i>	4632	3727	4161	4429	3869	4628	3729	4289	4450	3842	4619	3738	4148	4427	3870

*** et ** significativité respectivement à 1% et 5%,

ACCD+ désigne les *accruals* discrétionnaires positifs qui ont un effet haussier sur les résultats et *ACCD-* les *accruals* discrétionnaires positifs qui ont un effet baissier sur les résultats *REM+* désigne mesures des manipulations réelles qui ont eu un effet haussier sur les résultats et *REM-* désigne des manipulations réelles qui ont eu un effet baissier sur les résultats. *InvLIS_CFO* est l'inverse de rapport mesurant le lissage des résultats calculé par le rapport de l'écart type du résultat net avant prise en compte des événements extraordinaire sur l'écart type des flux de trésorerie opérationnel de l'entreprise. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle de l'auditeur : *SP_Pays* vaut 1 si la part de marché du cabinet d'audit en termes de total d'actifs des firmes auditées par secteur et par pays est supérieure ou égale à 25 %. *SP_Leader* vaut 1 pour l'auditeur avec un part de marché en termes de total d'actifs des firmes auditées par secteur tous pays confondus le plus élevé. *NSP_Europe* prenant la valeur 1 si le part de marché du cabinet d'audit en termes de firmes auditées par secteur est supérieur ou égale à 10%. *NasRestrict* vaut 1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle ; *Mandat* vaut 1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an, 0 sinon ; *P_Rotation* vaut 1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon ; *JointA_NAS* vaut 1 si l'audit joint est obligatoire et la prestation des services de non-audit pour une entreprise cliente d'audit est interdite , 0 sinon . *LnCap* est la taille de la firme mesurée par le logarithme népérien de sa capitalisation boursière. *MTB* est le 'market to book' ratio. *LEV* mesure le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. *CFO_TA* mesure le rapport entre le cash-flow d'exploitation et le total des actifs. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) fortement exposé à un risque de poursuite: 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, 7370-7374. *AccT_TA* est le rapport entre les *accruals* totaux et l'actif total de l'année n-1. *IMR* est l'inverse des Mills Ratio résultant du modèle <1.9>.

Tableau I.19 : Statistiques uni-variées de la réglementation de l'audit et de la gestion des résultats en fonction de la qualité de l'auditeur

	La taille du cabinet			La spécialisation sectorielle		
	BIG4	Non-Big4	Différence de moyenne (t-stat)	Spécialiste	Non Spécialiste	Différence de moyenne (t-stat)
<i>N</i>	9138	6596		7023	7194	
<i>NasRestrict</i>	0,5620	0,6363	9,3801***	0,5807	0,6340	6,5212***
<i>RESP</i>	0,6568	0,7856	17,7588***	0,6735	0,7790	14,2115***
<i>Mantat</i>	0,4432	0,2785	-21,3683***	0,4175	0,3008	-14,6122***
<i>P_Rotation</i>	0,8996	0,9153	3,3129***	0,9084	0,9304	4,8063***
<i>JointA_NAS</i>	0,1551	0,1827	4,5900***	0,1562	0,1838	4,3754***
<i>ACCD+</i>	0,0564	0,0766	12,0605***	0,0557	0,0716	9,5720***
<i>ACCD-</i>	0,0648	0,0896	10,1792***	0,0622	0,0826	8,6620***
<i>InvLIS_CFO</i>	1,4926	1,7738	4,0797***	1,5111	1,7182	3,0925***
<i>REM+</i>	0,2873	0,3658	8,5410***	0,2780	0,3457	7,4069***
<i>REM-</i>	0,3513	0,4709	6,4215***	0,3429	0,4410	5,4881***

Tableau I.20 : Impact de l'interaction entre la qualité de l'auditeur et la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats

Partie A : L'impact de la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats par les firmes auditées par des Big 4 et des Non-Big 4

	BIG4					Non-Big 4				
	<i>ACCD+</i>	<i>ACCD-</i>	<i>InvLIS_CFO</i>	<i>REM +</i>	<i>REM -</i>	<i>ACCD+</i>	<i>ACCD-</i>	<i>InvLIS_CFO</i>	<i>REM +</i>	<i>REM -</i>
Constante	-0,0213 (-1.57)	0,0717 (4.05)***	1,3245 (2.88)***	0,3406 (4.11)***	0,6296 (5.08)***	-0,1428 (-5.04)***	0,0874 (2.05)**	-1,8104 (-1.24)	0,3154 (2.00)**	0,7549 (2.16)**
NasRestrict	-0,0003 (-0.11)	-0,0039 (-1.27)	0,2763 (4.02)***	-0,0422 (-2.75)***	-0,0737 (-2.75)***	0,0037 (0.49)	-0,0085 (-0.85)	0,3965 (1.59)	-0,0274 (-0.70)	-0,0643 (-0.73)
RESP	-0,0068 (-2.92)***	0,0048 (1.57)	-0,4147 (-5.96)***	0,0520 (3.44)***	0,0206 (0.76)	0,0027 (0.36)	-0,0025 (-0.24)	-0,9645 (-3.86)***	0,0924 (2.35)**	0,0707 (0.81)
Mandat	0,0046 (2.14)**	0,0029 (1.02)	0,1412 (2.16)**	-0,0256 (-1.94)**	-0,0423 (-1.60)	0,0147 (2.44)**	-0,0045 (-0.54)	0,2605 (1.13)	-0,0440 (-1.38)	-0,0524 (-0.72)
P_Rotation	0,0029 (0.95)	0,0008 (0.19)	0,1121 (1.27)	-0,0355 (-1.90)**	-0,0933 (-2.50)**	0,0063 (1.01)	0,0144 (1.49)	0,1402 (0.47)	0,0412 (1.28)	0,0145 (0.16)
JointA_NAS	-0,0041 (-1.17)	-0,0125 (-2.86)***	0,4465 (5.00)***	-0,0890 (-4.01)***	-0,0618 (-1.55)	0,0012 (0.11)	-0,0033 (-0.23)	0,8100 (2.36)**	-0,0614 (-1.05)	-0,1458 (-1.19)
Variables de contrôle	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Effets Fixes	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur	Année-secteur
R2 (%)	33,93%	35,90%	6,29%	12,32%	10,34%	25,94%	16,61%	6,24%	8,46%	9,24%
N	3090	3590	3093	2908	2776	1663	1235	1232	1683	1188

Partie B : L'impact de la réglementation de l'audit sur l'ampleur de la gestion des résultats par les firmes auditées par des spécialistes et des non spécialistes

	Spécialistes					Non-spécialistes				
	<i>ACCD+</i>	<i>ACCD-</i>	<i>InvLIS_CFO</i>	<i>REM +</i>	<i>REM -</i>	<i>ACCD+</i>	<i>ACCD-</i>	<i>InvLIS_CFO</i>	<i>REM +</i>	<i>REM -</i>
Constante	-0,0268 (-1.34)	0,0509 (2.07)**	1,3339 (1.81)*	0,6290 (5.42)***	0,8922 (3.94)**	-0,1083 (-3.90)***	0,1346 (3.32)***	-1,6329 (-1.22)	0,4744 (2.93)***	0,8723 (2.62)***
NasRestrict	-0,0009 (-0.37)	-0,0016 (-0.50)	0,2812 (3.60)***	-0,0323 (-2.00)**	-0,0352 (-1.26)	0,0093 (1.85)*	-0,0076 (-1.04)	0,2208 (1.34)	0,0017 (0.06)	-0,1025 (-1.77)*
RESP	-0,0045 (-1.75)*	0,0036 (1.10)	-0,4579 (-5.62)***	0,0588 (3.71)***	0,0319 (1.12)	-0,0077 (-1.52)*	0,0029 (0.39)	-0,7408 (-4.39)***	0,0566 (1.82)*	0,0419 (0.73)
Mandat	0,0046 (1.91)**	0,0007 (0.21)	0,1144 (1.47)	-0,0459 (-3.22)*	-0,0369 (-1.32)	0,0057 (1.26)***	-0,0057 (-0.91)	0,2978 (1.72)*	-0,0643 (-2.42)**	-0,0891 (-1.74)*
P_Rotation	0,0070 (2.05)**	0,0063 (1.44)	0,0069 (0.07)	-0,0263 (-1.31)	-0,0780 (-1.96)**	0,0048 (0.89)	0,0075 (0.90)	0,0694 (0.29)	0,0384 (1.29)	0,0225 (0.30)
JointA_NAS	-0,0036 (-0.92)	-0,0063 (-1.35)	0,5097 (5.09)***	-0,0649 (-2.74)***	-0,0214 (-0.51)	0,0107 (1.46)	-0,0076 (-0.73)	0,5589 (2.49)**	-0,0345 (-0.74)	-0,1027 (-1.89)*
variables de contrôle	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Effets Fixes	Année- secteur	Année- secteur	Année- secteur	Année- secteur	Année- secteur	Année- secteur	Année- secteur	Année- secteur	Année- secteur	Année- secteur
R2 (%)	31,38%	34,76%	6,15%	10,22%	10,21%	26,32%	17,17%	5,54%	9,63%	8,68%
N	2509	2133	2447	2380	2235	2123	1594	1714	2049	1634

*** et ** significativité respectivement à 1% et 5%,

ACCD+ désigne les *accruals* discrétionnaires positifs qui ont un effet haussier sur les résultats et *ACCD-* les *accruals* discrétionnaires positifs qui ont un effet baissier sur les résultats. *REM+* désigne mesures des manipulations réelles qui ont eu un effet haussier sur les résultats et *REM-* désigne des manipulations réelles qui ont eu un effet baissier sur les résultats. *InvLIS_CFO* est l'inverse de rapport mesurant le lissage des résultats calculé par le rapport de l'écart type du résultat net avant prise en compte des événements extraordinaires sur l'écart type des flux de trésorerie opérationnel de l'entreprise. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un Big4 ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle de l'auditeur codée 1 si l'auditeur est un spécialiste, 0 sinon. *NasRestrict* vaut 1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle ; *Mandat* vaut 1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an, 0 sinon ; *P_Rotation* vaut 1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon ; *JointA_NAS* vaut 1 si l'audit joint est obligatoire et la prestation des services de non-audit pour une entreprise cliente d'audit est interdite, 0 sinon. Les variables de contrôle sont : *LnCap* est la taille de la firme mesurée par le logarithme népérien de sa capitalisation boursière. *MTB* est le 'market to book' ratio. *LEV*

mesure le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. CFO_TA mesure le rapport entre le cash-flow d'exploitation et le total des actifs. $SICRISK$ vaut 1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) fortement exposé à un risque de poursuite: 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, 7370-7374. $AccT_TA$ est le rapport entre les *accruals* totaux et l'actif total de l'année n-1. IMR est l'inverse des Mills Ratio résultant du modèle <I.9>.

Tableau I.21 : Impact de chacun des attributs de la réglementation sur la gestion comptable et réelle des résultats

Partie A- L'impact de chaque attribut de la réglementation sur l'ampleur de la gestion comptable des résultats

	Services de non-audit			Responsabilité de l'auditeur			Durée du mandat			Rotation de l'associé			Spécificité française		
	<i>NasRestrict</i>			<i>RESP</i>			<i>Mandat</i>			<i>P_Rotation</i>			<i>JointA_NAS</i>		
	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO
Constante	-0,0332 (-1.78)*	0,0883 (5.01)***	2,1874 (3.56)***	-0,0295 (-1.60)	0,0904 (4.92)***	2,1019 (3.82)***	-0,05 (-2.37)**	0,0888 (5.21)***	1,58 (2.90)***	-0,0365 (-1.86)*	0,0887 (4.64)***	2,1906 (4.14)***	-0,0344 (-1.87)**	0,0928 (5.06)***	1,9791 (3.59)***
BIG4	-0,0026 (-1.35)	0,0015 (0.56)	-0,3046 (-5.10)***	-0,0027 (-1.44)	0,0014 (0.54)	-0,3101 (-5.16)***	-0,0026 (-1.41)	0,0013 (0.50)	-0,3004 (-5.07)***	-0,0028 (-1.52)	0,0013 (0.51)	-0,3055 (-5.11)***	-0,0027 (-1.44)	0,0011 (0.40)	-0,29 (-4.96)***
NasRestrict	-0,0012 (1.57)	-0,0022 (-1.09)	-0,0115 (-0.19)												
RESP				-0,0042 (-2.70)**	-0,0025 (-1.02)	-0,2538 (-3.14)***									
Mandat							0,0078 (3.93)***	-0,0002 (-0.11)	0,1881 (5.65)***						
P_Rotation										0,0022 (1.09)	-0,0005 (-0.12)	0,0344 (0.29)			
JointA_NAS													0,0006 (0.44)	-0,0048 (-1.82)*	0,1427 (2.81)***
V.de C.	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
E.Fixes	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
R2 (%)	29,83%	22,18%	5,63%	29,92%	22,37%	6,02%	30,13%	22,16%	5,82%	29,83%	22,16%	5,63%	29,82%	22,22%	5,74%
N	4753	3867	4325	4753	3727	4325	4753	3867	4325	4753	3867	4325	4753	3867	4325
	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO	ACCD+	ACCD-	InvLIS_CFO
Constante	-0,0419 (-1.78)*	0,0874 (4.61)***	2,3285 (2.62)**	-0,0381 (-1.62)	0,087 (4.42)***	2,0766 (2.84)***	-0,0624 (-2.25)**	0,0959 (5.32)***	1,3787 (1.79)*	-0,0481 (-1.89)**	0,0835 (3.88)***	2,3247 (3.37)***	-0,0442 (-1.88)*	0,0929 (4.66)***	1,947 (2.60)**
SPEC	-0,0029 (-2.5)**	0,0004 (0.19)	-0,2318 (-3.85)**	-0,003 (-2.52)**	0,0004 (0.18)	-0,2352 (-3.97)***	-0,0027 (-2.33)**	0,0003 (0.15)	-0,2251 (-3.84)***	-0,0031 (-2.57)**	0,0004 (0.19)	-0,2318 (-3.91)***	-0,0029 (-2.44)**	0,0002 (0.12)	-0,2199 (-3.66)**
NasRestrict	-0,0009 (-0.64)	-0,0002 (-0.09)	0,0042 (0.06)												
RESP				-0,0033 (-2.25)**	0,0005 (0.21)	-0,2741 (-3.13)***									
Mandat							0,0061 (2.84)***	-0,0027 (-1.23)	0,185 (4.98)***						
P_Rotation										0,0037 (1.53)	0,0034 (0.84)	-0,0179 (-0.14)			
JointA_NAS													0,0012 (0.94)	-0,0033 (-1.26)	0,136 (2.41)**

<i>V. de C.</i>	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
<i>Effets Fixes</i>	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
<i>R2 (%)</i>	28,67%	22,01%	5,06%	28,73%	22,01%	5,51%	28,84%	22,03%	5,22%	28,70%	22,02%	5,07%	28,67%	22,03%	5,16%	
<i>N</i>	4632	3727	4161	4632	3727	4161	4632	3727	4161	4632	3727	4161	4632	3727	4161	
	REM +	REM -	REM +	REM -	REM +	REM -	REM +	REM -	REM +	REM -	REM +	REM -	REM +	REM -	REM +	REM -
<i>Constante</i>	0,4071 (5.03)***	0,5135 (2.69)**	0,345 (4.41)***	0,5132 (2.70)**	0,6282 (5.71)***	0,7051 (2.94)***	0,3687 (3.88)***	0,5614 (2.69)**	0,5106 (5.77)***	0,5863 (3.07)***						
<i>SPEC</i>	-0,024 (-3.38)***	0,0051 (0.22)	-0,0209 (-2.85)***	0,0051 (0.22)	-0,0217 (-2.82)***	0,0022 (0.10)	-0,0199 (-2.71)**	0,005 (0.22)	-0,0235 (-3.08)***	0,0013 (-3.22)						
<i>NasRestrict</i>	0,0401 (2.71)**	0,0005 (0.03)														
<i>RESP</i>			0,0395 (4.75)***	0,0002 (0.01)***												
<i>Mandat</i>					-0,0665 (-4.83)***	-0,0602 (-2.44)**										
<i>P_Rotation</i>							0,0235 (1.34)	-0,0522 (-0.99)								
<i>JointA_NAS</i>													-0,0485 (-3.21)***	-0,0574 (-4.27)***		
<i>Variables de Contrôles</i>	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
<i>Effets Fixes</i>	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
<i>R2 (%)</i>	10,02%	9,90%	9,72%	9,90%	10,20%	10,10%	9,44%	9,96%	9,71%	10,02%						
<i>N</i>	4591	3869	4429	3869	4429	3869	4429	3869	4429	3869	4429	3869	4429	3869	4429	3869

*** et ** significativité respectivement à 1% et 5%,

ACCD+ désigne les *accruals* discrétionnaires positifs qui ont un effet haussier sur les résultats et *ACCD-* les *accruals* discrétionnaires positifs qui ont un effet baissier sur les résultats. *InvLIS_CFO* est l'inverse de rapport mesurant le lissage des résultats calculé par le rapport de l'écart type du résultat net avant prise en compte des événements extraordinaires sur l'écart type des flux de trésorerie opérationnel de l'entreprise. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle de l'auditeur codée 1 si l'auditeur est un spécialiste, 0 sinon. *Mandat* vaut 1 si la durée du mandat est obligatoirement supérieure à un an, 0 sinon ; *P_Rotation* vaut 1 s'il y a obligation de rotation du partenaire signataire, 0 sinon ; *Nas-Restrict* vaut 1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon ; *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *JointA_NAS* vaut 1 si l'audit joint est obligatoire et la prestation des services de non-audit pour une entreprise cliente d'audit est interdite, 0 sinon. Les variables de contrôle sont :

Tableau I.22 : Récapitulatif des principaux résultats de l'étude I

LnCap est la taille de la firme mesurée par le logarithme népérien de sa capitalisation boursière. *MTB* est le 'market to book' ratio. *LEV* mesure le rapport entre les dettes à long terme et le total des actifs. *CFO_TA* mesure le rapport entre le cash-flow d'exploitation et le total des actifs. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) fortement exposé à un risque de poursuite: 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, 7370-7374. *AccT_TA* est le rapport entre les *accruals* totaux et l'actif total de l'année n-1. *IMR* est l'inverse des Mills Ratio résultant du modèle <I.9>.

	Les accruals discrétionnaires positifs				Manipulation des activités réelle à la hausse				Le lissage des résultats			
	<i>Signe prévu</i>	<i>ACCD+</i>	<i>AgAccD+</i>	<i>D_AgAccD+</i>	<i>Signe prévu</i>	<i>REM+</i>	<i>REM2+</i>	<i>AgREM+</i>	<i>D_AgREM+</i>	<i>Signe prévu</i>	<i>InLIS_CFO</i>	<i>InLIS_CA</i>
<i>BIG4</i>	-	ns	-	ns	+	ns	ns	ns	ns	-	-	-
<i>SPEC</i>	-	-	-	ns	+	-	-	ns	ns	-	-	ns
<i>NasRestrict</i>	+	ns	+	+	-	ns	ns	ns	-	+	+	+
<i>RESP</i>	-	-	-	-	+	+	+	+	+	-	-	ns
<i>Mandat</i>	+	+	+	+	-	-	-	-	-	+	+	ns
<i>P_Rotation</i>	-	ns	ns	ns	+	ns	ns	-	-	-	ns	ns
<i>JointA_NAS</i>	?	ns	+	ns	?	-	-	ns	ns	?	+	+
	Les accruals discrétionnaires négatifs				Manipulation des activités réelle à la baisse				La gestion des résultats par les seuils			
	<i>Signe prévu</i>	<i>ACCD-</i>	<i>AgAccD-</i>	<i>D_AgAccD-</i>	<i>Signe prévu</i>	<i>REM-</i>	<i>REM2-</i>	<i>AgREM-</i>	<i>D_AgREM-</i>	<i>Signe prévu</i>	<i>S-Profit</i>	<i>S-Incearse</i>
<i>BIG4</i>	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	+	-	ns	-
<i>SPEC</i>	ns	ns	ns	ns	ns	-	ns	+	ns	-	ns	ns
<i>NasRestrict</i>	ns	-	ns	ns	ns	ns	-	ns	ns	+	+	+
<i>RESP</i>	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	+	+	-	-	-
<i>Mandat</i>	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	-	ns	+	+	+
<i>P_Rotation</i>	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	-	ns	ns
<i>JointA_NAS</i>	ns	ns	ns	ns	ns	ns	-	-	-	?	+	+

PARTIE II.

CARACTERISTIQUES DE L'AUDITEUR, REGLEMENTATION DE L'AUDIT ET HONORAIRES DES AUDITEURS

Introduction

“Policy suggests that governments should endeavor to obtain high-quality audits at reasonable cost” (GAO 1987 cité par Lowensohn et al. 2007)⁶³.

Les honoraires d'audit ont été l'objet de nombreuses recherches vu l'importance de cette information dans l'appréciation de l'indépendance de l'auditeur, facteur clé de la qualité de l'audit et de la qualité de l'information financière. Le travail pionnier, relatif aux facteurs explicatifs du montant des honoraires des auditeurs, fut réalisé par Simunic (1980). Depuis, tout un courant de recherche a adopté ou développé le modèle de Simunic (1980) dans des contextes variés. Taylor et Simon (1999) furent les premiers à introduire certains facteurs macro-économiques dans leur analyse des honoraires d'audit dans 20 pays distincts. Leurs résultats indiquent qu'un risque de poursuite élevé influence positivement les honoraires d'audit. Récemment, Choi et al. (2008) ont montré que les honoraires d'audit sont plus élevés quand la pression juridico-financière est plus forte.

Reconnaissant l'impact primordial de la réglementation sur la détermination des honoraires d'audit, plusieurs recherches récentes ont mis l'accent sur l'impact de la loi SOX sur le niveau des honoraires d'audit payés par les firmes américaines. La majorité, voire la totalité, de ces recherches se sont toutefois limitées à comparer le niveau des honoraires d'audit dans les périodes pré et post SOX (Ciesielski et Weirich 2006 ; Griffin et Long 2007; Ghosh et Pawlewicz 2009; Evans et Schwartz 2014; Coster et al. 2014). Ces études n'ont pas pris en considération l'impact de la réglementation spécifique à l'audit d'une part et l'effet de chaque particularité de cette réglementation sur les honoraires d'audit d'autre part.

À notre connaissance, l'étude d'André et al. (2015) est la première qui ait tenté d'intégrer l'effet de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit en contexte européen. Outre le degré de protection des investisseurs, il apparaît que d'autres facteurs institutionnels jouent un rôle clé dans l'explication du montant des honoraires. Ces auteurs se réfèrent aux systèmes de classifications des attributs juridiques et de propriété les plus utilisés (Wingate 1997 ; La Porta et al. 1998 ; Djankov et al. 2008) pour classer la France, l'Italie et le Royaume-Uni. Sur la base de ces critères ils considèrent que les honoraires au Royaume-Uni devraient être plus élevés qu'en France et en Italie, les honoraires d'audit étant plus élevés que la protection des investisseurs est forte. Contrairement à ce qu'ils anticipaient, leurs résultats montrent que les honoraires d'audit

⁶³ « La politique suggère que les gouvernements devraient s'efforcer d'obtenir d'audits de haute qualité à un coût raisonnable » (GAO 1987 Cité par Lowensohn et al. 2007).

sont plus élevés en France qu'au Royaume-Uni, ce qui suggère que d'autres facteurs expliquent les différences de niveau des honoraires d'audit entre les pays. Leur étude souffre de deux limites que nous proposons de lever ici : a) Elle ne porte que sur trois pays européens à savoir la France, l'Italie et le Royaume-Uni. b) Les auteurs comparent les honoraires d'audit versés dans chaque pays sans tenir compte de l'impact potentiel de chaque élément de la réglementation.

Profitant de la diversité des réglementations en vigueur dans 14 pays de l'UE entre 2003 et 2011, nous nous proposons de combler cette lacune en montrant que les honoraires d'audit sont affectés par cette réglementation. Notre étude vise à vérifier si, et comment, les spécificités réglementaires des pays membres de l'UE affectent les honoraires d'audit versés par les firmes européennes. Nous nous focalisons sur quatre dimensions de la réglementation de l'audit : la durée minimale du mandat, la responsabilité civile de l'auditeur, l'obligation d'un audit conjoint et la fourniture de services de non-audit.

Cette partie sera organisée comme suit. Le premier chapitre sera consacré à une revue de la littérature des différents facteurs influençant les honoraires d'audit. Dans la première section, nous mettrons principalement l'accent sur la réglementation spécifique à l'audit et son impact sur les honoraire d'audit. Dans une deuxième section, nous discuterons l'impact des caractéristiques de l'auditeur (l'appartenance au groupe des *Big* et sa spécialisation sectorielle) sur les honoraires d'audit. Cette revue de la littérature permettra de formuler et justifier nos hypothèses. Le second chapitre sera consacré à une validation empirique de l'impact de la réglementation spécifique à l'audit sur les honoraires d'audit versés par les firmes européennes. Après avoir défini et décrit notre échantillon et les variables utilisées dans nos modèles, nous procéderons à l'analyse des principaux résultats obtenus. Afin de garantir la robustesse de nos résultats, nous présenterons différents tests additionnels. La conclusion de cette partie soulignera les principales contributions de la recherche.

Chapitre I. Formalisation des hypothèses relatives à l'impact de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit

Introduction

La littérature suggère un grand nombre de déterminants des honoraires d'audit. Ces déterminants, qualifiés de «classiques», caractérisent essentiellement les auditeurs et les entreprises auditées. En se déplaçant à l'échelle internationale, la recherche a aussi tenu compte de facteurs institutionnels (par exemple Choi et al. 2008, 2009). Toutefois, aucune étude n'a pris en compte la réglementation spécifique à l'audit. Nous considérons que ce facteur institutionnel joue pourtant un rôle clé dans l'explication des différences observées en matière d'honoraires d'audit dans des environnements réglementaires différents.

Ce chapitre vise à formaliser les hypothèses relatives à l'effet de l'auditeur d'une part et de la réglementation de l'audit d'autre part sur les honoraires d'audit. Il comprend deux sections. La première s'appuie sur la littérature relative à la relation entre les pratiques d'audit et les honoraires d'audit pour justifier nos hypothèses relatives aux liens entre honoraires et réglementation de l'audit. La deuxième section s'appuie à la littérature relative à l'impact des caractéristiques de l'auditeur sur la rémunération qu'ils exigent pour justifier nos hypothèses relatives à l'impact de l'auditeur sur les honoraires d'audit.

1. La réglementation de l'audit et les honoraires d'audit

Alors que la première partie de cette recherche analysait l'impact des différents attributs de la réglementation européenne de l'audit sur la qualité des chiffres comptables, l'objectif de la présente étude est d'analyser leur impact sur les honoraires facturés par les auditeurs. Il s'agit de déterminer si des coûts spécifiques sont associés aux attributs réglementaires garants d'une meilleure qualité comptable parce que ceux-ci conduisent les entreprises auditées à verser des honoraires plus élevés à leur auditeur. Il s'agit aussi de s'assurer que les attributs réglementaires sans effet sur la qualité comptable ne sont pas générateurs de coûts spécifiques. En effet, autant il est légitime de rémunérer la qualité supplémentaire d'un audit légal résultant de la réglementation en vigueur, autant les honoraires additionnels résultant de contraintes réglementaires sans effet sur la qualité de l'audit sont totalement injustifiés.

Pour ce qui concerne la réglementation de l'audit, cette section traite de la nature de la responsabilité civile de l'auditeur, de la durée du mandat de l'auditeur et de la réglementation relative aux changements d'auditeur, de l'obligation de réaliser un audit conjoint et des contraintes qui pèsent sur les prestations de services de non-audit⁶⁴.

1.1. La responsabilité civile de l'auditeur et les honoraires d'audit

Face au risque de poursuite, les auditeurs peuvent augmenter leur effort de révision des comptes ou facturer une prime d'assurance pour couvrir les conséquences pécuniaires d'éventuels litiges (Palmrose 1986 ; Simon et Francis 1988 ; Simunic et Stein, 1996; Bedard et Johnstone 2004 ; Badertscher et al. 2014). L'arbitrage entre les coûts associés à ces actions et les sanctions potentielles en cas de litige offre un éclairage intéressant sur de nombreux problèmes, y compris les honoraires d'audit et la qualité de l'audit (Dye 1993; Willekens et al. 1996; Ye et Simunic 2013).

La majorité des études antérieures ont mis en évidence une relation positive entre risques de litige et honoraires d'audit. Cependant, chaque étude aborde cette question sous un angle différent (Minutti-Meza 2014). Simunic et Stein (1996) observent une relation positive entre le risque d'audit et les honoraires d'audit versés par les firmes américaines. Leur étude montre que les firmes cotées payent des honoraires plus élevés de 2,4% que les firmes non cotées. Simunic et Stein (1996) considèrent que les auditeurs répondent ainsi à un risque de litiges plus élevé, spécifiques aux firmes cotées, en augmentant leur effort.

Plusieurs études récentes ont abordé cette problématique à l'échelle internationale dans le but d'identifier l'effet des différents régimes légaux sur le niveau des honoraires d'audit et l'effort fourni par les auditeurs (Seetharaman et al. 2002 ; Choi et al. 2009). Seetharaman et al. (2002) ont montré que les firmes britanniques cotées aux États-Unis paient des honoraires d'audit plus élevés à cause de risques et coûts de litige plus élevés aux États-Unis. Toutes choses égales par ailleurs, les honoraires facturés aux clients cotés aux États-Unis sont supérieurs à ceux facturés aux clients britanniques cotés sur des places à l'extérieur des États-Unis. Ils constatent, en outre, que les honoraires plus élevés réclamés aux entreprises cotées aux États-Unis viennent des exigences de divulgation de la SEC. Ces résultats valident l'idée que les honoraires d'audit reflètent les différences de risque liées aux régimes de responsabilité de l'auditeur. Choi et al. (2009) généralisent les conclusions de Seetharam et al. (2002) en étendant leur recherche à 14 pays. Ils constatent que les auditeurs facturent des honoraires d'autant plus élevés que l'entreprise

⁶⁴ Le tableau de l'annexe (II.2) présente une synthèse des principales études de l'impact de la réglementation sur les honoraires d'audit.

est cotée dans un pays où le régime juridique est plus strict. Ils trouvent aussi que les firmes payent des honoraires d'audit d'autant plus élevés que la différence entre le régime juridique du pays où la firme est domiciliée et le régime juridique du pays de cotation est forte. Selon Choi et al. (2009), ces résultats soutiennent l'hypothèse que la responsabilité juridique joue un rôle clé dans la détermination des honoraires d'audit.

Choi et al. (2008) proposent un modèle visant à expliquer les différences d'honoraires d'audit et les primes facturés par les *Big* dans 15 pays ayant des régimes juridiques différents (dont six pays européens). Leurs résultats soutiennent deux hypothèses : a) les honoraires (et l'effort) d'audit augmentent avec la force du régime de responsabilité juridique qui fait que la responsabilité de l'auditeur est plus grande en cas d'échec de l'audit, b) toutes choses égales par ailleurs, les *Big* facturent des honoraires plus élevés que les *Non-Big* probablement parce qu'ils sont plus exposés aux poursuites que les autres cabinets (Piot 2010). Toutefois, les études soutenant cette idée (Fargher et al. 2001; Lyon et Maher 2005) achoppent à montrer que le niveau de risque du client affecte totalement les honoraires d'audit. Ces recherches analysent l'impact des changements de cadre juridique, qui modifient la responsabilité de l'auditeur, sur la relation entre honoraires d'audit et risques de litiges. Ces changements peuvent affecter les honoraires d'audit au-delà de l'effet des variations de risque de contentieux (Venkataraman et al. 2008). Ainsi, Lennox et Li (2012) analysent l'impact d'une réduction de la responsabilité de l'auditeur sur la qualité de l'audit et les honoraires d'audit (le passage d'un régime de responsabilité illimitée de l'auditeur à un régime de responsabilité limitée (LLP) au Royaume-Uni). Leurs résultats montrent que les honoraires d'audit et les parts de marché des cabinets d'audit n'ont pas changé de manière significative suite à l'adoption du régime de responsabilité limitée (LLP). Ces auteurs expliquent la stabilité des honoraires par un manque de concurrence dans le marché de l'audit au Royaume-Uni. Celui-ci fait que les auditeurs britanniques n'ont pas été obligés de réduire leurs honoraires pour garder leurs clients.

Dans les faits, le risque de poursuite s'avère faible en Europe. Toutefois, en cas de poursuite, la sanction encourue par l'auditeur varie significativement d'un pays à l'autre puisque la base juridique de sa responsabilité n'est que contractuelle dans certains pays alors qu'elle est délictuelle dans d'autres.

À l'échelle européenne, le débat sur la responsabilité des auditeurs est au cœur de nombreuses réflexions. Alors que certains pays limitent la responsabilité des auditeurs à un certain plafond (Autriche, Belgique, Allemagne, Grèce et Slovénie), d'autres la restreignent à ce qui est contractuellement stipulée (Royaume-Uni) ou ne connaissent pas de limitation à la responsabilité.

Il convient d'ajouter que les tribunaux, selon le pays considéré, n'ont pas les mêmes habitudes en matière de la limitation du montant des dommages en cas de litige. Dans les cas où le régime de responsabilité n'est pas limité, les cabinets peuvent avoir tendance à refuser des clients jugés à haut risque, quitte à remettre en cause le principe du contrôle obligatoire des comptes. Dans les pays excessivement procéduriers, les coûts facturés aux clients pour une mission de contrôle légal peuvent être plus élevés qu'ailleurs. Pour ce qui concerne l'UE, certains craignent que la fréquence des litiges dans certains pays puisse conduire à une hausse des primes d'assurance dans l'ensemble de l'UE, ce qui pourrait renforcer la concentration du marché de l'audit comptable (Tchotourian 2007).

L'étude de London Economics et Ewert (2006) visait à analyser les répercussions économiques des régimes de responsabilité des contrôleurs des comptes et des dispositions en matière d'assurance. Il s'agissait notamment de déterminer si les différences entre les régimes de responsabilité des auditeurs avaient un impact sur le niveau des honoraires d'audit. Étant donné le peu de données disponibles, les chercheurs ont procédé à une enquête par questionnaire auprès des cabinets d'audit. Ils ont demandé aux répondants s'ils pensaient que les honoraires d'audit variaient en fonction du degré de risque de la mission d'audit et si ce risque était entièrement intégré dans les honoraires d'audit. La majorité des répondants, 83% des *Big* et 70% des cabinets moyens, ont indiqué que le niveau des honoraires varie en fonction du risque de la mission. Cependant, une majorité d'entre eux (87% et 77% respectivement) pensent que le risque n'est pas entièrement répercuté dans les honoraires en raison de l'intensité de la concurrence entre cabinets d'audit.

Au vu de ces analyses nous stipulons une relation positive entre les honoraires d'audit et la responsabilité de l'auditeur.

H 1.1- Les honoraires d'audit sont plus élevés lorsque la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle.

Nous testerons cette hypothèse empiriquement en considérant les régimes de responsabilité civile des auditeurs dans les différents pays européens. En accord avec Defond (2012), nous considérons que le niveau des honoraires d'audit peut aussi être affecté par plusieurs autres facteurs, notamment la réglementation relative à la durée du mandat et à la rotation de l'auditeur. Ces deux dimensions font l'objet de la section suivante.

1.2. La durée du mandat de l'auditeur et les honoraires d'audit

La relation entre la durée du mandat et le niveau des honoraires d'audit a été largement traitée par la littérature antérieure. Les recherches se sont intéressées principalement à l'impact d'une relation longue avec l'entreprise cliente sur la qualité de l'audit et sur les honoraires qui en découlent. Ces études empiriques présentent des résultats mitigés.

Selon l'effet d'apprentissage, une relation longue entre l'auditeur et son client améliore les conditions du travail des auditeurs et donc la qualité de l'audit. L'auditeur peut réagir de deux façons différentes quant à sa rémunération. D'un côté, il peut exiger des honoraires plus élevés étant donné qu'il a acquis une bonne réputation auprès de son client (Rekik 2012). D'un autre côté, le fait d'auditer longtemps un même client permet une meilleure compréhension de ses caractéristiques et de son environnement ainsi que des risques qu'il engendre pour l'auditeur. Cela permet de réduire le nombre d'heures de vérification, ce qui devrait entraîner une baisse des honoraires d'audit (Nekheli et al. 2009; Loukil 2010).

Une relation d'audit longue peut néanmoins altérer l'indépendance de l'auditeur. Elle peut engendrer un risque de collusion entre l'auditeur et son client. Ce risque de collusion peut affecter le niveau des honoraires d'audit à la hausse car un auditeur, en compromettant son indépendance, va essayer de tirer des revenus supplémentaires de son client (Audousset-Coulier 2008). Cette menace a incité les législateurs à imposer un changement obligatoire de l'auditeur. Toutefois, et comme nous l'avons déjà discuté dans la première partie de cette thèse, cette mesure a été l'objet d'un fort débat. Les opposants à une rotation obligatoire de l'auditeur soutiennent l'idée que la décision de changer l'auditeur doit être à la discrétion du client. DePalma et Deneckere (1995) ont été parmi les premiers à développer un modèle de rotation obligatoire basé sur la théorie de jeux. Il ressort de leur analyse que la rotation des auditeurs crée des coûts supplémentaires qu'il peut être opportun d'éviter (Vanstraelen 2000).

La littérature présente un ensemble de circonstances qui peuvent conduire les entreprises à changer leurs auditeurs: un changement de dirigeants, un conflit auditeur-audité, des difficultés financières (Defond 1992) ou une contrainte réglementaire (Piot 2003). Les pays anglo-saxons comme les États-Unis et le Royaume-Uni permettent aux entreprises de changer leurs auditeurs chaque année. En revanche, certains pays d'Europe continentale limitent le changement de l'auditeur en imposant des mandats d'audit obligatoirement pluriannuels (trois années en Belgique; six ans en France). Au niveau de cette étude nous traitons cette relation du point de vue réglementaire. Autrement dit, nous examinons l'impact de la possibilité d'un renouvellement

annuel du mandat de l'auditeur sur le niveau des honoraires d'audit⁶⁵. Les firmes pouvant mettre chaque année un terme au mandat de leur auditeur du fait de la réglementation, vont-elles payer une prime ou bénéficier d'honoraires moins élevés?

1.2.1. Le changement de l'auditeur et la réduction des honoraires : l'effet de «*low-balling*»

Les entreprises auditées peuvent vouloir changer leur auditeur pour verser une rémunération réduite à un nouveau cabinet d'audit. Le nouvel auditeur peut offrir des services plus efficaces à un prix concurrentiel afin de fidéliser son nouveau client. C'est ce qu'on appelle le «*low-balling*»⁶⁶ (DeAngelo 1981 ; Beck et al. 1988 ; Ghosh et Lustgarten 2006, Ghosh et Pawlewicz 2009). Cette pratique a été principalement mise en évidence dans un contexte de renouvellement annuel des mandats. Elle correspond à une volonté de fidéliser un client de façon à garantir des revenus futurs. Les législateurs dans des pays comme la France ont imposé une durée minimale au mandat afin d'éviter de telles pratiques. Cependant, la généralisation des appels d'offres lors des renouvellements de mandats renforce la concurrence et peut avoir des conséquences sur les honoraires facturés la première année (Audesset-Coulier 2008).

Quelques recherches portant sur l'effet de la loi SOX sur les honoraires d'audit ont examiné l'impact de cette réglementation sur la mesure et les circonstances de la pratique de '*low-balling*'. Il est généralement reconnu que les honoraires d'audit ont sensiblement augmenté aux États-Unis après l'adoption de SOX en raison de la charge supplémentaire de travail des auditeurs. En outre, l'introduction d'exigences réglementaires accrues (combinée avec la disparition du cabinet Arthur Andersen) a pu créer un manque de capacité sur le marché de l'audit. Ceci suggère que la réduction relative des honoraires d'audit initiaux doit être plus faible dans la période post-SOX (Ghosh et Lustgarten 2006 ; Huang et al. 2009). Les résultats des études empiriques révèlent que dans la période pré-SOX, les *Big* et les *Non-Big* facturaient des honoraires réduits lors de la première année de leur mandat. Seuls les *Non-Big* persistent à offrir des réductions d'honoraires initiaux dans la période post-SOX (Ghosh et Pawlewicz 2009). Huang et al. (2009) constatent

⁶⁵ En général, le changement volontaire de l'auditeur met l'accent sur plusieurs questions telles que la pression sur les auditeurs d'émettre une opinion de l'audit favorable, la réputation, la spécialisation sectorielle, le pouvoir du marché et *Low-balling* et les honoraires excessifs (DeAngelo 1981; Palmrose 1986 ; Ettredge et Greenberg 1990; Craswell et al. 1995; Deis et Giroux 1996; Balsam et al. 2003; Krishnan 2003; Knechel et al. 2007; Kohlbeck et al. 2008).

⁶⁶ *Low balling* est un terme anglo-saxon. Il s'agit de facturer des honoraires d'audit très bas au cours de la première année pour un nouveau client potentiel dans le but de générer une quasi-rente au cours des années suivantes. C'est une stratégie pour attirer et capter de nouveaux clients (DeAngelo 1981).

même une augmentation des honoraires initiaux pour les clients des *Big* suite à l'adoption de SOX.

1.2.2. Le changement de l'auditeur et l'augmentation des honoraires

- *Les coûts de démarrage*

La rotation obligatoire peut augmenter les coûts de l'audit (Cameran et al. 2005). Un nouvel engagement implique en effet des coûts de démarrage généralement élevés (Arruñada et Paz-Ares 1997). Ces coûts concernent à la fois les auditeurs et leurs clients. Ces derniers doivent consacrer les ressources nécessaires au premier audit en termes d'assistance et de matériels. Le changement d'un auditeur implique non seulement des coûts explicites (par exemple la sélection du nouvel auditeur) mais aussi des coûts implicites qui résultent de la perte des actifs spécifiques développés au cours de l'engagement passé (par exemple les informations confidentielles obtenues par l'auditeur et la confiance mutuelle construite au fil des années (Cameran et al. 2005)). Du côté de l'auditeur, les coûts de démarrage sont générés par la familiarisation avec les procédures comptables du client. Ces coûts sont susceptibles d'affecter les honoraires d'audit. Comme nous l'évoquions précédemment, la forte concurrence du marché de l'audit peut toutefois conduire les auditeurs à facturer des honoraires réduits lors de la première année de leur mandat.

- *L'Opinion Shopping*

Les firmes auditées peuvent être incitées à payer une quasi-rente positive pour influencer le rapport d'audit. La théorie suggère que les entreprises s'engagent dans l'achat d'opinion (la littérature adopte la terminologie anglaise « *opinion shopping* ») pour obtenir de meilleures opinions d'audit (Sewon et Wang 2009). Dans les pays où le renouvellement du mandat est annuel, les firmes peuvent profiter de la latitude qui leur est offerte pour adopter un tel comportement. Cependant, les conséquences économiques de cette pratique ne sont pas systématiquement prouvées empiriquement (Tijani et al. 2014 ; Choi et al. 2015; Choi et al. (2010, 2015)). Si les nouveaux auditeurs acceptent de nouveaux clients qui se sont séparés de leurs auditeurs précédents à des fins d'*opinion shopping*, il est probable que ces nouveaux auditeurs facturent des honoraires d'audit plus élevés pour compenser un potentiel risque d'éviction.

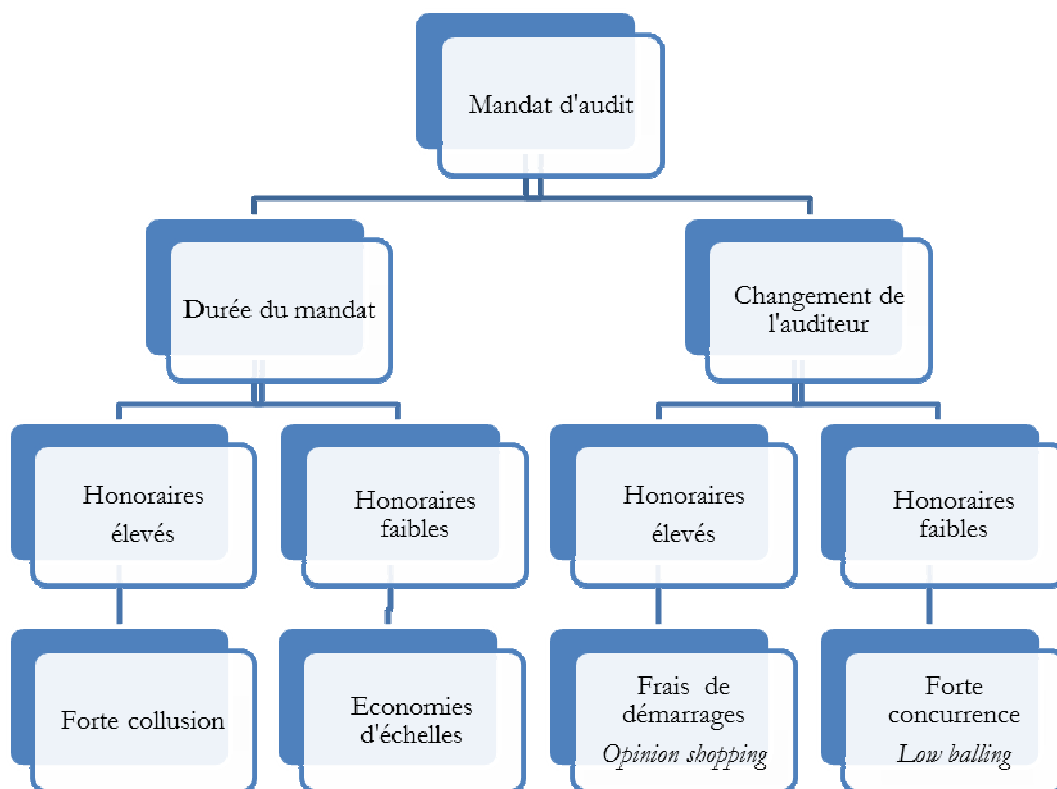


Figure II.1 : Le mandat de l'audit et les honoraires d'audit

La relation entre le mandat de l'auditeur et les honoraires est résumée dans la Figure (II.1). Une durée de mandat longue peut permettre à l'auditeur des économies d'échelles et une réduction des honoraires d'audit. Toutefois, une durée de mandat longue est susceptible de renforcer la relation entre l'auditeur et son client, le risque de collusion qui en découle et augmenter aussi les honoraires d'audit. Un autre point relatif au mandat est le changement de l'auditeur. Le changement de l'auditeur peut entraîner une augmentation des honoraires à cause de frais de démarrages élevés mais également à cause de la pratique d'« *opinion shopping* ». Toutefois, le changement de l'auditeur peut permettre au client de bénéficier d'une réduction d'honoraires à cause de la forte concurrence du marché de l'audit et de la pratique « *low balling* ». Ces développements suggèrent que la durée de la relation entre l'auditeur et l'entreprise auditée et, par conséquent les règles qui régissent cette durée, affectent le montant des honoraires facturés par l'auditeur. Il est toutefois difficile de prévoir le sens de la relation qui les lie.

Partant de ces développements et nous basant sur la réglementation en la matière, plus précisément la remise en cause annuelle du mandat d'audit, nous postulons que :

H 1.2- La possibilité de remettre en cause le mandat chaque année entraîne des honoraires d'audit plus élevés.

1.3. L'audit conjoint et les honoraires d'audit

Bien qu'un contrôle double ne soit pas rendu obligatoire par la nouvelle directive européenne sur l'audit légal, cette mesure est fortement conseillée. Les entreprises européennes sont même incitées à opter pour un audit conjoint si elle souhaite travailler longtemps, seize ans en l'occurrence, avec les mêmes auditeurs. En Europe seule la France exige un co-commissariat aux comptes. Au Danemark, l'audit conjoint était obligatoire jusqu'au 2005.

Le principal motif des opposants au co-commissariat aux comptes est l'augmentation potentielle des coûts liés à la mise en place d'audits conjoints (André et al. 2015). Dans son analyse de l'impact de l'audit conjoint publiée en Novembre 2011, la CE estime que l'augmentation de coût résultant d'un audit conjoint est de l'ordre de 10% (sur la base de deux simulations présentées par la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes et d'études de cas fournis par le cabinet d'audit Mazars). Selon André et al. (2015), les honoraires plus élevés résultant d'un audit conjoint viennent des coûts de coordination entre les deux auditeurs et de la responsabilité conjointe des deux auditeurs. Les deux auditeurs sont en effet conjointement responsables de l'audit si bien que chaque auditeur assume le risque d'un échec de l'autre. De ce fait, les deux auditeurs peuvent demander une prime de risque (André et al. 2015). Cette prime est généralement demandée par les *Big* lorsqu'ils travaillent avec des *Non-Big*, puisque les *Big* sont perçus comme des pourvoyeurs de dommages et intérêts élevés. C'est l'hypothèse des poches profondes « *deep pockets* » (Gonthier-Besacier et Schatt 2007; Piot et Schatt 2010).

Sur le plan académique, plusieurs recherches empiriques ont analysé l'impact d'un audit conjoint sur les honoraires d'audit. Ces recherches traitent cette relation de différentes façons. La majorité de ces recherches ont analysé l'impact de l'obligation légale d'un double contrôle sur les honoraires d'audit notamment en France et au Danemark (Gonthier-Besacier et Schatt 2007; Lessage et al. 2012a; Holm et Thinggaard 2014; Audoussert-Coulier 2015).

Gonthier-Besacier et Schatt (2007) profitent de l'unicité de l'environnement d'audit français qui impose aux entreprises d'engager deux auditeurs indépendants sur des mandats long (six ans). Ils examinent le recours à un seul ou à deux cabinets *Big*. Ils observent des honoraires d'audit plus faibles dans les entreprises auditées conjointement par deux cabinets *Big*. Cette réduction est expliquée par un partage équitable entre les deux cabinets d'un même niveau d'expérience, du risque inhérent à l'exercice de leur mission, de réputation et de compétences. Ce constat peut toutefois être interprété d'une autre manière. En effet, les grandes firmes choisissent souvent de nommer deux *Big* (Francis et al. 2009). En outre, les honoraires d'audit ne sont pas une fonction

linéaire de la taille de l'entreprise cliente en raison de la présence d'économies d'échelles (Pong et Whittington 1994). Les honoraires d'audit pour les grandes entreprises sont donc probablement plus faibles en moyenne que pour les petites entreprises (Audoussert-Coulier 2015). Cela peut expliquer pourquoi les grandes entreprises avec deux *Big* paient des honoraires moins élevés que les autres entreprises. Audoussert-Coulier (2015) se fonde sur les études de Pong et Whittington (1994) et de Francis et al. (2009) pour analyser en profondeur les questions relatives aux honoraires d'audit en France. Après avoir contrôlé le niveau des honoraires par les déterminants usuels relatifs à la qualité d'auditeur, à la spécificité de l'entreprise cliente (taille de l'entreprise, complexité, risque spécifique, caractéristiques de gouvernance) et au choix de l'auditeur, elle montre que la décision d'embaucher conjointement deux *Big4* ne nécessite pas le paiement d'une prime systématiquement plus élevée. En ce sens, le choix de deux *Big* semble être rationnel pour les grandes entreprises internationales (Audoussert-Coulier 2015).

Dans le contexte danois, Thinggaard et Kiertzner (2008) ont examiné les honoraires d'audit versés par 126 entreprises non financières cotées à la bourse de Copenhague en 2002. Leur étude a révélé que l'audit conjoint, avec implication identique des deux auditeurs, engendre des honoraires d'audit réduits par rapport aux audits où l'un des auditeurs est dominant. Holm et Thinggaard (2014) ont étudié les conséquences et les implications du passage d'un régime d'un audit conjoint obligatoire à un régime volontaire au Danemark sur un échantillon de sociétés non financières cotées. Ils ont constaté des réductions d'honoraires pour les entreprises qui sont passées d'un audit conjoint à un audit unique. Cette réduction d'honoraires n'est observée que la première année qui suit le passage de l'audit conjoint à un audit unique. Dans le même contexte, Lesage et al. (2012) confirment qu'un audit conjoint entraîne des honoraires d'audit plus élevés. Cependant, ils ne trouvent aucune relation significative entre audit conjoint et honoraires totaux, ceux-ci comprenant les honoraires d'audit légal et les services de non-audit. Ceci peut signaler une compensation entre les deux types d'honoraires (Ratzinger-Sakel et al. 2013).

André et al. (2015) ont montré que les entreprises françaises soumises à une obligation d'audit conjoint paient des honoraires plus élevés que les entreprises italiennes et britanniques. Ils expliquent le surcoût par trois raisons principales. Tout d'abord, la présence de deux auditeurs augmente les coûts de coordination. Deuxièmement, même s'il y a généralement un responsable de l'audit, les deux sont juridiquement conjointement responsables si bien qu'un auditeur assume le risque d'échec de l'autre. Troisièmement, l'incapacité de renégocier les termes du contrat chaque année du fait de la durée du mandat fixée à six ans en France limite la possibilité pour les dirigeants de renégocier les honoraires.

Nous analysons l'impact de l'obligation d'un audit conjoint, parmi d'autres contraintes réglementaires, sur le niveau des honoraires d'audit dans 14 pays européens. Nous référant à cette revue de la littérature, nous formulons l'hypothèse suivante :

H 1.3- Les honoraires d'audit sont plus élevés lorsqu'un audit conjoint est obligatoire.

1.4. Les services de non-audit et les honoraires d'audit

La fourniture de services de non-audit est un enjeu crucial vu les relations qui se développent entre l'auditeur et son client. Un tel contexte peut être source de conflits d'intérêts susceptibles d'altérer la qualité de l'information comptable produite (DeAngelo 1981; Simunic 1984; Beck et al. 1988; Brandon et al. 2004; Beattie et Fearnley 2003). La fourniture de services de non-audit est souvent présentée comme étant la principale menace à l'indépendance des auditeurs (Bartlett 1993 ; Canning et Gwilliam 1999 ; Habib et Islam 2007 ; Callaghan et al. 2009 ; Garcia-Benau et al. 2013). Il apparaît en outre que les honoraires facturés par les cabinets d'audit au titre de prestations de services de non-audit n'ont cessé de croître (Beattie et Fearnley 2003). Les recherches empiriques traitant la relation entre les honoraires d'audit et la fourniture de services de non-audit présentent deux points de vue divergents.

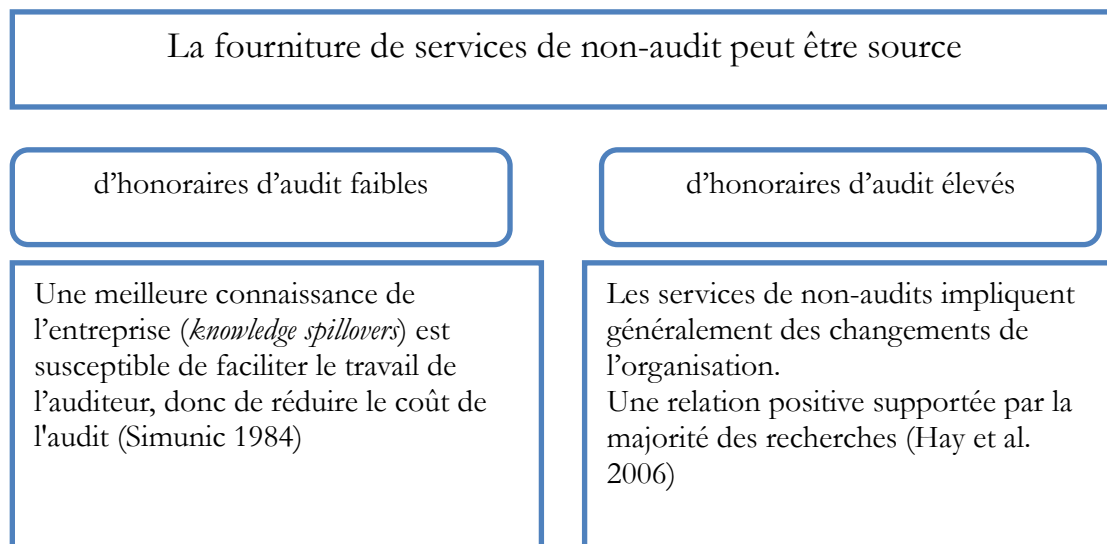


Figure II.2 : Les services de non-audit et les honoraires d'audit

La fourniture jointe de services d'audit et de non-audit permet à l'auditeur une meilleure connaissance de l'entreprise (*knowledge spillovers*) susceptible de faciliter l'accomplissement de son travail, de réduire le coût de l'audit (Simunic 1984) et par conséquent les honoraires d'audit. Une association positive entre les honoraires d'audit et les honoraires de non-audit est toutefois constaté par la plupart des études empiriques (Hay 2013). D'après Francis (2006), les entreprises

ayant recours au même auditeur pour des services d'audit et des services de non-audit payent des honoraires plus élevés (Simunic 1984; Francis et al. 2005). Les auditeurs consacrent plus d'effort (plus d'heures d'engagement facturées) lorsqu'il s'agit de fournir conjointement des services d'audit et de non-audit (Davis et al. 1993).

Les chercheurs considèrent généralement que la prestation de services de non-audit permet de développer des connaissances susceptibles de gagner du temps sur la mission d'audit légal. Les économies de coûts qui en résultent peuvent être répercutées sur les honoraires facturés (Simunic 1984 ; Craswell et Francis 1999 ; Bell et al. 2001; Whisenant et al. 2003; Alam et Baez-Díaz 2005 ; Monterrey et Sanchez-Segura 2007). Dans le contexte européen, plusieurs études récentes valident ce constat (Antle et al. 2006 ; Clatworthy et Peel 2007 au Royaume-Uni ; DeFuentes et al 2010 en Espagne ; Raffournier et Schatt 2011 en Suisse).

Raffournier et Schatt (2011) expliquent la relation positive entre honoraires d'audit et honoraires de non-audit par le fait que la plupart de ces recherches ont été réalisées aux Etats-Unis avant l'adoption de la loi SOX en 2002. Francis et al. (2005) montrent que l'obligation de divulgation des honoraires d'audit dans les rapports annuels des firmes américaines (à partir de 2001) a entraîné un changement dans la détermination des honoraires d'audit. En outre, dans la mesure où les honoraires d'audit et de non-audit sont déterminés simultanément (DeFond et al. 2002 ; Whisenant et al. 2003), il est possible que l'interdiction de fournir conjointement des services d'audit et de non-audit entraîne des changements dans la détermination des honoraires d'audit (Fung et al. 2012).

Dans cette perspective et compte tenu de l'hétérogénéité des réglementations des États membre de l'UE relatives à la fourniture jointe de services de non-audit, nous postulons que :

H 1.4- La fourniture jointe de services d'audit et de services de non-audit affecte positivement les honoraires d'audit.

2. Les caractéristiques de l'auditeur et les honoraires d'audit

Dans cette section, nous allons discuter l'impact de la taille du cabinet d'audit sur les honoraires d'audit et les répercussions de la spécialisation sectorielle de l'auditeur sur le niveau de ses honoraires.

2.1. La taille du cabinet d'audit et les honoraires d'audit

Les recherches réalisées sur les honoraires d'audit ont montré que les grands cabinets internationaux percevaient des honoraires systématiquement plus élevés (Choi et al. 2008 et 2009 ; Ghosh et Pawlewicz 2008 ; Francis et Yu 2009 ; Fung et al. 2012). La méta-analyse de Hay et al. (2006) et son extension par Hay (2013) supporte fortement l'hypothèse qu'un *Big* facture des honoraires plus élevés (couramment qualifié par la littérature de « prime aux *Big N*»⁶⁷). Cette relation est expliquée par le fait que les *Big* cherchent à asseoir et maintenir leur réputation. Ils obtiennent ces honoraires plus élevés du fait de leur pouvoir de marché (Basioudis et Fifi 2004 ; Cameran 2005).

Cette relation positive entre l'appartenance au groupe des *Big* et la rémunération de l'auditeur est confirmée par les recherches analysant les déterminants des honoraires d'audit à l'échelle internationale (Taylor et Simon 1999 ; Fargher et al. 2001 ; Chung et Narasimhan 2002 ; Choi et al. 2008). Choi et al. (2008) ont montré l'existence d'une prime d'honoraires pour les *Big* à l'échelle internationale. Cette prime est plus accentuée dans les pays où les régimes légaux sont moins rigides.

Cette relation positive entre honoraires d'audit et taille de l'auditeur n'est toutefois pas toujours validée lorsqu'elle est également associée à la taille de l'entreprise auditée (Carson et al. 2004). Les chercheurs obtiennent alors des résultats mitigés en la matière. Certains montrent que la taille de l'auditeur n'est pas significativement liée aux honoraires pour un échantillon de très grandes entreprises (Simunic 1980 ; Simon 1985 ; Francis et Stokes 1986 ; Palmrose 1986), tandis qu'elle est positivement liée aux honoraires d'audit pour les petites entreprises auditées (Francis 1984 ; Stokes 1986 ; Palmrose 1986 ; Francis et Simon 1987). Ces résultats sont expliqués par le fait que la prime des *Big* est compensée par les économies d'échelle pour les clients de grande taille (Francis et Stokes 1986). D'autres recherches montrent toutefois que les honoraires d'audit versés aux grands cabinets sont inférieurs aux honoraires versés aux autres cabinets (Simunic 1980 ; Palmrose 1986). Cette relation négative entre les honoraires d'audit et la taille de l'auditeur peut être expliquée par le fait que les *Big* profitent d'économies d'échelle qui permettent de réduire les

⁶⁷ Dans une revue de 20 études sur l'impact de la réputation de l'auditeur sur les honoraires d'audit, Mozer (1996) a constaté que, selon la majorité de ces études, le *Big6* facturent une prime comprise entre 16% et 37%. Cependant, il convient de noter que 5 des études examinées par Mozer (1996) n'ont pas constaté une telle prime. Les différences de contexte, la période et la méthodologie de l'étude expliquent pourquoi un petit nombre de résultats diffèrent de la majorité des conclusions.

coûts de leurs missions (Palmrose 1986) et imposer ainsi une concurrence par les prix qui leur procure un avantage par rapport aux plus petits cabinets (Rekik 2012).

Dans le contexte européen, les recherches traitant la relation entre la taille de l'auditeur et les honoraires d'audit présentent des résultats mitigés. En France, Gonthier-Besacier et Schatt (2007), Audousset-Coulier (2008) et André et al. (2015) dégagent une relation positive avec une prime plus élevée lorsqu'il s'agit de deux *Big*. De même en Allemagne, Krauss et al. (2015) ont montré que les *Big* perçoivent des honoraires plus élevés que les autres auditeurs. Par contre Antle et al. (2006) au Royaume Uni et Cameran (2005) en Italie ne trouvent aucune relation entre la taille de l'auditeur et les honoraires d'audit, résultat confirmé les travaux de Knechel et Willikens (2006) en Belgique. Nous avançons l'hypothèse suivante :

H 2.1- Il existe une relation positive entre l'appartenance de l'auditeur au réseau des *Big* et les honoraires d'audit.

2.2. La spécialisation sectorielle de l'auditeur et les honoraires d'audit

La majorité des recherches antérieures implique une relation positive entre la spécialisation sectorielle de l'auditeur et les honoraires d'audit, toutefois ces résultats dépendent de la définition de la spécialisation sectorielle (Hay 2013). L'effet de cette spécialisation sur les honoraires d'audit présente des résultats mitigés (Fung et al. 2012).

Une telle relation peut être positive. Elle reflète alors l'effet de la réputation de l'auditeur. Les cabinets ayant une expertise sectorielle sont en mesure de maintenir des prix au-dessus du coût marginal d'équilibre sans perdre de parts de marché pour autant (Numan et Willekens 2012). Plusieurs recherches constatent que les firmes sont prêtes à payer une prime pour s'attacher les services d'un auditeur spécialiste (Palmrose 1986 ; Craswell et al. 1995 ; Ferguson et al. 2003 ; Francis et al. 2005 ; Carson 2009 ; Johnstone et al. 2014 ; etc.). Cette relation peut en revanche être négative du fait d'économies d'échelle dans la fourniture des services d'audit (Ferguson et Stokes 2002 ; Mayhew et Wilkins 2003; Cahan et al. 2008).

Dans le contexte particulier des introductions en bourse, Mayhew et Wilkins (2003) ont analysé l'impact de la spécialisation sectorielle des cabinets d'audit sur les honoraires d'audit. Ils ont montré que la spécialisation permet aux cabinets d'audit d'obtenir des avantages compétitifs en termes de coût et de qualité de service. L'impact de ces avantages sur les honoraires dépend toutefois de la différenciation du cabinet par rapport à ses concurrents. Seuls les cabinets d'audit

qui possèdent des parts de marché sensiblement plus élevées que leurs concurrents obtiennent des primes de secteur. Sur la base de ces constats, nous postulons que :

H 2.2- Il existe une relation positive entre la spécialisation sectorielle de l'auditeur et les honoraires d'audit.

Conclusion

Indépendamment des déterminants liés à l'entreprise auditée, des caractéristiques de l'auditeur, du type de la relation contractuelle entre l'auditeur et son client, l'environnement réglementaire est également susceptible d'influencer les honoraires perçus par les auditeurs (André et al. 2015). Ainsi nous avons procédé à une revue de la littérature dédiée à l'impact de chaque attribut de la réglementation et des caractéristiques de l'auditeur sur sa rémunération. Nous nous focalisons ici sur les attributs concernant la nature de la responsabilité civile de l'auditeur, la durée minimale du mandat de l'auditeur, l'obligation d'un audit conjoint et les prestations de services connexes à l'audit légal des comptes. Cette revue de la littérature nous a permis de formaliser les hypothèses qui seront testées ici. Elles sont synthétisées dans le tableau (II.1).

Tableau II.1 : Synthèse des principales hypothèses de l'étude

Les principales hypothèses de l'étude		
H.1.1	La relation entre la responsabilité civile de l'auditeur et les honoraires d'audit	Relation positive
H.1.2	La relation entre l'obligation de changement de l'auditeur et les honoraires d'audit	Relation positive
H.1.3	La relation entre l'obligation d'un audit conjoint et les honoraires d'audit	Relation positive
H.1.4	La relation entre la fourniture jointe de services d'audit et de services de non-audit et de non-audit et les honoraires d'audit	Relation positive
H.2.1	La relation entre la taille du cabinet et les honoraires d'audit	Relation positive
H.2.2	La relation entre la spécialisation sectorielle de l'auditeur et les honoraires d'audit	Relation positive

Chapitre II. L'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit : validation empirique

Introduction

Ce chapitre est dédié à une étude empirique qui vise à analyser l'impact respectif des caractéristiques de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit versés par les firmes européennes. L'originalité de cette étude vient de ce qu'elle met l'accent sur les aspects réglementaires, qui sont généralement ignorés par les recherches antérieures. Outre les déterminants des honoraires usuellement retenus, nous postulons que l'ensemble des lois et réglementation qui régissent l'activité des auditeurs jouent un rôle crucial dans la détermination de leurs honoraires. Dans cette étude, nous nous focalisons sur quatre attributs de la réglementation de l'audit qui font tout particulièrement débat et qui discriminent fortement l'environnement réglementaire de l'audit légal en Europe. Le premier concerne la nature de la responsabilité civile de l'auditeur. Le second concerne la durée minimale de son mandat. Le troisième attribut réside dans l'obligation d'un audit conjoint. Le quatrième est relatif aux contraintes qui pèsent sur les prestations de services de non-audit.

Pour un échantillon de 4 293 firmes domiciliées dans 14 pays européens et pour une période de 9 ans allant de 2003 à 2011, nos résultats montrent que les caractéristiques de l'auditeur et les attributs de la réglementation, notamment la responsabilité légale de l'auditeur et la remise en cause annuelle du mandat de l'auditeur, affectent significativement les honoraires d'audit.

Ce chapitre sera structuré en cinq sections. La première définit les variables retenues pour tester les hypothèses présentées lors du premier chapitre de cette partie. Ces variables visent à appréhender les attributs de la réglementation de l'audit, les caractéristiques de l'auditeur et l'ensemble des autres déterminants des honoraires d'audit. La deuxième section décrit les spécificités du notre modèle économétrique mobilisé. La troisième section décrit notre échantillon et fournit diverses statistiques descriptives. La quatrième section commente les principaux résultats. La cinquième section présente plusieurs tests additionnels visant à garantir la robustesse de nos conclusions.

1. Les variables de l'étude

Nous présentons ici les variables intégrées dans nos modèles. La variable à expliquer est les honoraires d'audit réglés par les firmes européennes. Nos variables d'intérêt captent les caractéristiques de l'auditeur et les attributs de la réglementation de l'audit. Nous introduisons en outre dans nos modèles un ensemble de variables de contrôle et divers effets fixes.

1.1. Les honoraires d'audit

Nous mesurons les honoraires d'audit par le total des honoraires payés par les entreprises de l'échantillon. Ceux-ci comprennent les honoraires relatifs à l'audit légal des comptes, mais aussi les honoraires relatifs aux services de non-audit. Nous présentons ici les arguments justifiant le choix de cette mesure.

Force est d'abord de constater que les montants respectifs des honoraires d'audit légal et des honoraires de non-audit ne sont pas aisément disponibles. Lorsqu'elles publient les honoraires payés à leurs auditeurs, les entreprises doivent préciser les montants de chacun de ces honoraires. Cette information n'est toutefois pas reprise dans les bases des données. En disposer nécessite donc une collecte manuelle, tout à fait inenvisageable eu égard à la taille de notre échantillon (4 293 firmes sur 9 ans). Cette difficulté est ce qui a conduit Abbott et al. (2003) ; Goodwin-Stewart et Kent (2006) ; Choi et al (2008) ; Hope et al. (2009); Jaggi et Low (2011) à travailler sur les honoraires totaux.

Sur le plan empirique, il est intéressant de constater que le fait de ne se focaliser que sur les honoraires relatifs à l'audit statutaire ne conduit pas à des conclusions différents de celles tirées de l'analyse des honoraires totaux. André et al. (2015) ont montré que les déterminants des honoraires d'audit totaux sont les mêmes que ceux des honoraires d'audit statutaires, tout du moins en France, en Grande Bretagne et en Italie.

La distinction entre honoraires d'audit légal et honoraires de services connexes à l'audit est, comme nous le précisons dans la section 2.2 du chapitre liminaire de cette thèse, de toute manière problématique à l'échelle internationale. En effet, ce qui est qualifié de service de non-audit dans certains pays, et facturé comme tel, ne l'est pas dans d'autres. Soulignons aussi que, comme le rappellent Hope et al. (2009), la recherche sur les honoraires d'audit visent essentiellement à apprécier le degré de dépendance/ indépendance des auditeurs vis-à-vis de leurs clients. La dépendance de l'auditeur est une fonction croissante des honoraires perçus, cette dépendance étant en outre d'autant plus forte que les honoraires sont injustifiés. Les honoraires

dont il s'agit ici sont aussi bien les honoraires d'audit légal que les honoraires de non-audit. Les abus en matière d'honoraires de non-audit étant même probablement plus aisés que les abus en matière d'honoraires d'audit légal, rien ne justifie de ne pas retenir les premiers lorsqu'on étudie les honoraires d'audit.

Rappelons enfin qu'il y a de fortes synergies entre les missions d'audit légal et les missions de non-audit, une partie du savoir acquis par l'auditeur lors de ce dernières contribuant à faciliter ou améliorer sa mission légale, ceci devrait se répercuter sur les coûts de l'audit et sur les honoraires facturés si bien que la distinction entre les deux types d'honoraires ne correspond à aucune réalité tangible.

Ghosh et Pawlewicz (2009) montrent aussi que l'adoption de SOX aux États-Unis fut au mieux sans effet sur les honoraires d'audit. Elle a même eu un effet positif sur les honoraires. Il apparaît en effet que, suite à l'adoption de SOX, les honoraires d'audit légal ont très substantiellement augmenté alors que dans le même temps les honoraires de non-audit diminuaient tout autant. Ceci conduit les auteurs à considérer qu'il y a compensation entre les deux types d'honoraires, les auditeurs répartissant les honoraires qu'ils souhaitent percevoir entre honoraires d'audit légal et honoraires de non-audit, notamment en fonction de ce que la réglementation permet.

1.2. Les variables de la réglementation de l'audit

Les attributs de la réglementation de l'audit sont la responsabilité de l'auditeur, la durée minimale du mandat de l'auditeur, l'obligation d'un audit conjoint et les prestations de services connexes à l'audit légal des comptes.

1.2.1. La nature de la responsabilité civile de l'auditeur

Nous retenons la même mesure de responsabilité civile de l'auditeur que celle de la première partie de cette thèse. Il s'agit d'une variable muette $RESP^{68}$ qui prend la valeur 1 si la responsabilité juridique de l'auditeur est délictuelle. Elle prend la valeur 0 si elle n'est que contractuelle. Conformément à l'hypothèse H.1.1, $LnFees$ (variable qui mesure le montant des honoraires perçus par les auditeurs) et $RESP$ devraient être positivement liés.

⁶⁸ Dans les tests de robustesse, nous avons analysé l'impact d'autres mesures de la responsabilité civile de l'auditeur sur les honoraires d'audit.

1.2.2. La durée minimale du mandat de l'auditeur

Dans la majorité des pays européens, les entreprises peuvent changer d'auditeur tous les ans, certains pays imposant toutefois une durée minimale au mandat de l'auditeur supérieure à l'année (par exemple six ans en France, trois ans en Belgique). L'annexe (0.1) du chapitre liminaire synthétise l'état des réglementations nationales européennes en la matière. Pour tenir compte des divergences relatives à la durée minimale du mandat de l'auditeur, nous créons une variable muette R_Mandat qui prend la valeur 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année. Elle prend la valeur 0 dans le cas contraire. L'entreprise peut donc librement changer d'auditeur chaque année lorsque R_Mandat vaut 1. Elle doit obligatoirement être auditée par le même auditeur plusieurs années successives lorsque R_Mandat vaut 0. Conformément à l'hypothèse H.1.2, les honoraires d'audit ($LnFees$) sont censés être positivement liés à la possibilité de changer d'auditeur chaque année.

1.2.3. L'obligation d'audit conjoint

En Europe seule la France exige un double contrôle. Au Danemark, l'audit conjoint était obligatoire jusqu'en 2005. Nous créons une variable Co_CAC qui vaut 1 si l'audit conjoint est obligatoire ; 0 sinon. Conformément à l'hypothèse H.1.3, nous anticipons une relation positive entre les honoraires d'audit et l'obligation d'un audit joint.

1.2.4. La prestation des services de non-audit

L'UE a préféré ne pas interdire strictement la facturation de tels services laissant chaque pays membre légiférer comme il le souhaite. De ce fait, si la facturation de ces services est interdite ou fortement contrainte dans certains pays de l'Union Européenne, elle est librement permise dans d'autres. Pour chacun des pays considérés dans cette étude, l'annexe (0.1) synthétise l'état des réglementations nationales en la matière. Elle indique en particulier si la facturation de services autres que ceux relatifs au contrôle légal des comptes est contrainte ou non. Elle explique en outre la nature de l'éventuelle contrainte et précise la date d'application de cette contrainte. Par conséquent, nous considérons trois niveaux de contraintes réglementaires concernant la prestation de services de non-audit. Les services non-audit sont autorisés, limités ou totalement interdits. Nous créons une variable muette NAS qui prend la valeur 1 si les prestations de services connexes à l'audit sont contraintes (limités ou interdits), la valeur 0 dans le cas contraire.

Conformément à l'hypothèse H.1.4, nous anticipons une relation positive entre les honoraires d'audit et l'autorisation de facturer des prestations de non-audit.

[Voir tableau II.2 page 226]

1.3. Les variables liées aux caractéristiques de l'auditeur

1.3.1. La taille du cabinet d'audit

La littérature analysant les déterminants des honoraires d'audit a fortement supporté le fait de recourir à un *Big* est associé à des honoraires élevés (Hay et al. 2006). Nous retenons ainsi une variable dichotomique *BIG4* qui vaut 1 si l'entreprise est auditée par au moins un *Big*. Cette variable vaut 0 dans le cas contraire. Conformément à l'hypothèse H.2.1, nous nous attendons à observer une corrélation positive entre *LnFees* et *BIG4*.

1.3.2. La spécialisation sectorielle de l'auditeur

La spécialisation de l'auditeur est fondée sur l'expérience qu'il a acquise dans un secteur particulier. Comme dans la première partie, nous retenons la part de marché de l'auditeur dans un secteur donné pour déterminer s'il est spécialiste de ce secteur. Dans cette étude nous considérons deux mesures de spécialisation sectorielle; la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne *SPEC* et la spécialisation sectorielle à l'échelle nationale *SP_Pays*. Ainsi, la variable *SPEC* prend la valeur 1 si la part de marché du cabinet d'audit dans un secteur donnée en termes de total d'actifs est supérieure ou égale à 10%. Selon ce critère, un auditeur est donc réputé spécialiste si la somme des actifs totaux des entreprises qu'il audite dans un secteur déterminé représente plus de 10% de la somme des actifs totaux de toutes les entreprises de ce secteur, tous pays confondus. La spécialisation sectorielle au niveau national *SP_Pays* prendra la valeur 1 si la part de marché du cabinet d'audit en termes de total d'actifs des firmes auditées par secteur et par pays est supérieure ou égale à 25 %.

Conformément à l'hypothèse H.2.2, la relation entre *LnFees* et *SPEC* ou *SP_Pays* devrait être significativement positive.

1.4. Les variables de contrôle

1.4.1. Les variables liées aux caractéristiques de la firme auditée

Les recherches antérieures s'accordent à reconnaître que la taille, la complexité de la mission et les risques afférents à la firme auditée sont des déterminants fondamentaux⁶⁹ des honoraires d'audit.

La majorité des recherches empiriques montre une relation positive entre la taille de l'entreprise auditée et les honoraires facturés (Simunic 1980 ; Palmrose 1986 ; Chan et al. 1993 ; Choi et al. 2008 ; Francis et al. 2005, Fung et al. 2012 ; etc.). Les grandes entreprises sont engagées dans un grand nombre de transactions. Elles exigent une plus grande quantité de travaux d'audit, et par conséquent une rémunération plus élevée. Nous mesurons la taille de la firme $LnTaille$ ⁷⁰ par le logarithme népérien de son total d'actifs.

Plus l'entreprise auditée est complexe, plus elle nécessite des travaux d'audit supplémentaires et compliqués, ou l'intervention d'auditeurs plus expérimentés, ce qui entraîne des honoraires d'audit plus élevés (Simunic 1980 ; Cameran 2005 ; Taylor et Simon 1999 ; Fargher et al. 2001 et Choi et al. (2008, 2009)). La littérature présente de nombreuses mesures de la complexité et du risque afférents à l'entreprise auditée. Les stocks et les créances clients représentent généralement des actifs coûteux à certifier qui requièrent des contrôles plus approfondies. Cette dimension est mesurée par la proportion des stocks et des créances dans le total de l'actif. La variable *INREC* correspond à la somme des stocks et les créances client divisée par le total des actifs.

La variable d'endettement *LEV*, rapport entre dettes financières et total du bilan, permet de mesurer le risque de défaillance et d'insolvabilité de l'entreprise auditée. Selon l'hypothèse que les sociétés les plus endettées sont plus risquées et entraînent une augmentation de la demande d'audit, nous anticipons une relation positive entre cette variable et les honoraires facturés. Dans la même veine, considérant que les firmes déficitaires sont plus risquées, ce qui entraîne une augmentation des honoraires, nous introduisons une variable *Perte* qui vaut 1 si le résultat net comptable est négatif, 0 s'il est positif.

Plusieurs recherches (Francis et al. 2005; Fung et al. 2012) postulent une relation positive entre la rentabilité et les honoraires d'audit considérant que les dirigeants des firmes performantes sont soucieux de signaler la qualité des informations comptables diffusées par un audit plus rigoureux,

⁶⁹ La méta-analyse de Hay et al. (2006) et son extension par Hay (2013) présentent un état d'art des différentes mesures des déterminants des honoraires d'audit issu de la littérature.

⁷⁰ Selon la majorité des recherches présidentes ainsi que les tests de normalité réalisés, nous avons utilisé une transformation logarithmique du total d'actif de l'entreprise. Et ce, pour éviter les problèmes d'hétéroscédasticité.

par conséquence plus coûteux. Par ailleurs, d'autres recherches antérieures appréhendent le risque de manipulation comptable par la rentabilité financière. Ce risque est plus élevé lorsque la performance financière de l'entreprise est faible. Les recherches postulent donc d'une relation négative entre la rentabilité de la firme et les honoraires d'audit. Nous utilisons une variable *ROA* «*Return On Assets*» qui est égale au rapport entre le résultat net courant avant charge financières et le total d'actifs.

Différents travaux montrent que l'effort réalisé par les auditeurs augmente lorsque le risque de litige est élevé (Le Maux 2007). Le secteur d'activité de l'entreprise cliente peut influencer ce risque de litige et de même coup, le niveau d'effort fourni par l'auditeur et par conséquent les honoraires d'audit facturés (Causholli et al. 2010). De ce fait, nous incluons une variable binaire qui vise à capter l'exposition de l'entreprise au risque de sanction. Cette variable *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient à des secteurs caractérisés par un risque de litige important, 0 sinon. Selon Francis et al. 1994 ; Barton et Simko (2002); Cohen et Zarowin 2010, les secteurs caractérisés par un risque de litige important relèvent de la biotechnologie (SIC 2833-2836), de l'informatique (SIC 3570-3577), des équipements électroniques (SIC 3600-3674), des matériaux de construction (SIC 5200-5961) et des services de programmation informatiques (SIC 7370-7374).

1.4.2. Les variables liées à la relation auditeur-audit

Parmi les variables relatives à la relation entre l'auditeur et l'entreprise auditée, nous retenons deux mesures susceptibles d'influencer les honoraires d'audit ; la première année d'engagement et la date de clôture des comptes de l'entreprise cliente.

La variable *P-Annee* vaut 1 s'il s'agit de la première année d'engagement de l'auditeur. Nous anticipons à une relation négative entre cette variable et les honoraires d'audit. La réduction des honoraires peut être due à la pratique de «*low-balling*». L'auditeur offre des services plus efficaces à un prix concurrentiel afin de gagner de nouvelles affaires. Ce qui justifie une réduction des honoraires d'audit (DeAngelo 1981 ; Beck et al. 1988 ; Ghosh et Lustgarten 2006, Ghosh et Pawlewicz 2009).

La date de clôture des comptes peut influencer les honoraires d'audit car la majorité des entreprises arrête leurs comptes à la même période (généralement le 31 décembre). L'auditeur peut donc moins facturer une mission d'audit décalée par l'exercice comptable et éloignée du 31

décembre (Francis et al. 2005, Fung et al. 2012, Kim et al. 2012). La variable *December* est dichotomique et égale à 1 si l'entreprise clôture ses comptes le 31 décembre. Elle vaut 0 sinon.

1.4.3. Autres réglementations liée aux honoraires d'audit

La CE a exigé la divulgation des honoraires d'audit et des honoraires de non-audit dans les rapports annuels des entreprises européennes (l'article 33 de la directive 2006/43/CE) afin d'améliorer la transparence de la relation entre l'auditeur et son client et de renforcer son indépendance. Nous créons une variable *Fees_Pub* qui vaut 1 si la publication des honoraires d'audit dans les rapports annuels est obligatoire, 0 si la publication n'est pas obligatoire.

Un auditeur a un fort intérêt économique à garder un client dont les honoraires représentent un grand part de son chiffre d'affaires total. C'est pourquoi la CE a proposé un plafond d'honoraires d'audit par client (15% du total des honoraires reçus de même client dénudant trois exercices successifs). Nous avons créé une variable muette *Fees_Cap* qui vaut 1 si la loi du pays exige un plafond explicite des honoraires par client, 0 sinon.

1.4.4. Autres variables macro-économiques

Compte tenu de la portée internationale de cette étude, nous incluons des variables macroéconomiques susceptibles d'influencer la demande et l'offre de services d'audit et par conséquent les honoraires d'audit (Choi et al. 2008).

La littérature antérieure montre que le passage aux normes IFRS est associé à une augmentation des honoraires d'audit. Deux années sont nécessaires à l'adoption des IFRS (année de transition et de l'année d'adoption). Nous introduisons une variable muette *IFRS* qui vaut 1 si l'année de l'audit est postérieure à l'année de transition aux normes IFRS par le pays où la firme est domiciliée. Elle vaut 0 sinon.

André et al. (2015) et Choi et al. (2008) incluent le Produit Intérieur Brut *PIB* et les investissements directs à l'étranger d'un pays *IDE* en tant que facteurs institutionnels. Ils montrent une relation positive et significative entre le PIB et les honoraires d'audit. La variable *PIB* est une variable métrique annuelle collectée dans la base des données de la banque mondiale.

Les investissements directs à l'étranger d'un pays sont appréhendés par la variable métrique annuelle *IDE*, également disponible dans la base des données de la Banque mondiale. Il s'agit des

entrées nettes d'investissements (nouveaux flux d'investissement moins désinvestissement) pour acquérir une participation durable (10% ou plus des droit de vote) dans une entreprise opérant dans une économie autre que celle de l'investisseur. Les variables *PIB* et *IED* varient selon les pays et selon les années. L'annexe (II.1) synthétise l'ensemble des variables mobilisées pour conduire cette étude.

[Voir annexe II.1 : Liste des variables de l'étude II]

2. Les modèles économétriques

Pour tester l'impact respectif des caractéristiques de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur les honoraires facturés aux firmes européennes, nous recourons au modèle suivant :

$$\text{LnFees} = \alpha_0 + \alpha_1 (\text{BIG4/SPEC/SP-Pays}) + \sum \beta_i \text{REG}_i + \sum \gamma_j \text{Control}_j + \text{EF années} + \varepsilon \quad \text{<II.1>}$$

La variable *LnFees* capte le total des honoraires d'audit. Les variables *Big4*, *SPEC* ou *SP_Pays* caractérisent le type de l'auditeur. Les variables *REG_i* caractérisent les aspects de la réglementation étudiés ici : la durée du mandat, la responsabilité civile des auditeurs, l'obligation d'un audit conjoint et l'interdiction de fournir des services de non-audit. Les variables *Control_j* représentent les déterminants classiques des honoraires d'audit listés précédemment. *LnTaille* est la taille de la société auditée mesuré par le log de ses actifs totaux ; *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur ou le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire ; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* qui mesure la relation entre l'auditeur et l'auditée est codée 1 si c'est la première année du mandat ; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre ; 0 sinon. Les effets fixes *EF années* visent à contrôler d'éventuels effets propres aux années. ε est un terme d'erreur.

3. L'échantillon et les analyses descriptives

3.1. Échantillon

L'échantillon initial comprend 5 960 firmes cotées domiciliées dans les 15 pays membres de l'UE avant son extension aux pays d'Europe de l'Est : Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Suède et Royaume-Uni. Les sociétés financières telles que les banques, les institutions financières et les sociétés d'assurance sont exclues en raison de la spécificité de leurs règles comptables. Le choix d'exclure ce groupe d'entreprises de notre échantillon vient aussi de ce qu'elles opèrent dans un environnement législatif plus spécifique. Les données sont extraites des bases des données *OSIRIS* et *Thomson Worldscope*. Elles couvrent une période allant de 2003 à 2011. Nous obtenons ainsi un échantillon initial composés de 38637 observations (5960 entreprises sur 9 ans).

L'échantillon final est composé de 11 515 observations (entreprise-année). Nous avons éliminé de l'échantillon initial les firmes pour lesquelles certaines données étaient manquantes. Nous avons également éliminé les firmes dont le total actif était nul et celles dont le montant des ventes était négatif ou nul.

[Voir tableau II.3 page 227]

Nous avons retenu toutes les firmes qui ont publié les honoraires d'audit versés à leurs auditeurs. Conscient du risque de biais de sélection inhérent au caractère parfois volontaire de la publication de cette information, nous avons refait tous les tests statistiques sur un échantillon qui ne comprend que les entreprises qui ont l'obligation de publier les honoraires d'audit. Les résultats relatifs à ces tests de robustesse sont présentés dans la cinquième section.

La partie A du tableau (II.4) présente la répartition des entreprises par pays. Le Royaume Uni, la France et l'Allemagne représentent la plus grande part de l'échantillon (respectivement 36.45% ; 14.60% et 13.75%). Tandis que la Grèce (125 observations) a la plus faible représentation suivie de l'Autriche (134 observations) et du Portugal (147 observations). Le secteur le plus représenté est celui des biens et équipements. Il représente 16,98% du total de l'échantillon (Partie B).

[Voir tableau II.4 page 228]

3.2. Les statistiques descriptives

Les statistiques descriptives des variables mobilisées pour cette étude sont présentées dans le tableau (II.5). Nous présentons les valeurs moyennes de ces variables par pays. Les honoraires d'audit moyens payés par les sociétés de notre échantillon sont de 9,7 millions d'euros. En moyenne, les honoraires les plus élevés sont payés par les sociétés néerlandaises 106 millions d'euros, suivies par les sociétés françaises (28 millions d'euros) et italiennes (24 millions d'euros). Les honoraires les moins élevés sont payés en Autriche. Les sociétés de notre échantillon ont un total de bilan moyen 2 352 millions d'euros. Les sociétés grecques sont les plus petites avec un total d'actifs de 489 millions d'euros en moyenne.

La moyenne globale de spécialisation sectorielle *SPEC* est 0,361. Ceci signifie que 36,1% des firmes européennes de notre échantillon sont auditées par des auditeurs réputés spécialistes du secteur sur la base des critères que nous avons retenus. Il apparaît que 56,5% des firmes étudiées sont auditées par un *Big*. 69 % des sociétés de notre échantillon appliquent les IFRS et 18,13% des sociétés relèvent de secteurs caractérisés par un risque de litige important conformément aux prescriptions de Barton et Simko (2002) et de Cohen et Zarowin (2010). Enfin, 74,42 % des sociétés clôturent leurs exercices comptables le 31 décembre.

[Voir tableau II.5 page 229]

Le recours à la régression linéaire multiple requiert que les variables explicatives du modèle soient indépendantes les unes des autres. Pour éviter un éventuel problème de colinéarité, nous produisons la matrice des coefficients de corrélation des variables retenues dans les régressions (Tableau II.6). Il y a une forte corrélation positive entre le log des honoraires d'audit $LnFees$ et la taille de la firme auditée $LnTaille$. Le coefficient de corrélation excède 78%, cela permet de conclure que la taille des entreprises joue un rôle fondamental dans la facturation des honoraires d'audit en Europe. Comme prévu, il y a une corrélation positive entre la taille du cabinet d'audit *Big4* et la spécialisation sectorielle de l'auditeur *SPEC*, la majorité des auditeurs spécialisés appartenant au groupe des *Big*. La taille de la firme $LnTaille$, la variable *Big4* et la variable spécialisation *SPEC* présentent une forte corrélation positive. Les grandes sociétés sont généralement auditées par un *Big* souvent spécialiste et paient ainsi des honoraires plus élevés. La durée du mandat R_Mandat et l'obligation d'un audit joint Co_CAC sont fortement corrélés. Cette corrélation vient de la spécificité du contexte français, la France étant le seul pays qui oblige les entreprises à un avoir deux commissaires aux comptes, la durée minimale du mandat étant par ailleurs relativement longue (six ans). De même, *ROA* et *Perte* sont négativement corrélés. Nous

nous proposons donc de ne pas intégrer ces variables simultanément dans la régression pour éviter un éventuel biais de multicollinéarité.

[Voir tableau II.6 page 230]

4. L'analyse des résultats

L'apport de cette étude est d'analyser l'effet de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit dans les différents pays membres de l'UE. Nous introduisons ainsi dans notre modèle de régression les attributs de la réglementation définis ci-dessus. Nous retenons la régression suivante :

$$\begin{aligned} \text{LnFees} = & \beta_0 + \beta_1 (\text{BIG4} / \text{SPEC} / \text{SP_Pays}) + \beta_2 \text{RESP} + \beta_3 \text{R_Mandat} + \beta_4 \text{Co-CAC} + \beta_5 \text{NAS} + \\ & \beta_6 \text{Fees-Cap} + \beta_7 \text{Fees-Pub} + \beta_8 \text{LnTaille} + \beta_9 \text{INREC} + \beta_{10} \text{SICRISK} + \beta_{11} \text{ROA} + \\ & \beta_{12} \text{LEV} + \beta_{13} \text{Perte} + \beta_{14} \text{December} + \beta_{15} \text{P-Annee} + \beta_{11} \text{IFRS} + \beta_{12} \text{PIB} + \beta_{13} \text{IDE} + \\ & \text{EF} + \varepsilon \end{aligned} \quad \text{<II.2>}$$

La variable *LnFees* mesure le logarithme des honoraires d'audit totaux. Les variables *BIG4*, *SPEC* ou *SP-Pays* caractérisent le type de l'auditeur. Elles ne seront pas introduites simultanément dans le modèle. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle de l'auditeur à l'échelle européenne et *SP-Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *R_Mandat* 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon. *NAS* vaut 1 si la législation du pays restreint ou interdit le cumul des services d'audit statutaire et de non-audit, 0 sinon. *Co_CAC* vaut 1 si la législation du pays oblige un audit conjoint, 0 sinon. *Fees_Pub* vaut 1 si la publication des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *Fees_Cap* vaut 1 si une limitation des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société auditée mesuré par le log de ses actifs totaux ; *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur ou le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire ; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* qui mesure la relation entre l'auditeur et l'auditée est codée 1 si c'est la première année du mandat ; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre ; 0 sinon. *EF* sont les effets fixes années et pays. ε est le terme d'erreur.

Les résultats de la régression sont reportés dans le tableau (II.7). Nous avons successivement introduit chacune des mesures caractéristiques de l'auditeur : la taille du cabinet *Big4*, la spécialisation européenne *SPEC* et la spécialisation sectorielle à l'échelle nationale *SP-Pays*.

Avant de nous focaliser sur les variables d'intérêt de l'étude, arrêtons-nous sur les variables de contrôle qui appréhendent les déterminants dits « classiques » des honoraires d'audit.

[Voir tableau II.7 page 231]

4.1. Les déterminants « classiques » des honoraires d'audit en Europe

Conformément à nos hypothèses, la qualité de l'auditeur (l'appartenance à l'un des *Big4* et la spécialisation sectorielle de l'auditeur à l'échelle européenne *SPEC* ou *SP_Pays*) impacte positivement les honoraires d'audit. Ces résultats confirment les recherches empiriques antérieures constatant une prime d'honoraires facturée par les *Big4* (Choi et al. 2008; Choi et al. 2009; Jaggi et Low 2011; André et al. 2015) et les spécialistes (Carson 2009; Fung et al. 2012; Johnstone et al. 2014). Cette prime reflète la qualité de l'audit. Elle ne peut pas être attribuée aux avantages concurrentiels dont pourraient bénéficier les spécialistes à l'échelle mondiale (Carson 2009). Toutefois ses études constatent l'existence de cette prime des honoraires sans tenir compte des autres facteurs liés à l'entreprise et /ou à l'économie susceptible de justifier une telle prime.

La taille de la firme auditée *LnTaille* agit positivement et significativement sur les honoraires d'audit. Une entreprise de grande taille nécessite des efforts d'audit plus importants et en conséquence des honoraires plus élevés. Ces résultats viennent en cohérence avec la littérature antérieure.

Le poids des stocks et des créances clients *INREC* agit positivement sur les honoraires d'audit. Toutefois la significativité de cette variable n'est pas systématique. Ce résultat peut s'expliquer par le caractère de moins en moins complexe de ces éléments d'actifs en matière d'audit. Ces éléments, qui présentaient traditionnellement un risque plus élevé, pourraient être plus faciles à auditer suite à l'adoption des normes IFRS (Loukil, 2010).

Les variables liées à la rentabilité de l'entreprise agissent significativement sur les honoraires d'audit. Ceci peut être expliqué par le fait que les auditeurs exigent des honoraires plus élevés lorsque l'entreprise est moins rentable, notamment parce qu'elle présente alors un risque potentiel d'insolvabilité. Cette hypothèse est confirmée également par le signe positif de la variable *Perte*, significative au seuil de 1% pour tous les modèles.

Le niveau d'endettement *LEV* a un effet positif et significatif sur les honoraires d'audit. Ce résultat corrobore les résultats de Choi et al. (2008), Jaggi et Low (2011) et André et al. (2015).

La relation positive entre *IFRS* et les honoraires d'audit confirme l'hypothèse que la période du passage aux normes IFRS est associée à une augmentation des honoraires d'audit (Kim et al. 2012).

La variable *P-Annee* est significativement liée aux honoraires d'audit avec un signe négatif pour tous les modèles. Ceci valide l'hypothèse de la pratique de *Low-balling*. Les auditeurs facturent des honoraires attractifs lors de la première année de leur mandat afin de fidéliser leurs clients.

Comme prévu et conformément aux résultats d'André et al. (2015), la variable *December* montre un signe positif suggérant que les honoraires sont plus faibles lorsque l'entreprise clôt ses comptes à une période où la charge de travail des auditeurs est moindre.

4.2. L'impact de la réglementation européenne de l'audit sur les honoraires d'audit

Afin de bien examiner la relation entre la réglementation et les honoraires d'audit, nous avons choisi d'introduire dans un premier temps chacun des attributs de la réglementation d'audit un par un afin d'analyser l'effet individuel de chaque attribut. Dans un deuxième temps, nous avons introduit tous les attributs de la réglementation simultanément afin d'analyser leur effet joint sur les honoraires d'audit. Nous analysons dans un troisième temps l'interaction entre nos mesures de réglementation de l'audit et les caractéristiques de l'auditeur appréhendés par l'appartenance à un *Big* et la spécialisation sectorielle de l'auditeur sur le niveau des honoraires d'audit versés par les firmes européennes.

Le tableau (II.7) présente les résultats relatifs à l'impact de chaque mesure de la réglementation de l'audit sur les honoraires versés par les firmes européennes. Les résultats de cette régression montrent un pouvoir explicatif important du modèle. En effet, le coefficient de détermination R^2 ajusté est supérieur à 62% pour tous les modèles. Le test de *Fisher* confirme la significativité globale des modèles.

Les résultats relatifs à l'impact du renouvellement annuel du mandat (*R_Mandat*) est reporté par les trois premières colonnes du tableau (II.7). La variable *R_Mandat* est positivement liée aux honoraires d'audit dans tous les modèles. La possibilité de remise en cause annuelle du mandat entraîne donc des honoraires plus élevés. Ces honoraires élevés peuvent venir des coûts de

démarrage liés à la faible connaissance de l'entreprise auditée et au manque de familiarisation avec ses procédures comptables (Cameran 2005). Cet argument est d'autant plus fort ici, l'auditeur est soumis au risque ne pas pouvoir répartir ces coûts sur plusieurs années.

Les résultats relatifs à la responsabilité civile de l'auditeur *RESP* sont rapportés par les colonnes 4 à 6 du tableau (II.7). Ils confirment notre hypothèse. Les honoraires sont plus élevés lorsque la responsabilité de l'auditeur est délictuelle. Ce résultat est aussi conforme à la littérature antérieure montrant que les honoraires d'audit croissent avec le risque de poursuite de l'auditeur. Pour faire face à d'éventuels litiges, l'auditeur peut soit augmenter son effort, soit facturer une prime d'assurance supplémentaire (Choi et al. 2008 ; Ghosh et Pawlewicz 2009; André et al. 2015). Dans les deux cas, les honoraires sont impactés positivement.

L'obligation d'audit conjoint *Co_CAC* exerce un effet positif et significatif sur les honoraires. Ce résultat est validé par la majorité des études empiriques dans le contexte français (Nekhili et al. 2009 ; Audisset–Coulier 2008). André et al. (2015) expliquent ceci par le fait que le co-commissariat aux comptes entraîne des coûts de coordination entre auditeurs qui sont répercutés dans les honoraires.

Les restrictions légales à la fourniture de services de non-audit (*NAS*) entraînent des honoraires totaux plus faibles. Ceci peut notamment venir de ce que la variable dépendante capte les honoraires totaux. Ce résultat est la conséquence logique de la restriction de la fourniture des services de non-audit dans la majorité des pays européens, voir l'interdiction de cette fourniture conjointe en France.

Le tableau (II.8) synthétise les résultats relatifs à l'effet conjoint des attributs de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit⁷¹. En les incluant simultanément, ces variables conservent le signe attendu. La responsabilité civile délictuelle de l'auditeur (*RESP*) et la remise en cause annuelle du mandat (*R_Mandat*) sont liés à des honoraires d'audit plus élevés. Ces résultats ne font que confirmer les résultats précédemment présentés.

Les variables de contrôle conservent les signes et la significativité attendus pour tous les modèles, confirmant ainsi les résultats de la littérature antérieure.

[Voir tableau II.8 page 233]

¹⁴ Nous n'avons pas introduit la variable *Co-CAC* dans ces régressions à cause d'une forte corrélation entre cette variable et la variable *R_Mandat*.

4.3. L'interaction entre la réglementation de l'audit et les caractéristiques de l'auditeur sur les honoraires d'audit

Nous analysons l'impact de l'interaction entre la qualité de l'auditeur (l'appartenance à l'un des *Big4* et la spécialisation sectorielle de l'auditeur) et la réglementation qui régit son activité sur les honoraires d'audit. Nous introduisons ainsi dans notre modèle des variables d'interaction entre les deux mesures de la qualité de l'auditeur et les différents attributs de la réglementation de l'audit. Nous obtenons ainsi la régression suivante :

$$\begin{aligned} \text{LnFees}_{ijt} = & \beta_0 + \beta_1 (\text{BIG4/SPEC/SP_Pays}) + \beta_2 \text{RESP} + \beta_3 \text{R_Mandat} + \beta_4 \text{Co-CAC} + \beta_5 \text{NAS} + \\ & \beta_6 \text{RESP*Auditor} + \beta_7 \text{R_Mandat*Auditor} + \beta_8 \text{Fees-Cap} + \beta_9 \text{Fees-Pub} + \\ & \beta_{10} \text{Fees_pub*Auditor} + \beta_{11} \text{Fees_Cap*Auditor} + \beta_{12} \text{LnTaille} + \beta_{13} \text{INREC} + \\ & \beta_{14} \text{SICRISC} + \beta_{15} \text{ROA} + \beta_{16} \text{LEV} + \beta_{17} \text{Perte} + \beta_{18} \text{December} + \beta_{19} \text{P-Annee} + \\ & \beta_{20} \text{IFRS} + \beta_{21} \text{PIB} + \beta_{22} \text{IDE} + \text{EF} + \epsilon_{ijt} \end{aligned} \quad \langle \text{II.3} \rangle$$

*RESP*Auditor*, *R_Mandat*Auditor*, *Fees_pub*Auditor* et *Fees_Cap*Auditor* captent respectivement l'interaction entre la responsabilité civile de l'auditeur *RESP*, la durée minimale du mandat *R_Mandat*, l'obligation de la publication *Fees-Pub*, le plafond des honoraires d'audit *Fees-Cap* et le type de l'auditeur (BIG4, SPEC ou SP_Pays).

Les résultats des modèles sont reportés dans le tableau (II.9). Alors que la remise en cause annuelle du mandat *R_Mandat* est positivement liée aux honoraires d'audit, l'interaction entre cette variable et la qualité de l'auditeur (*Big4*/Spécialiste) n'influence pas les honoraires d'audit. On peut donc conclure que la mise en cause annuelle du mandat est liée à des honoraires d'audit plus élevés quel que soit le type de l'auditeur, *Big* ou *Non-Big*, spécialiste ou non spécialiste.

Ce n'est pas le cas pour l'interaction entre la responsabilité civile de l'auditeur *RESP* et le type de l'auditeur (*Big4* et la spécialisation à l'échelle européenne). Cette interaction (*RESP*Auditor*) est liée à des honoraires d'audit plus élevés. Dans un pays où la responsabilité de l'auditeur est délictuelle, les *Big4* et les spécialistes à l'échelle européenne (*SPEC*) exigent des honoraires d'audit plus élevés.

[Voir tableau II.9 page 234]

5. Analyses additionnelles

Dans l'objectif de garantir la robustesse de nos conclusions, nous avons procédé à des différentes analyses supplémentaires.

5.1. Mesure alternative de la responsabilité civile de l'auditeur

La responsabilité civile de l'auditeur est un facteur déterminant des honoraires d'audit. Ceci nous conduit à approfondir l'impact de cette dimension en introduisant une autre mesure, plus sophistiquée, de la responsabilité civile. Cette mesure prend la forme d'un indice captant plusieurs aspects de la responsabilité civile de l'auditeur. Elle étend la mesure proposée par Broye et Weill (2008).

Pour capter la responsabilité civile de l'auditeur dans toutes ses dimensions nous nous intéressons à la fois à la nature de la responsabilité civile de l'auditeur et à la détermination du montant des dommages et intérêts que celui-ci est susceptible de verser en cas de faille dans sa mission. Pour ce qui concerne la nature de la responsabilité civile, nous nous focalisons sur cinq dimensions.

La première est relative à la nature délictuelle ou contractuelle de la responsabilité. La variable *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur envers l'entreprise auditée est délictuelle, 0 si elle contractuelle. La seconde dimension consiste à caractériser lequel du cabinet ou de l'auditeur assume la responsabilité de la mission d'audit et, par conséquent, les risques de poursuite en cas de faille. La variable *Responsable* prend la valeur 1 si les responsables de la mission sont à la fois le cabinet d'audit et l'associé signataire du rapport d'audit. Elle prend la valeur 0 si ce n'est que l'un des deux qui assume cette responsabilité. La troisième dimension concerne la nature des parties pouvant percevoir des dommages et intérêts en cas de faille de la mission d'audit. La variable *Actions par des Tiers* est codée 1 si toute partie considérant avoir été lésée est autorisé à réclamer des dommages et intérêts sans avoir à prouver que l'auditeur lui devait une obligation de diligence. Cette variable vaut 0 si les parties doivent prouver l'obligation de diligence à leur égard⁷². La quatrième dimension concerne la possibilité d'actions collectives des parties lésées. La variable *Actions Collectives* vaut 1 si celles-ci sont permises. Elle vaut 0 dans le cas contraire. La cinquième dimension concerne la nature du lien entre la faute et le préjudice. La variable *Direct* prend la valeur 0 si le préjudice subi par le tiers doit être une suite immédiate et directe de la

⁷² La responsabilité civile de l'auditeur ne peut être valablement et systématiquement engagée que si sont démontrés à la fois une faute dans la mission entraînant un préjudice, le lien entre la faute et le préjudice. Certains pays de l'UE exigent en outre qu'il y ait obligation de diligence à l'égard de la tierce victime du préjudice. L'auditeur connaissant ou ayant dû connaître le préjudice dont le tiers pouvait être victime.

défaillance de l'auditeur. Cette variable prend la valeur 1 si le préjudice peut n'être qu'une conséquence indirecte de la défaillance parce qu'il résulte d'un autre dommage attaché à un dommage direct.

Pour ce qui concerne le montant des dommages, il peut être illimité ou plafonné. Le plafonnement est alors un montant forfaitaire ou un montant résultant d'une formule visant à déterminer la contribution de l'auditeur au dommage causé. La variable *Plafond* prend la valeur de 1 si la responsabilité de l'auditeur est illimitée. Elle prend la valeur 0 si cette responsabilité civile est limitée.

Nous tenons également compte de ce que les réglementations européennes définissent des événements qui caractérisent la défaillance. Les événements sont en nombre de huit. Ils ont été recensés par l'enquête réalisée par la CE (2001, p. 47). Ces événements sont les suivants :

- a) la non-divulgation des fraudes
- b) la non (fin) divulgation des événements compromettant la solvabilité ;
- c) les rapports sur les contrats entre l'entreprise et son dirigeant ;
- d) la modification des statuts de l'organisation,
- e) la modification de l'entité légale, les fusions ; l'augmentation ou diminution du capital de la société ;
- f) l'immixtion avec la gestion ;
- g) l'absence de notification de la réunion de l'actionnaire dans le cas de la déficience des administrateurs ;
- h) la violation de la confidentialité

Pour chacun des pays étudiés, nous attribuons 1 point à chaque événement caractéristique d'une défaillance selon la réglementation du pays. Le total des points obtenus par chaque pays ne peut pas excéder 8. Nous créons une variable *Évènement* égale à ce total divisé par 8. Cette variable vaut donc 1 si tous les événements recensés par la CE constituent une défaillance de l'auditeur dans un pays donné. Elle vaut 0 si aucun de ces événements n'est caractéristique d'une défaillance.

Nous prenons enfin en compte la durée de la période au cours de laquelle les parties lésées peuvent entreprendre une action à l'encontre de l'auditeur. La variable *Délai* est obtenue en multipliant le nombre d'années constituant cette période par 0,1. Comme le délai le plus long est de 10 ans, cette variable vaut 1 pour les pays accordant les plus longs délais (en l'occurrence la Finlande). Le délai le plus court étant d'un an, la variable vaut 0,1 pour les pays aux délais le plus courts (en l'occurrence l'Espagne).

Le tableau (II.10) synthétise ces huit variables. Elles nous permettent de calculer un indice de responsabilité des auditeurs pour chacun des pays étudiés. Nous calculons le score total pour chacun des pays étudiés. Il est au maximum égal 8. Nous divisons ensuite ce score total par 8 pour obtenir un indice de responsabilité compris entre 0 et 1. Un indice élevé caractérise un risque juridique plus fort. Nous avons créé la variable *Resp_Indice*, en lui attribuant la valeur 1 pour les pays ayant un indice supérieur à la moyenne soit 0,57 ; 0 dans le cas contraire.

[Voir tableau II.10 page 235]

L'Autriche est caractérisée par un faible indice (0,25). Le Portugal obtient l'indice le plus élevé (0,79). Il faut noter que des règles plus strictes relatives à certaines dimensions sont souvent compensées par des règles moins contraignantes sur d'autres aspects de la responsabilité des auditeurs. Nous émettons l'hypothèse que la menace d'une sanction légale a une forte incidence sur le comportement des auditeurs et donc sur les honoraires d'audit.

Les résultats relatifs à l'impact de la responsabilité civile de l'auditeur sur les honoraires d'audit sont présentés par le tableau (II.11)⁷³. Afin de garantir la robustesse de nos résultats nous n'avons introduit dans un premier temps que la nature du régime de la responsabilité *RESP* et la limitation de la responsabilité *Plafond*. Dans un second temps nous avons introduit la variable *Resp_Indice*. Les résultats relatifs à l'impact de l'indice de la responsabilité de l'auditeur sont présentés dans les trois dernières colonnes du tableau (II.11).

[Voir tableau II.11 page 236]

La relation positive entre la responsabilité délictuelle (*RESP*) et les honoraires d'audit confirme nos résultats antérieurs. De même, la responsabilité illimitée (*Plafond*) est positivement liée aux honoraires d'audit. Nous pouvons conclure qu'une responsabilité délictuelle et illimitée conduit l'auditeur à renforcer son contrôle et donc augmenter ses honoraires. Ce constat est confirmé également par la relation positive entre l'indice de responsabilité de l'auditeur *Resp_Indice* et les honoraires d'audit au seuil de 1% pour tous les modèles. L'auditeur confronté à une forte responsabilité civile facture des honoraires d'audit plus élevés (Choi et al. 2008 ; Soltani et Rekik 2012). La littérature antérieure montre en effet que ce dernier compense le risque de litige qu'il encourt par des honoraires plus élevés (Simunic et Stein 1996; Taylor et Simon 1999 ; Venkataraman et al. 2008 ; Choi et al. 2008 ; Choi et al. 2009).

⁷³ Nous avons re-testés le modèle en utilisant la méthode en deux étapes de Heckman (1979). Les résultats sont pratiquement les mêmes.

5.2. Autres facteurs institutionnels et honoraires d'audit

À l'instar de Choi et al. (2008) et Choi (2009), nous avons analysé l'impact du risque légal de l'auditeur mesuré par l'indice de Wingate (1997) sur les honoraires d'audit. La variable Wingate est l'indice présenté par Wingate (1997). Il s'agit d'une échelle qui évalue le risque de poursuite de l'auditeur développée par une compagnie d'assurance pour le compte d'un des *Big 6*. Les résultats sont reportés dans le tableau (II.12) La variable *Wingate* est positivement liée aux honoraires d'audit. Ces résultats confirment l'hypothèse de Choi et al. (2008) : les honoraires d'audit augmentent avec le risque de poursuite de l'auditeur mesuré par cet indice de Wingate (1997).

En plus, de l'indice de Wingate (1997) nous avons introduit une autre variable *USA*. Il s'agit d'une variable binaire vaut 1 si l'entreprise est cotée aux États-Unis. Choi et al. (2009) et Seetharaman et al. (2002) rapportent des honoraires d'audit plus élevés pour les entreprises cotées aux États-Unis, du fait de responsabilités et coûts de litige plus élevés aux États-Unis. Les coefficients positifs et significatifs au seuil de 1% de la variable *USA* viennent confirmer cette relation positive entre la double cotation (aux États-Unis) et les honoraires d'audit.

[Voir tableau II.12 page 237]

5.3. Autres méthodes d'estimation

Selon la littérature antérieure, les analyses empiriques sont probablement soumises à deux problèmes d'auto-sélection. Le premier est dû au fait que les analyses précédentes portent sur toutes les firmes qui ont publié le montant des honoraires d'audit, que cette publication soit obligatoire ou simplement volontaire. Le deuxième problème concerne l'endogénéité du choix de l'auditeur.

5.3.1. L'obligation de publier les honoraires d'audit

Pour remédier à ce biais d'auto-sélection, nous effectuons toutes les régressions précédentes sur un échantillon dont nous excluons les firmes qui n'ont pas l'obligation de publier les honoraires versés à leurs auditeurs (voir Annexe I.1 du chapitre liminaire). Les résultats sont pratiquement les mêmes que ceux obtenus précédemment sur tout l'échantillon. Ils ne remettent en cause aucune de nos conclusions. Cela vient du faible nombre de firmes qui ont publié volontairement les honoraires d'audit (700 cas sur 19 684 observations). Le tableau (II.13) synthétise des résultats des principales régressions.

[Voir tableau II.13 page 238]

5.3.2. Le choix de l'auditeur et les honoraires de l'audit

La deuxième préoccupation concerne l'endogenéité du choix de l'auditeur (Choi et al. 2009 ; Claworthy et al. 2009 ; Johnstone 2014 ; Hsu et al. 2015). Nous avons déjà examiné ce biais de sélection dans la première partie de cette thèse.

Pour contrôler l'éventuelle endogenéité, nous recourons à la procédure en deux étapes de Heckman (1979). Dans la première étape, nous utilisons le modèle *probit* expliquant le choix de l'auditeur précédemment mobilisé dans la première partie de cette thèse :

$$\begin{aligned} Prob [BIG4/SPEC=1] = Probit (\alpha_0 + \alpha_1 ANTIDIR + \alpha_2 RLegal + \alpha_3 LnCap + \alpha_4 Lev + \\ \alpha_5 REC_INV_TA + \alpha_6 CFO_TA + \alpha_7 MTB + \alpha_8 Loss \\ + \alpha_9 AccT_TA + \varepsilon) \end{aligned} \quad <II.4>$$

Dans un deuxième temps, nous introduisons l'Inverse du Ratio de Mills (*IMR*) généré à partir de ce modèle de régression *probit* dans les modèles portant sur le lien entre la réglementation d'audit et les honoraires. Ceci nous conduit à estimer le modèle de régression suivant :

$$\begin{aligned} LnFees_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 (BIG4/SPEC/SP_Pays) + \beta_2 RESP + \beta_3 R_Mandat + \beta_4 Co-CAC + \\ \beta_5 RESP*Auditor + \beta_6 R_Mandat*Auditor + \beta_7 Fees-Cap + \beta_8 Fees-Pub + \\ \beta_9 Fees_pub*Auditor + \beta_{10} Fees_Cap*Auditor + \beta_{11} NAS + \beta_{12} LnTaille + \beta_{13} INREC + \\ \beta_{14} SICRISC + \beta_{15} ROA + \beta_{16} LEV + \beta_{17} Perte + \beta_{18} December + \beta_{19} P-Annee + \\ \beta_{20} IFRS + \beta_{21} PIB + \beta_{22} IDE + IMR + EF + \varepsilon \end{aligned} \quad <II.5>$$

Les principaux résultats sont reportés par le tableau (II.14). Ils montrent que nos conclusions restent inchangées.

[Voir le tableau II.14 page 240]

5.3.3. La régression annuelle Fama et MacBeth (1973)

Nous avons utilisé la technique d'estimation de Fama et MacBeth (1973) pour faire face à un éventuel problème de dépendance transversale et garantir que les résultats de la régression groupée sont stables au fil des années (Skoulakis 2008 ; Hsu et al. 2015). Nos conclusions restent inchangées.

[Voir le tableau II.15 page 242]

5.4. L'effet de la taille de la firme auditée

La taille de la firme auditée est considérée comme un déterminant important des honoraires d'audit par la littérature antérieure (Hay et al. 2006). L'importance de ce déterminant est confirmé par la matrice de corrélation dont le coefficient de corrélation entre la taille $LnTaille$ et les honoraires $LnFees$ est de 0,78. Cette corrélation est de signe positif suggérant que plus la firme est grande plus les honoraires d'audit sont élevés. Vu l'importance de ce facteur, nous avons examiné empiriquement cette relation en divisant notre échantillon en trois sous échantillons selon que la taille de la firme auditée est petite, moyenne ou grande. Les résultats du tableau (II.16) confirment l'importance de la taille de l'entreprise dans la détermination des honoraires d'audit.

Contrairement aux caractéristiques de l'auditeur (*Big4* et spécialistes) qui sont positivement et significativement liés aux honoraires d'audit pour les trois types des entreprises auditées, nos variables de réglementation de l'audit (à l'exception de Co-CAC) ne semblent pas jouer un rôle dans la détermination des honoraires d'audit pour les petites firmes, alors qu'elles le jouent pleinement pour les firmes de grande taille. La responsabilité délictuelle (*RESP*) et la remise en cause annuelle du mandat (*R_Mandat*) sont liées à des honoraires d'audit plus élevés pour les grandes entreprises.

[Voir tableau II.16 page 243]

5.5. L'échantillon sans UK

Les firmes britanniques représentent plus d'un tiers de notre échantillon (36,5%). Afin de déterminer si nos résultats ne sont pas influencés par la dominance des firmes britanniques, nous avons re-estimé toutes nos régressions en excluant ces firmes. Les résultats non reportés sont semblables aux précédents. Ils ne nous conduisent pas à modifier nos conclusions.

Conclusion de la deuxième partie

Cette recherche est la toute première à s'intéresser à l'impact de la réglementation de l'audit légal sur les honoraires des auditeurs. En raison de l'analyse des aspects internationaux, nous pensons que cette recherche constitue une contribution significative à la littérature académique relative aux honoraires d'audit. Elle s'appuie sur un échantillon étendu de firmes européennes cotées et sur une période longue allant de 2003 à 2011.

Elle montre sans ambiguïté que trois attributs réglementaires (la responsabilité civile de l'auditeur, le renouvellement annuel du mandat, l'obligation d'un audit conjoint) affectent le montant de ces honoraires. La possibilité de remise en cause annuelle du mandat entraîne des honoraires plus élevés. Les honoraires sont également plus élevés lorsque la responsabilité de l'auditeur est délictuelle, plutôt que contractuelle. Pour faire face à d'éventuels litiges, les auditeurs peuvent augmenter leurs efforts de révision des comptes ou bien facturer une prime supplémentaire pour couvrir les conséquences d'éventuelles poursuites (Choi et al. 2008; Ghosh et Pawlewicz 2009; André et al. 2015). L'obligation d'un audit conjoint exerce un effet positif sur le niveau des honoraires. Conformément aux résultats de Francis et al. (2005), Fung et al. (2012) et de Carson (2009), les auditeurs spécialistes du secteur facturent des honoraires d'audit plus élevés.

Les résultats obtenus sont robustes. Les conclusions tirées des analyses conduites sur l'échantillon total ne sont pas remises en cause lorsqu'on remplace notre mesure principale de la responsabilité civile de l'auditeur par une mesure alternative, un indice de responsabilité civile de l'auditeur. Elles résistent tout aussi bien aux problèmes d'auto-sélection, à savoir le biais de sélection lié au choix de l'auditeur et celui lié à la publication parfois volontaire des honoraires d'audit.

ANNEXES DE LA PARTIE II

Annexe II.1 : Les variables de l'étude II

La variable	Code	Mesure
Montant des honoraires d'audit	LnFees	Le logarithme naturel des honoraires d'audit
<i>Réglementation européenne de l'audit</i>		
Durée du mandat	R_Mandat	1 si la durée du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon
Responsabilité de l'auditeur	RESP	1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle
Limitation de la responsabilité civile de l'auditeur	Plafond	1 si la responsabilité de l'auditeur est illimitée 0 si cette responsabilité civile est limitée.
Indice de la responsabilité civile de l'auditeur	RESP_Index	C'est la somme des huit variables relatives à la responsabilité civile de l'auditeur en Europe
Audit conjoint	Co_CAC	1 si les firmes sont obligatoirement auditées par au moins deux auditeurs ; 0 sinon
Fourniture des services de non-audit	NAS	1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon
<i>Facteurs Institutionnels</i>		
Publication des honoraires de l'audit	Fees_Pub	1 si la publication des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon
Limitation des honoraires de l'audit	Fees_Cap	1 si une limitation des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon
Produit intérieur Brut	PIB	PIB est une variable métrique annuelle pris de la base des données de la banque mondiale.
Investissement Direct à l'étranger	IDE	Une variable métrique annuelle également pris de la Banque mondiale, mesure les investissements directs à l'étranger d'un pays
<i>Déterminants liés aux auditeurs</i>		
Taille de l'auditeur	BIG4	1 si l'auditeur est l'un des <i>Big4</i> , 0 sinon
Spécialisation nationale de l'auditeur	SP_Pays	1 si la part de marché par secteur en termes de total des actifs des firmes auditées à l'échelle nationale $\geq 25\%$, 0 sinon
Spécialisation européenne de l'auditeur	SPEC	1 si la part de marché par secteur en termes de total des actifs des firmes auditées à l'échelle européenne $\geq 10\%$, 0 sinon
<i>Déterminants liés à l'entité auditée</i>		
Taille de l'entité auditée	LnTaille	le logarithme naturel de total d'actifs
Complexité de l'audit	INREC	stocks + créances / total actifs
	USA	1 si l'entreprise est cotée à l'un des marchés de capitaux américains
	SICRISK	1 si l'entreprise appartient à l'un des secteurs suivants (SIC) : 2833-2836, 3570-3577, 3600-3674, 5200-5961, et 7370-7374 et 0 sinon.
	IFRS	1 si la société adopte les normes IFRS à partir de l'année 2005
Risque lié à la firme auditée	ROA	Résultat net /total d'actifs
	LEV	Ratio d'endettement = les dettes à LT/total passifs
	Perte	1 si le résultat net est négatif ; 0 si non

<i>Déterminants liés à la relation auditeur-auditée</i>		
Relation auditeur audité	P-Annee	1 si c'est la première année du mandat ; 0 sinon
Date de clôture de l'exercice	December	1, si la date de la clôture de l'exercice comptable le 31 Décembre, 0 sinon

Annexe II.2 : Synthèse des principales études sur les honoraires d'audit à l'échelle internationale			
Auteurs	Journal	Échantillon	Principaux Résultats
Comparaison internationale			
Taylor et Simon (1999)	The International Journal of Accounting	20 pays (1990-1995)	Les honoraires d'audit sont plus élevés si le risque de poursuite de l'auditeur est élevé, les traditions institutionnelles de divulgation sont fortes et la réglementation est stricte.
Fargher, Taylor et Simon(2001)	The International Journal of Accounting	796 observations pour 20 pays (1994)	Un risque de litige plus élevé et une réglementation stricte sont associés à des honoraires d'audit plus élevés.
Seetharaman, Gul et Lynn (2002)	Journal of Accounting and Economics	275 firmes britanniques cotées aux États-Unis	Les auditeurs britanniques facturent des honoraires plus élevés lorsque leurs clients sont cotés aux États-Unis. Ces honoraires plus élevés reflètent les différences de risque relatives aux régimes de la responsabilité.
Chung et Narasimhan (2002)	International Journal of Auditing	6 198 observations pour 12 pays (1989-1993)	Les auditeurs demandent des honoraires d'audit plus élevés dans les pays développés que dans les pays en voie de développement.
Choi et al. (2008)	Contemporary Accounting Research	21 559 observations pour 15 pays (1996-2002)	Les honoraires d'audit augmentent avec le risque de poursuite de l'auditeur (indice de Wingate 1997). Il y a une prime d'honoraires pour les <i>Big 4</i> à l'échelle internationale. Cette prime diminue quand le risque de poursuites augmente.
Choi et al. (2009)	The Accounting Review	17 837 observations pour 14 pays (1996-2002)	Les honoraires d'audit augmentent avec le risque de poursuite de l'auditeur (indice de Wingate 1997). Il existe une prime d'honoraires pour les firmes cotées sur un marché étranger dont le niveau de risque de poursuite est supérieur à celui du marché nationale.
Comparaison entre des pays européens			
Soltani et Reikik 2011	Cahier de recherche, Université Paris Dauphine	300 firmes cotées en France, Allemagne et Royaume-Uni (2003-2008)	Les caractéristiques de la firme et de l'auditeur influencent les honoraires d'audit dans chacun de ces trois pays. Les résultats mitigés observés pour l'analyse intra-pays suggèrent que l'environnement réglementaire et les spécificités de chaque pays jouent un rôle important dans la détermination des honoraires d'audit.
André et al. (2015)	European Accounting Review	177 firmes françaises, 100 firmes italiennes et 208 britanniques (2007-2009).	Les honoraires d'audit sont environ 40% plus élevés en France qu'au Royaume-Uni et en Italie. Il n'y a pas de différence significative au niveau de la gestion des résultats entre ces trois pays. Les honoraires d'audit plus élevés ne signifient pas une meilleure qualité de l'audit.

L'impact de l'adoption de la loi SOX sur les honoraires d'audit			
Griffin et Lont (2007)	Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics	25 851 observations (2000-2004)	Des relations significatives entre les honoraires d'audit et les risques supplémentaires de l'audit, l'effort d'audit et les changements de l'auditeur. Ces facteurs ont nettement plus d'impact dans la période post-SOX.
Hoitash et al. (2009)	Auditing: A Journal of Practice & Theory	2 501 observations (2004)	Les entreprises qui font état de problèmes de contrôle interne conformément à l'article 302 paient des honoraires plus élevés suite à l'adoption de SOX.
Ghosh et Pawlewicz (2009)	Auditing: A Journal of Practice & Theory	23 273 observations (2000-2005)	Augmentation importante des honoraires d'audit suite à la promulgation de SOX. Après contrôle des caractéristiques de l'auditeur et de clients audités, les honoraires d'audit ont augmenté d'environ 74 % dans la période post-SOX. Les honoraires de non-audit ont diminué considérablement au cours de la même période. Mais les honoraires totaux ont augmenté car l'augmentation des honoraires d'audit n'a pas compensé la baisse des honoraires de non-audit. Les <i>Big</i> ont augmenté les honoraires d'audit de 42 % de plus que les <i>Non-Big</i> . Les <i>Big</i> et les <i>Non-Big</i> facturent des honoraires réduits pour les engagements initiaux pour attirer de nouveaux clients dans la période pré-SOX. Seuls les non <i>Big</i> continuent à offrir des réductions d'honoraires post-SOX.
Salman et Carson (2009)	International Journal of Auditing	Australie, 500 grandes firmes australiennes (2001-2005)	Les entreprises australiennes cotées aux États-Unis qui doivent se conformer à toutes les dispositions de la loi SOX paient les honoraires d'audit plus élevés que d'autres sociétés cotées en Australie en 2005.

Tableau II.2 : Synthèse de l'environnement réglementaire relatif à l'audit statutaire

	Durée minimale du mandat	Fourniture des services de non-audit	Responsabilité de l'auditeur	Restriction pour les honoraires d'audit	Publication des honoraires d'audit
	R_Mandat	NAS	RESP	Fees_Cap	Fees_Pub
Autriche	0	0	0		1 depuis 2008
Belgique	1	1	1	1 depuis 2008	1 depuis 2007
Danemark	0	0	0	1 depuis 2009	1
Finlande	0	0	1	0	1 depuis 2003
France	1	1	1	0	1 depuis 2003
Allemagne	0	0	1	1	1 depuis 2005
Grèce	0	0	0	0	1 depuis 2009
Irlande	0	1 depuis 2005	1	1 depuis 2005	1
Italie	1	1	0	0	1 depuis 2006
Pays Bas	0	0	0	0	1 depuis 2008
Portugal	1	0	1	1 depuis 2009	1 depuis 2009
Espagne	1	0	0	0	1 depuis 2003
Suède	1	0	0	0	1
Royaume Uni	0	1 depuis 2005	1	1 depuis 2005	1

R_Mandat vaut 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon. *NAS* vaut 1 si la possibilité de cumuler services d'audit légal et services de non-audit est restreinte, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *Fees_Pub* vaut 1 si la publication des honoraires d'audit légal ainsi que les honoraires de non-audit dans les rapports annuels est obligatoire, 0 si la publication n'est pas obligatoire. *Fees_Cap* vaut 1 s'il y a un plafond explicite des honoraires par client, 0 sinon.

Tableau II.3 : Étapes de la constitution de notre échantillon

Nombre de sociétés cotées dans les 15 pays de l'UE étudiés	5 960
- Banques et institutions financières (SIC codes 6000-6799)	1 631
- Sociétés du Luxembourg	36
= Sociétés de l'échantillon	4 293
Observations sociétés-années de 2003 à 2011	38 637
Observations manquantes	27 122
- Données manquantes relatives aux honoraires d'audit	18 249
- Autres données manquantes	8 873
Nombres d'observations finales	11 515

Tableau II.4 : Caractéristiques de l'échantillon sur la période 2003-2011

Partie A : Répartition des entreprises de l'échantillon par pays

Pays	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Nombre d'observations	%
Autriche	3	4	9	11	12	12	24	30	29	134	1,16
Belgique	4	9	15	33	40	53	51	49	34	288	2,50
Danemark	39	50	48	47	52	58	51	55	46	446	3,87
Finlande	15	30	33	43	51	52	68	60	51	403	3,50
France	64	129	146	191	226	226	236	272	191	1681	14,60
Allemagne	18	42	153	180	215	229	248	251	247	1583	13,75
Grèce	5	6	10	13	16	22	22	23	8	125	1,09
Irlande	19	17	18	20	19	25	26	26	21	191	1,66
Italie	15	25	31	42	106	115	112	116	119	681	5,91
Pays Bas	10	17	19	23	29	45	50	64	49	306	2,66
Portugal	7	13	15	17	16	19	18	22	20	147	1,28
Espagne	42	58	57	55	63	70	65	69	72	551	4,79
Suède	65	73	77	91	82	94	100	110	79	771	6,70
Royaume-Uni	325	348	398	460	516	562	550	571	478	4208	36,54
Total	631	821	1030	1226	1443	1582	1621	1718	1444	11515	100,00

Partie B : Répartition sectorielle des entreprises selon la classification GICS

Code Niveau 2	Secteurs	Nombres d'observations	%
1010	Énergie	508	4,41
1510	Matériaux	1115	9,68
2010	Biens d'Équipement	1953	16,96
2020	Services Commerciaux et Professionnels	741	6,44
2030	Transports	385	3,34
2510	Automobiles et Composants Automobiles	299	2,60
2520	Biens de Consommation Durables	664	5,77
2530	Services Clientèle	401	3,48
2540	Médias	705	6,12
2550	Distribution	470	4,08
3010	Distributions Alimentaire et Pharmacie	169	1,47
3020	Produits Alimentaires, Boisson et Tabac	551	4,79
3030	Produits Domestiques et de Soins Personnel	124	1,08
3510	Équipements et Services de Santé	436	3,79
3520	Produits Pharmaceutiques, Biotech. et Biologiques	449	3,90
4020	Services Financiers Diversifiés	81	0,70
4040	Immobilier	91	0,79
4510	Logiciels et Services	999	8,68
4520	Matériel et Équipement Informatique	651	5,65
4530	Semi-conducteurs	177	1,54
5010	Télécommunications	194	1,68
5510	Services aux Collectivités	352	3,06
Total		11515	100,00

La partie A présente la répartition des entreprises de l'échantillon par années et par pays après l'élimination des établissements financiers. L'échantillon comprend les firmes cotées des 14 pays membres de l'Union Européenne. Le panel B présente la répartition de l'échantillon par secteur d'activités selon la classification GICS. Notre échantillon est réparti en 22 secteurs d'activité.

Tableau II.5 : Statistiques descriptives des variables explicatives par pays (autres que les attributs de la réglementation)

Variables Pays	Fees honoraires d'audit (M€)	Total Actifs											
		(M€)	BIG4	SPEC	SP_Pays	INREC	SICRISK	IFRS	ROA	Perte	LEV	December	P-Annee
Autriche	581,34	1 419 037,00	0,62	0,39	0,40	0,30	0,19	0,8	0,03	0,25	0,17	0,74	0,15
Belgique	12 769,59	1 545 042,00	0,50	0,31	0,27	0,32	0,16	0,69	0,01	0,32	0,16	0,86	0,14
Danemark	1 019,63	1 063 991,00	0,67	0,44	0,36	0,29	0,18	0,71	-0,01	0,32	0,16	0,68	0,16
Finlande	3 805,81	1 443 502,00	0,79	0,48	0,39	0,30	0,18	0,8	0,02	0,25	0,17	0,8	0,14
France	28 484,41	3 557 660,00	0,51	0,34	0,18	0,32	0,18	0,59	0,01	0,33	0,15	0,75	0,12
Allemagne	2 845,95	3 239 321,00	0,48	0,30	0,19	0,29	0,20	0,66	-0,001	0,35	0,16	0,81	0,15
Grèce	2 908,23	489 750,70	0,31	0,22	0,18	0,34	0,17	0,59	0,01	0,38	0,17	0,87	0,18
Irlande	1 801,47	2 009 036,00	0,78	0,55	0,43	0,25	0,16	0,73	0,01	0,37	0,19	0,75	0,13
Italie	24 434,72	3 771 364,00	0,75	0,50	0,34	0,32	0,19	0,79	0,01	0,28	0,16	0,81	0,14
Pays Bas	106 395,30	3 446 030,00	0,64	0,44	0,33	0,30	0,20	0,76	0,01	0,29	0,16	0,81	0,14
Portugal	1 267,99	2 598 058,00	0,57	0,42	0,48	0,29	0,11	0,76	0,02	0,28	0,21	0,84	0,16
Espagne	10 992,56	5 831 777,00	0,72	0,45	0,41	0,28	0,16	0,76	0,03	0,20	0,16	0,77	0,12
Suède	1 454,25	869 863,00	0,70	0,49	0,35	0,30	0,20	0,76	0,04	0,41	0,15	0,84	0,14
Royaume Uni	2 926,42	1 593 132,00	0,54	0,33	0,22	0,27	0,17	0,70	-0,04	0,42	0,16	0,62	0,13
Total	9 711,57	2352521	0,56	0,36	0,25	0,29	0,18	0,69	-0,01	0,36	0,16	0,74	0,14

Fees sont les honoraires d'audit payés par les entreprises européennes. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4*; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP_Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste ; 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société auditée mesuré par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur ou le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre; 0 sinon.

Tableau II.6 : Matrice de corrélation de Pearson entre les variables

	<i>LnFees</i>	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>SP-Pays</i>	<i>RESP</i>	<i>R_Mandat</i>	<i>Co_CAC</i>	<i>Fees_Pub</i>	<i>Fees-Cap</i>	<i>NAS</i>	<i>Rlegal</i>	<i>ANTIDIR</i>	<i>Ln-Taille</i>	<i>INREC</i>	<i>SICRISK</i>	<i>Perte</i>	<i>ROA</i>	<i>LEV</i>	<i>IFRS</i>	<i>P-Annee</i>	<i>December</i>	
<i>LnFees</i>	1,000																					
<i>BIG4</i>	0,292	1,000																				
<i>SPEC</i>	0,241	0,621	1,000																			
<i>SP_pays</i>	0,268	0,357	0,368	1,000																		
<i>RESP</i>	-0,071	-0,086	-0,074	-0,12	1,000																	
<i>Mandat</i>	-0,112	-0,031	-0,034	-0,04	0,384	1,000																
<i>Co_CAC</i>	0,115	-0,05	-0,032	-0,08	0,248	-0,555	1,000															
<i>Fees_pub</i>	-0,007	-0,033	-0,033	-0,047	0,093	-0,007	0,1	1,000														
<i>Fees_Cap</i>	-0,147	-0,037	0	-0,066	0,093	0,318	-0,351	0,121	1,000													
<i>NAS</i>	-0,148	-0,068	0,006	-0,088	0,34	0,454	-0,445	0,185	0,693	1,000												
<i>Rlegal</i>	-0,119	-0,025	-0,027	0,001	0,208	0,739	-0,643	0,037	0,238	0,377	1,000											
<i>ANTIDIR</i>	-0,117	0,013	-0,034	-0,02	0,294	0,447	-0,362	0,209	0,523	0,367	0,275	1,000										
<i>LnTaille</i>	0,787	0,286	0,239	0,316	-0,14	-0,171	0,065	-0,055	-0,166	-0,127	-0,179	-0,17	1,000									
<i>INREC</i>	-0,11	-0,015	-0,027	-0,044	-0,022	-0,024	0,02	-0,03	-0,041	-0,037	-0,008	-0,072	-0,147	1,000								
<i>SICRISK</i>	-0,016	-0,014	-0,017	0,003	-0,001	0,007	0,003	0,011	0,012	0,012	0,008	-0,005	-0,037	0,064	1,000							
<i>Perte</i>	-0,178	-0,072	-0,064	-0,073	0,042	0,047	-0,022	0,004	0,047	0,038	0,044	0,051	-0,253	-0,063	0,032	1,000						
<i>ROA</i>	0,16	0,076	0,061	0,066	-0,044	-0,049	0,023	-0,003	-0,056	-0,042	-0,048	-0,053	0,242	0,07	-0,038	-0,661	1,000					
<i>LEV</i>	0,17	0,055	0,065	0,075	-0,026	-0,033	0,009	-0,014	-0,022	-0,025	-0,039	-0,031	0,205	-0,208	-0,082	-0,019	-0,008	1,000				
<i>IFRS</i>	0,016	-0,017	0,123	-0,034	-0,123	-0,247	0,145	0,16	0,456	0,055	-0,219	0,206	-0,018	-0,04	-0,004	0,009	-0,01	0,013	1,000			
<i>P-Annee</i>	-0,028	-0,049	-0,049	-0,02	-0,004	0,008	-0,004	-0,012	0,013	0,007	0,006	-0,012	-0,016	-0,004	0,001	0,029	-0,031	-0,006	0,01	1,000		
<i>December</i>	0,091	0,018	0,012	0,037	-0,062	-0,064	0,024	-0,044	-0,052	-0,042	-0,063	-0,113	0,1	-0,009	-0,003	-0,001	0,011	0,026	-0,014	0,03	1,000	

Tableau II.7 : Impact de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit

Variable dépendante *LnFees*

	<i>Responsabilité de l'auditeur</i>			<i>Durée du mandat</i>			<i>Joint Audit</i>			<i>Publication des honoraires</i>		
	BIG4	SPEC	SP_Pays	BIG4	SPEC	SP_Pays	BIG4	SPEC	SP_Pays	BIG4	SPEC	SP_Pays
<i>Constante</i>	-2,0733 (-25,94)***	-2,0309 (-25,14)***	-2,0589 (-25,26)***	-1,9744 (-23,20)***	-1,9288 (-22,67)***	-1,9742 (-23,83)***	-1,701 (-22,29)***	-1,6518 (-20,91)***	-1,6874 (-21,32)***	-1,9964 (-22,01)***	-1,9774 (-21,27)***	-1,9907 (-21,02)***
<i>BIG4/SPEC</i>	0,2809 (14,03)***	0,1941 (8,54)***	0,0976 (4,04)***	0,0782 (3,27)***	0,1831 (8,05)***	0,2681 (13,55)***	0,2891 (14,17)***	0,2042 (8,69)***	0,1039 (4,32)***	0,2839 (14,04)***	0,1903 (8,30)***	0,0923 (3,82)***
<i>RESP</i>	0,198 (6,94)***	0,1885 (6,59)***	0,1915 (6,79)***									
<i>R_Mandat</i>				0,1318 (5,01)***	0,1247 (4,73)***	0,1256 (4,81)***						
<i>Co_CAC</i>							0,3592 (10,42)***	0,3586 (10,32)***	0,3485 (10,23)***			
<i>Fees_Pub</i>										0,2568 (3,59)***	0,2799 (3,94)***	0,2609 (3,62)***
<i>Fees_Cap</i>										-0,1637 (-5,44)***	-0,1369 (-4,61)***	-0,148 (-4,91)***
<i>NAS</i>				-0,0302 (-1,36)	-0,0361 (-1,66)	-0,0164 (-0,75)	-0,0777 (-3,58)***	-0,0983 (-4,55)***	-0,0868 (-3,93)***			
<i>LnTaille</i>	0,6068 (119,96)***	0,6134 (124,06)***	0,6174 (124,24)***	0,6169 (118,96)***	0,6119 (117,38)***	0,6055 (114,60)***	0,5948 (114,79)***	0,6013 (116,39)***	0,6056 (117,90)***	0,5965 (113,71)***	0,6043 (116,29)***	0,6081 (116,79)***
<i>INREC</i>	0,1148 (1,72)*	0,1251 (1,86)*	0,1331 (2,01)**	0,1254 (1,93)*	0,1163 (1,76)*	0,1065 (1,63)	0,0579 (0,86)	0,0684 (1,01)	0,0784 (1,17)	0,0818 (1,21)	0,0959 (1,4)	0,1026 (1,52)
<i>SICRISK</i>	0,063 (2,17)**	0,0629 (2,18)**	0,0589 (2,04)**	0,0548 (1,91)*	0,0582 (2,03)**	0,0582 (2,01)**	0,0586 (1,97)*	0,0585 (2,00)**	0,0548 (1,87)*	0,0584 (1,98)**	0,0579 (1,98)**	0,0547 (1,88)*
<i>Perte</i>	0,0902 (3,32)***	0,091 (3,36)***	0,0891 (3,23)***	0,0899 (3,31)***	0,0917 (3,43)***	0,091 (3,40)***	0,101 (3,65)***	0,1019 (3,70)***	0,0996 (3,56)***	0,1022 (3,75)***	0,1033 (3,81)***	0,101 (3,66)***
<i>LEV</i>	0,0151 (2,37)**	0,0141 (2,25)**	0,0148 (2,37)**	0,0153 (2,49)**	0,0145 (2,35)**	0,0155 (2,46)**	0,0156 (2,43)**	0,0145 (2,30)**	0,0153 (2,45)**	0,0164 (2,53)**	0,0153 (2,43)**	0,0161 (2,55)**
<i>IFRS</i>	0,1519 (5,63)***	0,1206 (4,38)***	0,1516 (5,56)***	0,1683 (5,61)***	0,1388 (4,61)***	0,1641 (5,58)***	0,0906 (3,30)***	0,0625 (2,23)**	0,0939 (3,36)***	0,175 (5,62)***	0,1359 (4,40)***	0,1703 (5,45)***
<i>P_Année</i>	-0,0645 (-2,35)**	-0,0681 (-2,47)**	-0,0768 (-2,74)***	-0,0783 (-2,76)***	-0,07 (-2,51)**	-0,0666 (-2,39)**	-0,0648 (-2,42)**	-0,068 (-2,52)***	-0,0769 (-2,80)***	-0,0607 (-2,27)**	-0,0643 (-2,39)**	-0,0728 (-2,66)***
<i>December</i>	0,0663 (2,66)***	0,0651 (2,66)***	0,0625 (2,56)**	0,0585 (2,39)**	0,0605 (2,47)**	0,0613 (2,48)**	0,0503 (2,05)**	0,0498 (2,05)**	0,0475 (1,97)*	0,0574 (2,35)**	0,058 (2,40)**	0,055 (2,28)**
<i>PIB</i>	0,0069 (-0,94)	0,0068 (-0,99)	0,0071 (-1,07)	0,0074 (-1,16)	0,0071 (-1,08)	0,0072 (-1,04)	0,0097 (-1,29)	0,0094 (-1,33)	0,0096 (-1,41)	0,0075 (-1,03)	0,0072 (-1,06)	0,0075 (-1,15)
<i>IDE</i>	-0,0018 (-2,15)**	-0,0017 (-1,96)*	-0,0018 (-2,25)**	-0,0016 (-1,99)**	-0,0014 (-1,73)*	-0,0016 (-1,93)*	-0,0015 (-1,78)*	-0,0013 (-1,57)	-0,0015 (-1,88)*	-0,0016 (-1,92)*	-0,0015 (-1,75)*	-0,0016 (-2,02)**
<i>Effets fixes</i>	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années
<i>R2</i>	0,6281	0,6257	0,6236	0,6235	0,6255	0,6278	0,6303	0,6279	0,6256	0,6282	0,6256	0,6236
<i>F</i>	1395,08	1276,82	1263,90	1298,83	1293,97	1412,94	1681,89	1531,31	1525,52	1325,21	1234,73	1217,35
<i>P-value</i>	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
<i>N</i>	11372	11372	11372	11433	11433	11433	11515	11515	11515	11515	11515	11515

***, **, * significativité respectivement à 1%, 5% et 10%.

LnFees est le logarithme naturel des honoraires d'audit payés par les entreprises européennes. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP_Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *R_Mandat* vaut 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon. *NAS* vaut 1 si la législation du pays restreint ou interdit le cumul des services d'audit statutaire et de non-audit, 0 sinon. *Co_CAC* vaut 1 si la législation du pays oblige un audit conjoint, 0 sinon. *Fees_Pub* vaut 1 si la publication des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *Fees_Cap* vaut 1 si une limitation des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société audité mesuré par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur où le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre; 0 sinon. *PIB* est le Produit Intérieur Brut et *IED* sont les investissements directs à l'étranger, ces deux variables métrique annuelles prises de la base des données de la banque mondiale.

Tableau II.8 : Impact joint de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit

Variable dépendante *LnFees*

	<i>BIG4</i>		<i>SPEC</i>		<i>SP-Pays</i>	
<i>Constante</i>	-2,3971 (-24,60)***	-2,4015 (-25,52)***	-2,3644 (-23,75)***	-2,3679 (-24,78)***	-2,3879 (-23,87)***	-2,3925 (-24,93)***
<i>BIG4/SPEC</i>	0,2825 (14,43)***	0,2827 (14,53)***	0,1858 (8,34)***	0,1858 (8,40)***	0,0950 (3,93)***	0,0937 (3,86)***
<i>RESP</i>	0,1517 (5,14)***	0,1505 (5,07)***	0,1415 (4,82)***	0,1404 (4,75)***	0,1422 (4,89)***	0,1410 (4,82)***
<i>R_Mandat</i>	0,1931 (6,38)***	0,1939 (6,47)***	0,1866 (6,19)***	0,1874 (6,27)***	0,1988 (6,58)***	0,1996 (6,68)***
<i>Fees_Pub</i>	0,2575 (3,73)***	0,2598 (3,75)***	0,2655 (3,85)***	0,2677 (3,87)***	0,2540 (3,65)***	0,2562 (3,66)***
<i>Fees_Cap</i>	-0,2693 (-7,95)***	-0,2708 (-7,99)***	-0,2542 (-7,66)***	-0,2556 (-7,71)***	-0,2643 (-7,87)***	-0,2657 (-7,91)***
<i>LnTaille</i>	0,6048 (115,71)***	0,6072 (118,72)***	0,6123 (118,88)***	0,6146 (123,04)***	0,6160 (119,15)***	0,6184 (122,94)***
<i>INREC</i>	0,1168 (1,76)*	0,1317 (1,99)**	0,1288 (1,92)**	0,1435 (2,15)**	0,1364 (2,06)**	0,1511 (2,29)**
<i>SICRISK</i>	0,0644 (2,23)**	0,0609 (2,12)**	0,0639 (2,23)**	0,0604 (2,12)**	0,0602 (2,10)**	0,0568 (1,99)**
<i>Perte</i>	0,0930 (3,48)***		0,0939 (3,52)***		0,0918 (3,39)***	
<i>ROA</i>		-0,0052 (-5,90)***		-0,0052 (-6,05)***		-0,0051 (-5,94)***
<i>LEV</i>	0,0155 (2,38)**	0,0145 (-2,26)**	0,0146 (2,28)**	0,0136 (2,16)**	0,0153 (2,38)**	0,0143 (2,27)**
<i>IFRS</i>	0,3131 (7,96)***	0,3129 (7,99)***	0,2728 (7,01)***	0,2727 (7,03)***	0,3116 (7,91)***	0,3114 (7,93)***
<i>P_Année</i>	-0,0607 (-2,24)**	-0,0621 (-2,29)**	-0,0648 (-2,38)**	-0,0662 (-2,43)**	-0,0732 (-2,64)***	-0,0746 (-2,69)***
<i>Decembre</i>	0,0708 (2,82)***	0,0717 (2,81)***	0,0698 (2,83)***	0,0707 (2,82)***	0,0673 (2,73)***	0,0682 (2,72)***
<i>PIB</i>	0,0051 (0,68)	0,0046 (0,60)	0,0051 (0,72)	0,0046 (0,63)	0,0053 (0,77)	0,0048 (0,68)
<i>IDE</i>	-0,0014 (-1,73)*	-0,0014 (-1,77)*	-0,0013 (-1,56)	-0,0013 (-1,60)	-0,0014 (-1,83)*	-0,0015 (-1,87)**
<i>Effets fixes</i>	Années	Années	Années	Années	Années	Années
<i>R2</i>	0.6324	0.6331	0.6297	0.6304	0.6278	0.6285
<i>F</i>	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<i>P-value</i>	1.0905	1.0895	1.0946	1.0936	1.0973	1.0964
<i>N</i>	11372	11372	11372	11372	11372	11372

***, **, * significativité respectivement à 1%, 5% et 10%.

LnFees est le logarithme naturel des honoraires d'audit payés par les entreprises européennes. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP-Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *R_Mandat* vaut 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon. *Fees_Pub* vaut 1 si la publication des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *Fees_Cap* vaut 1 si une limitation des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société audité mesuré par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur où le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre; 0 sinon. *PIB* est le Produit Intérieur Brut et *IED* sont les investissements directs à l'étranger, ces deux variables métrique annuelles prises de la base des données de la banque mondiale

Tableau II.9 : Interaction entre la réglementation de l'audit et le type de l'auditeur sur les honoraires d'audit

	<i>BIG4</i>		<i>SPEC</i>		<i>SP Pays</i>	
	coef,	t	coef,	t	coef,	t
<i>Constante</i>	-2,4519	(-16,03)***	-2,3794	(-18,91)***	-2,4158	(-19,72)***
<i>BIG4/SPEC</i>	0,4175	(2,46)**	0,2535	(1,61)	0,1600	(0,99)
<i>RESP</i>	-0,0371	(-0,71)	0,0642	(1,68)*	0,1254	(3,76)***
<i>R_Mandat</i>	0,2033	(4,16)***	0,1994	(5,94)***	0,1794	(4,37)***
<i>Fees_Pub</i>	0,5003	(3,85)***	0,3720	(3,76)***	0,2887	(3,43)***
<i>Fees_Cap</i>	-0,2781	(-6,66)***	-0,3024	(-7,94)***	-0,2126	(-5,52)***
<i>RESP*Auditeur</i>	0,2770	(4,65)***	0,1618	(2,86)***	0,0522	(0,89)
<i>R_Mandat*Auditeur</i>	-0,0307	(-0,46)	-0,0270	(-0,52)	0,0431	(0,70)
<i>HA_Pub*Auditeur</i>	0,0159	(0,30)	0,0980	(1,67)*	-0,1611	(-3,34)***
<i>HA_Cap*Auditeur</i>	-0,3476	(-2,19)**	-0,2211	(-1,45)	-0,0701	(-0,44)
<i>LnTaille</i>	0,6022	(117,8)***	0,6105	(119,39)***	0,6160	(119,74)***
<i>INREC</i>	0,1152	(1,73)***	0,1287	(1,89)*	0,1416	(2,14)**
<i>SICRISK</i>	0,0643	(2,22)*	0,0625	(2,19)**	0,0611	(2,13)**
<i>Perte</i>	0,0936	(3,47)**	0,0940	(3,52)***	0,0917	(3,35)***
<i>LEV</i>	0,0148	(2,25)***	0,0142	(2,21)**	0,0154	(2,41)**
<i>IFRS</i>	0,3065	(8,04)**	0,2804	(7,31)***	0,3054	(7,67)***
<i>P-Annee</i>	-0,0625	(-2,31)***	-0,0674	(-2,46)**	-0,0722	(-2,61)**
<i>December</i>	0,0705	(2,84)**	0,0699	(2,85)***	0,0672	(2,72)***
<i>PIB</i>	0,0055	(0,74)	0,0056	(0,79)	0,0054	(0,76)
<i>IDE</i>	-0,0013	(-1,57)	-0,0012	(-1,46)	-0,0015	(-1,91)*
<i>Effets fixes</i>		Années		Années		Années
<i>R2</i>		0.6336		0.6303		0.6283
<i>F</i>		0.0000		0.0000		0.0000
<i>P-value</i>		1.089		1.0938		1.0969
<i>N</i>		11372		11372		11372

***, **, * significativité respectivement à 1%, 5% et 10%.

LnFees est le logarithme naturel des honoraires d'audit payés par les entreprises européennes. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP_Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *R_Mandat* vaut 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon. *NAS* vaut 1 si la législation du pays restreint ou interdit le cumul des services d'audit statutaire et de non-audit, 0 sinon. *Co_CAC* vaut 1 si la législation du pays oblige un audit conjoint, 0 sinon. *Fees_Pub* vaut 1 si la publication des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *Fees_Cap* vaut 1 si une limitation des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société auditée mesurée par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient à un secteur où le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé par le total des actifs. *Perte* est codée 1 si la société est déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôture ses comptes en décembre; 0 sinon. *PIB* est le Produit Intérieur Brut et *IED* sont les investissements directs à l'étranger, ces deux variables métriques annuelles prises de la base des données de la banque mondiale.

Tableau II.10 : Indice de la responsabilité civile de l'auditeur

Pays	RESP	Responsable	Actions par des tiers	Actions collectives	Événements	Plafond	Délai	Direct	Indice	Resp-Indice
Autriche	0	0	0	0	1	0	0,5	0,5	0,25	0
Belgique	1	1	1	0	1	0	0,5	1	0,56	0
Danemark	0	1	1	0	1	1	0,5	1	0,69	1
Finlande	1	1	1	0	1	1	1	0,5	0,69	1
France	1	1	1	1	1	1	0,3	0,5	0,73	1
Allemagne	1	1	0	0	1	0	0,3	0,5	0,35	0
Grèce	0	1	1	0	1	0	0,5	0,5	0,50	0
Irlande	1	1	0	0	0,57	1	0,6	1	0,52	0
Italie	0	1	1	1	1	1	0,5	0	0,69	1
Pays Bas	0	1	-	0	0,5	1	0,5	1	0,50	0
Portugal	1	1	1	1	1	1	0,3	1	0,79	1
Espagne	0	1	0	1	1	1	0,1	0,5	0,58	1
Suède	0	1	1	0	0,57	0	1	0,5	0,51	0
Royaume Uni	1	0	0	1	1	1	0,6	1	0,58	1

Resp_Indice est codée 1 si l'indice de la responsabilité civile de l'auditeur d'un pays est supérieur à la moyenne (0,57); 0 sinon. L'indice de la responsabilité civile de l'auditeur en Europe est l'agrégation de huit variables suivantes:

- *RESP* vaut 1 au pays dont la responsabilité civile de l'auditeur envers l'entreprise auditée est délictuelle, 0 si non.
- *Responsable* vaut 1 si les responsables sont à la fois le cabinet d'audit et l'associé signataire du rapport de l'audit, 0 si l'un des deux.
- *Actions par des tiers* vaut 1 si les mesures prises par des tiers sont librement admises ; 0 s'il y a des restrictions sur de telles actions.
- *Actions collectives* vaut 1 si des actions collectives est autorisé ; 0 si aucune des actions collectives n'est autorisée.
- *Événements* est calculée en ajoutant 1 quand un événement clé pourrait entraîner une responsabilité, divisé par 7 pour obtenir un score entre 0 et 1.
- *Plafond* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est illimité ,0 s'il y a un plafond de la responsabilité ou si la responsabilité est proportionnelle.
- *Délai* est obtenue en multipliant le nombre d'années constituant cette période par 0.1.
- *Direct* est calculée en ajoutant 0,5 lorsque une diminution de la valeur des titres pour les actionnaires ou un préjudice futur, peut être accordé.

Tableau II.11 : Impact de la responsabilité civile de l'auditeur sur les honoraires d'audit
Autres mesures de la responsabilité

	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>SP_Pays</i>	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>SP_Pays</i>
<i>Constante</i>	-2,1643 (-26.82)***	-2,1346 (-26.34)***	-2,1613 (-26.35)***	-1,8517 (-24.86)***	-1,8422 (-24.32)***	-1,8617 (-23.89)***
<i>BIG4/ SPEC</i>	0,2719 (13.71)***	0,1982 (8.60)***	0,0841 (3.50)***	0,2717 (13.14)***	0,1938 (8.40)***	0,0859 (3.61)***
<i>RESP</i>	0,0809 (2.60)***	0,0527 (1.69)**	0,0648 (2.05)***			
<i>Plafond</i>	0,2379 (5.99)***	0,2771 (6.93)***	0,2560 (6.46)***			
<i>Resp_Indice</i>				0,0742 (2.77)***	0,1081 (4.09)***	0,0914 (3.45)***
<i>LnTaille</i>	0,6094 (122.10)***	0,6157 (126.69)***	0,6205 (127.23)***	0,6021 (117.73)***	0,6090 (121.02)***	0,6134 (121.19)***
<i>Inrec</i>	0,1192 (1.80)*	0,1295 (1.94)**	0,1372 (2.08)	0,0990 (1.47)	0,1138 (1.67)*	0,1200 (1.79)*
<i>Sicrisk</i>	0,0639 (2.16)**	0,0641 (2.18)**	0,0602 (2.05)***	0,0590 (2.01)**	0,0589 (2.03)**	0,0556 (1.92)**
<i>Perte</i>	0,0915 (3.38)***	0,0926 (3.44)***	0,0906 (3.30)	0,0993 (3.62)***	0,1004 (3.68)***	0,0983 (3.54)***
<i>LEV</i>	0,0150 (2.35)**	0,0139 (2.23)**	0,0147 (2.37)	0,0160 (2.51)**	0,0150 (2.40)**	0,0158 (2.54)**
<i>IFRS</i>	0,1031 (3.55)***	0,0633 (2.12)***	0,0987 (3.36)***	0,0857 (2.97)***	0,0402 (1.37)	0,0781 (2.68)***
<i>P_Année</i>	-0,0655 (-2.38)**	-0,0686 (-2.48)***	-0,0775 (-2.77)	-0,0654 (-2.38)**	-0,0680 (-2.47)**	-0,0767 (-2.74)***
<i>December</i>	0,0686 (2.71)***	0,0680 (2.72)**	0,0651 (2.62)	0,0612 (2.48)**	0,0630 (2.59)**	0,0596 (2.45)**
<i>PIB</i>	0,0056 (0.78)	0,0053 (0.78)	0,0058 (0.88)	0,0083 (1.13)	0,0082 (1.16)	0,0085 (1.25)
<i>IDE</i>	-0,0021 (-2.45)**	-0,0020 (-2.29)**	-0,0021 (-2.56)	-0,0017 (-2.02)**	-0,0015 (-1.81)*	-0,0017 (-2.09)**
<i>Effets fixes</i>	Années	Années	Années	Années	Années	Années
<i>R2</i>	0.6294	0.6250	0.6754	0.6262	0.6240	0.6219
<i>F</i>	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<i>P-value</i>	1.095	1.1013	1.037	1.1018	1.1049	1.1081
<i>N</i>	11372	11372	11372	11515	11515	11515

***, **, * significativité respectivement à 1%, 5% et 10%.

LnFees est le logarithme naturel des honoraires d'audit payés par les entreprises européennes. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un Big4 ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP_Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *RESP* vaut 1 au pays dont la responsabilité civile de l'auditeur envers l'entreprise auditée est délictuelle, 0 si non. *Plafond* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est illimité, 0 s'il y a un plafond de la responsabilité ou si la responsabilité est proportionnelle. *Resp_Indice* est codée 1 si l'indice de la responsabilité civile de l'auditeur d'un pays est supérieur à la moyenne (0,57); 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société auditée mesuré par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur où le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Année* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre; 0 sinon. *PIB* est le Produit Intérieur Brut et *IED* sont les investissements directs à l'étranger, ces deux variables métrique annuelles prises de la base des données de la banque mondiale.

Tableau II.12 : Impact de l'indice de Wingate sur les honoraires d'audit
Variable dépendante LnFees

	<i>BIG4</i>		<i>SPEC</i>		<i>SP_Pays</i>	
	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5	Modèle 6
<i>Constante</i>	-3,9458 (-49.79)***	-4,0141 (-49.87)***	-4,0557 (-49.15)***	-4,0001 (-50.97)***	-4,0414 (-49.86)***	-4,0443 (-47.81)***
<i>Auditeur</i>	0,2336 (11.19)***	0,1563 (6.67)***	0,0599 (2.69)***	0,3086 (4.44)***	0,2170 (3.12)***	0,0269 (0.39)
<i>Wingate</i>	0,0456 (9.03)***	0,0481 (9.53)***	0,0480 (9.56)***	0,0528 (7.20)***	0,0518 (8.31)***	0,0464 (7.60)***
<i>Wingate*</i> <i>Auditeur</i> <i>LnTaille</i>				-0,0105 (-1.21)	-0,0085 (-1.03)	0,0047 (0.58)
<i>Inrec</i>	0,6431 (125.88)***	0,6497 (122.44)***	0,6543 (122.56)***	0,6442 (130.10)***	0,6502 (123.87)***	0,6541 (123.06)***
<i>Sicrisk</i>	0,1005 (1.66)*	0,1146 (1.88)*	0,1200 (1.97)*	0,1018 (1.68)*	0,1148 (1.88)*	0,1193 (1.96)*
<i>Perte</i>	-0,0050 (-0.18)	-0,0047 (-0.17)	-0,0076 (-0.28)	-0,0049 (-0.18)	-0,0045 (-0.16)	-0,0076 (-0.28)
<i>LEV</i>	0,0869 (2.75)***	0,0877 (2.79)***	0,0866 (2.73)***	0,0868 (2.74)***	0,0877 (2.79)***	0,0865 (2.73)***
<i>IFRS</i>	0,0143 (2.24)**	0,0136 (2.17)**	0,0143 (2.29)**	0,0143 (2.23)**	0,0135 (2.16)**	0,0143 (2.29)**
<i>IFRS</i>	0,0914 (3.31)***	0,0672 (2.38)**	0,0903 (3.21)***	0,0906 (3.26)***	0,0668 (2.36)**	0,0907 (3.22)***
<i>P_Année</i>	-0,0493 (-1.85)**	-0,0524 (-1.96)*	-0,0585 (-2.19)**	-0,0489 (-1.84)*	-0,0519 (-1.94)*	-0,0588 (-2.20)**
<i>December</i>	0,0586 (2.26)**	0,0606 (2.35)**	0,0588 (2.31)**	0,0587 (2.26)**	0,0607 (2.35)**	0,0586 (2.31)**
<i>USA</i>	0,2790 (5.64)***	0,2566 (5.05)***	0,2702 (5.27)***	0,2761 (5.63)***	0,2558 (5.03)***	0,2697 (5.25)***
<i>Opinion</i>	-0,0240 (-0.27)	-0,0332 (-0.38)	-0,0335 (-0.38)	-0,0254 (-0.29)	-0,0342 (-0.39)	-0,0331 (-0.37)
<i>PIB</i>	0,0006 (0.07)	0,0007 (0.10)	0,0009 (0.12)	0,0006 (0.07)	0,0007 (0.09)	0,0009 (0.12)
<i>IDE</i>	-0,0024 (-2.25)**	-0,0023 (-2.12)**	-0,0024 (-2.28)**	-0,0024 (-2.28)**	-0,0023 (-2.15)***	-0,0024 (-2.26)***
Effets fixes	Années	Années	Années	Années	Années	Années
R2	0.6633	0.6615	0.6600	0.6634	0.6615	0.6600
N	10196	10196	10196	10196	10196	10196

***, **, * significativité respectivement à 1%, 5% et 10%.

LnFees est le logarithme naturel des honoraires d'audit payés par les entreprises européennes, *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un Big4 ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP_Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est un spécialiste, 0 sinon. *Wingate* est l'indice présenté par Wingate (1997). *LnTaille* est la taille de la société audité mesuré par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur ou le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P_Année* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre; 0 sinon. *USA* vaut 1 si l'entreprise est cotée aux États-Unis ; 0 sinon. *PIB* est le Produit Intérieur Brut et *IED* sont les investissements directs à l'étranger deux variables métrique annuelles prises de la base des données de la banque mondiale.

Tableau II.13 : Impact de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit (l'obligation de publier les honoraires d'audit)

	Variable dépendante $LnFees$								
	Joint Audit			Effet joint de la réglementation			Interaction		
	BIG4	SPEC	SP-Pays	BIG4	SPEC	SP-Pays	BIG4	SPEC	SP-Pays
<i>Constante</i>	-3,4164 (-49.48)***	-3,4478 (-48.34)***	-3,5042 (-48.91)***	-2,6606 (-24.73)***	-2,6310 (-24.25)***	-2,6865 (-25.06)***	-2,5247 (-22.49)***	-2,5613 (-22.09)***	-2,6674 (-24.04)***
<i>Auditeur</i>	0,2583 (12.51)***	0,1704 (7.16)***	0,0723 (3.20)***	0,2509 (12.15)***	0,1524 (6.76)***	0,0701 (2.98)***	0,1059 (2.25)**	0,0406 (0.92)	0,0514 (1.06)
<i>Co_CAC</i>	0,3063 (9.78)***	0,3015 (9.56)***	0,2912 (9.48)***						
<i>NAS</i>	-0,0610 (-2.82)***	-0,0805 (-3.71)***	-0,0694 (-3.12)***						
<i>RESP</i>				0,2274 (8.02)***	0,2164 (7.75)***	0,2168 (7.83)***	0,0349 (0.76)	0,1243 (3.34)***	0,1884 (5.60)***
<i>R_Mandat</i>				0,0938 (3.36)***	0,0925 (3.29)***	0,1030 (3.65)***	0,1494 (3.40)***	0,1383 (4.59)***	0,0843 (2.25)**
<i>Fees_Cap</i>				-0,1790 (-5.56)***	-0,1634 (-5.19)***	-0,1718 (-5.36)***	-0,1607 (-4.17)***	-0,1995 (-5.78)***	-0,1172 (-3.13)***
<i>RESP*Auditor</i>							0,2891 (5.51)***	0,2038 (3.56)***	0,0940 (1.69)*
<i>R_Mandat*Auditor</i>							-0,1020 (-1.63)	-0,1068 (-1.98)**	0,0334 (0.57)
<i>Fees_Cap*Auditor</i>							-0,0317 (-0.67)	0,0639 (1.23)	-0,1726 (-3.45)***
<i>LnTaille</i>	0,6232 (129.10)***	0,6297 (122.37)***	0,6347 (125.98)***	0,6357 (130.99)***	0,6431 (128.49)***	0,6471 (126.31)***	0,6340 (137.71)***	0,6416 (129.99)***	0,6471 (127.03)***
<i>INREC</i>	0,0307 (0.50)	0,0431 (0.69)	0,0503 (0.81)	0,0748 (1.24)	0,0886 (1.46)	0,0944 (1.55)	0,0690 (1.16)	0,0862 (1.41)	0,0957 (1.57)
<i>SICRISK</i>	0,0002 (0.01)	0,0008 (0.03)	-0,0027 (-0.10)	0,0038 (0.14)	0,0037 (0.14)	0,0004 (0.02)	0,0040 (0.15)	0,0030 (0.11)	0,0007 (0.03)
<i>Perte</i>	0,0877 (2.68)***	0,0887 (2.72)***	0,0783 (2.65)***	0,0784 (2.48)**	0,0794 (2.53)**	0,0781 (2.47)**	0,0792 (2.51)**	0,0791 (2.52)**	0,0775 (2.44)**
<i>LEV</i>	0,0128 (1.96)*	0,0120 (1.87)*	0,0127 (2.00)**	0,0126 (1.89)*	0,0119 (1.82)*	0,0124 (1.91)*	0,0119 (1.78)*	0,0116 (1.77)*	0,0124 (1.92)*
<i>IFRS</i>	0,0848 (3.04)***	0,0633 (2.20)**	0,0884 (3.08)***	0,2736 (7.19)***	0,2416 (6.36)***	0,2718 (7.15)***	0,2724 (7.29)***	0,2514 (6.66)***	0,2660 (6.90)***
<i>P_Année</i>	-0,0466 (-1.80)*	-0,0500 (-1.92)*	-0,0566 (-2.17)**	-0,0479 (-1.82)*	-0,0523 (-1.98)**	-0,0584 (-2.20)**	-0,0487 (-1.86)*	-0,0544 (-2.05)**	-0,0570 (-2.15)**
<i>December</i>	0,0346 (1.35)	0,0358 (1.40)	0,0341 (1.36)	0,0465 (1.77)*	0,0470 (1.81)*	0,0453 (1.76)*	0,0457 (1.74)*	0,0467 (1.79)*	0,0452 (1.75)*
<i>USA</i>	0,3838 (7.68)***	0,3624 (7.08)***	0,3743 (7.19)***	0,2214 (4.61)***	0,2009 (4.06)***	0,2104 (4.22)***	0,2183 (4.57)***	0,1987 (4.07)***	0,1966 (3.95)***
<i>Opinion</i>	0,0344 (0.39)	0,0284 (0.32)	0,0254 (0.28)	-0,0086 (-0.10)	-0,0204 (-0.22)	-0,0198 (-0.22)	-0,0111 (-0.12)	-0,0182 (-0.20)	-0,0228 (-0.25)
<i>PIB</i>	0,0035 (0.46)	0,0037 (0.52)	0,0038 (0.55)	-0,0006 (-0.08)	-0,0001 (-0.01)	-0,0001 (-0.02)	-0,0003 (-0.04)	0,0001 (0.01)	-0,0001 (-0.02)
<i>IDE</i>	-0,0022 (-2.25)**	-0,0020 (-2.09)**	-0,0022 (-2.30)**	-0,0022 (-2.22)***	-0,0021 (-2.10)**	-0,0022 (-2.25)***	-0,0021 (-2.07)**	-0,0020 (-1.98)**	-0,0022 (-2.34)**
R2	0.6639	0.6616	0.6599	0.6648	0.6623	0.6610	0.6657	0.6628	0.6615
N	10196	10196	10196	10081	10081	10081	10081	10081	10081

***, **, * significativité respectivement à 1%, 5% et 10%.

LnFees est le logarithme naturel des honoraires d'audit payés par les entreprises européennes. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP_Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *R_Mandat* vaut 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon. *NAS* vaut 1 si la législation du pays restreint ou interdit le cumul des services d'audit statutaire et de non-audit, 0 sinon. *Co_CAC* vaut 1 si la législation du pays oblige un audit conjoint, 0 sinon. *Fees_Cap* vaut 1 si une limitation des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société auditée mesuré par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur ou le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre; 0 sinon. *USA* vaut 1 si l'entreprise est cotée aux États-Unis ; 0 sinon. *PIB* est le Produit Intérieur Brut et *IED* sont les investissements directs à l'étranger deux variables métrique annuelles prises de la base des données de la banque mondiale.

Tableau II.14 : Impact de la réglementation d'audit sur les honoraires
2ème étape de Heckman

	<i>Joint Audit</i>			<i>Effet joint de la réglementation</i>			<i>Interaction</i>		
	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>SP_Pays</i>	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>SP_Pays</i>	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>SP_Pays</i>
<i>Constante</i>	0,6317 (2.61)**	4,7890 (13.09)***	4,7202 (14.50)***	-3,3994 (-11.62)***	-0,3995 (-0.98)	0,8033 (1.92)**	-3,3831 (-10.37)***	-0,2182 (-0.53)***	0,7766 (1.79)*
<i>Auditeur</i>	0,2116 (10.33)***	0,1427 (5.80)***	0,0264 (1.20)	0,2269 (11.00)***	0,1260 (5.24)***	0,0266 (1.18)	0,2460 (1.19)	0,0115 (0.07)	0,0496 (0.33)
<i>Co_CAC</i>	0,7051	0,9226 (20.27)***	0,9317 (20.95)***						
<i>NAS</i>	-0,1164 (-5.53)***	-0,1608 (-7.12)***	-0,1894 (-8.54)***						
<i>RESP</i>				0,2052 (7.04)***	0,2124 (7.12)***	0,1863 (6.41)***	0,0133 (0.23)	0,1057 (2.93)***	0,2032 (5.54)***
<i>R_Mandat</i>				0,2673 (6.57)***	0,0773 (2.07)**	0,0245 (0.63)	0,3111 (4.80)***	0,1019 (2.66)***	-0,0109 (-0.23)
<i>Fees_Pub</i>				0,3331 (4.26)***	0,3152 (3.97)***	0,2666 (3.29)***	0,4545 (2.54)	0,3318 (2.63)	0,2763 (3.06)*
<i>Fees_Cap</i>				-0,2467 (-7.94)***	-0,2750 (-8.53)***	-0,3266 (-10.22)***	-0,2291 (-5.45)**	-0,3196 (-7.80)**	-0,2953 (-8.07)***
<i>RESP*Auditor</i>							0,2850 (4.38)***	0,2283 (4.37)***	-0,0485 (-0.77)
<i>R_Mandat*Auditor</i>							-0,0797 (-1.14)	-0,0630 (-1.17)	0,1009 (1.71)*
<i>Fees_pub*Auditor</i>							-0,0267 (-0.52)	0,0804 (1.49)	-0,0843 (-1.72)*
<i>Fees_Cap*Auditor</i>							-0,1804 (-0.93)	-0,0498 (-0.13)	-0,0204 (-0.13)
<i>LnTaille</i>	0,4889 (41.09)***	0,3600 (25.91)***	0,3179 (21.53)***	0,6575 (49.51)***	0,5464 (35.70)***	0,4817 (26.32)***	0,6560 (48.98)***	0,5407 (34.50)***	0,4825 (25.43)***
<i>INREC</i>	-0,2464 (-3.39)***	-0,1422 (-2.05)**	-0,0246 (-0.36)	-0,0221 (-0.30)	-0,0727 (-1.01)	-0,0326 (-0.46)	-0,0202 (-0.28)	-0,0785 (-1.08)	-0,0313 (-0.45)
<i>SICRISK</i>	0,0813 (2.76)***	0,0992 (3.42)***	-0,0544 (-1.88)*	0,0775 (2.75)***	0,0853 (3.01)***	0,0129 (0.45)	0,0782 (2.75)***	0,0854 (3.01)	0,0138 (0.48)
<i>Perte</i>	0,0208 (0.78)	0,0529 (1.92)**	-0,0048 (-0.19)	-0,0029 (-0.11)	0,0156 (0.58)	-0,0052 (-0.20)	-0,0010 (-0.04)	0,0170 (0.63)	-0,0050 (-0.19)
<i>LEV</i>	0,0095 (1.17)	-0,0066 (-0.83)	-0,0155 (-2.02)**	0,0022 (0.27)	0,0000 (0.00)	-0,0057 (-0.71)	0,0019 (0.24)	-0,0001 (-0.01)	-0,0059 (-0.73)
<i>IFRS</i>	-0,0049 (-0.16)	-0,9621 (-14.77)***	0,0015 (0.05)	0,3470 (8.00)***	-0,0505 (-0.68)	0,2774 (6.57)***	0,3431 (8.06)***	-0,0527 (-0.70)	0,2723 (6.37)***
<i>P_Année</i>	-0,0382 (-1.48)	-0,0412 (-1.61)	-0,0342 (-1.34)	-0,0382 (-1.45)	-0,0384 (-1.46)	-0,0359 (-1.37)	-0,0387 (-1.49)	-0,0407 (-1.55)	-0,0351 (-1.34)
<i>December</i>	0,0461 (1.54)	0,0373 (1.29)	0,0431 (1.51)	0,0413 (1.44)	0,0417 (1.46)	0,0434 (1.52)	0,0405 (1.41)	0,0412 (1.45)	0,0425 (1.49)
<i>PIB</i>	-0,0012 (-0.18)	-0,0024 (-0.37)	-0,0033 (-0.50)	-0,0014 (-0.21)	-0,0013 (-0.20)	-0,0017 (-0.27)	-0,0008 (-0.13)	-0,0005 (-0.09)	-0,0019 (-0.30)
<i>IDE</i>	-0,0012 (-1.44)	-0,0009 (-1.17)	-0,0009 (-1.12)	-0,0008 (-1.02)	-0,0008 (-1.04)	-0,0008 (-1.10)	-0,0007 (-0.88)	-0,0007 (-0.94)	-0,0008 (-1.11)
<i>IMR</i>	-1,2276 (-10.40)***	-2,5169 (-18.67)***	-2,0845 (-20.49)***	0,2863 (2.26)**	-0,8196 (-5.68)***	-1,0236 (-8.34)***	0,2878 (2.24)**	-0,8551 (-5.76)***	-1,0194 (-7.99)***

<i>Effets Fixes</i>	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années
<i>R2</i>	0.6806	0.6880	0.6897	0.6788	0.67778	0.6785	0.6797	0.6785	0.6787
<i>N</i>	9224	9224	9224	9224	9224	9224	9224	9224	9224

***, **, * significativité respectivement à 1%, 5% et 10%.

LnFees est le logarithme naturel des honoraires d'audit payés par les entreprises européennes. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP_Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *R_Mandat* vaut 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon. *NAS* vaut 1 si la législation du pays restreint ou interdit le cumul des services d'audit statutaire et de non-audit, 0 sinon. *Co_CAC* vaut 1 si la législation du pays oblige un audit conjoint, 0 sinon. *Fees_Pub* vaut 1 si la publication des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *Fees_Cap* vaut 1 si une limitation des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société auditée mesuré par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur ou le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre; 0 sinon. *PIB* est le Produit Intérieur Brut et *IED* sont les investissements directs à l'étranger, ces deux variables métrique annuelles prises de la base des données de la banque mondiale. *IMR* l'inverse du ratio de Mills généré à partir de ce modèle de régression *probit* décrit au niveau de la partie I.

Tableau II.15 : Impact de la réglementation sur les honoraires d'audit

Méthode de Fama et MacBeth (1973)

	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>SP_Pays</i>	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>SP_Pays</i>
<i>Constante</i>	-1,8512 (-20.02)***	-1,8296 (-19.60)***	-1,8618 (-17.40)***	-2,6007 (-19.35)***	-2,5854 (-20.06)***	-2,6256 (-19.31)***
<i>Auditor</i>	0,2982 (11.45)***	0,2788 (5.07)***	0,0899 (2.97)**	0,2825 (10.94)***	0,2667 (4.92)***	0,0606 (2.54)**
<i>Co_CAC</i>	0,4206 (3.10)**	0,4206 (3.00)**	0,4274 (2.80)**			
<i>NAS</i>	-0,0895 (-0.79)	-0,0953 (-0.83)	-0,1133 (-0.95)			
<i>RESP</i>				0,1905 (6.53)***	0,1812 (7.04)***	0,1727 (6.82)***
<i>R_Mandat</i>				0,2222 (4.43)***	0,2239 (4.51)***	0,2314 (4.48)***
<i>Fees_Pub</i>				0,2363 (2.00)*	0,2483 (2.07)*	0,2460 (2.13)*
<i>Fees_Cap</i>				-0,2897 (-5.06)***	-0,2983 (-4.92)***	-0,2958 (-5.43)***
<i>LnTaille</i>	0,5987 (170.27)***	0,6039 (188.70)***	0,6121 (113.66)***	0,6113 (115.08)***	0,6163 (117.82)***	0,6256 (93.15)***
<i>INREC</i>	0,0749 (0.80)	0,0853 (0.89)	0,0989 (1.03)	0,1457 (1.64)	0,1562 (1.72)	0,1683 (1.82)
<i>SICRISK</i>	0,0578 (4.32)***	0,0545 (3.94)***	0,0541 (3.62)***	0,0572 (4.06)***	0,0541 (3.52)***	0,0537 (3.22)**
<i>Perte</i>	0,1016 (3.28)**	0,1054 (3.42)***	0,1035 (3.25)**	0,0943 (3.31)**	0,0983 (3.44)***	0,0961 (3.22)**
<i>LEV</i>	0,0168 (2.07)*	0,0154 (1.96)*	0,0165 (2.07)*	0,0156 (2.19)**	0,0142 (2.07)*	0,0156 (2.27)*
<i>IFRS</i>	0,1465 (3.59)***	0,1552 (3.76)***	0,1679 (3.83)***	0,4056 (4.05)*	0,4109 (4.02)***	0,4230 (4.13)***
<i>P-Annee</i>	-0,0789 (-2.25)*	-0,0818 (-2.28)*	-0,0904 (-2.51)**	-0,0766 (-2.11)*	-0,0799 (-2.12)*	-0,0879 (-2.38)**
<i>December</i>	0,0753 (2.76)**	0,0755 (2.75)**	0,0711 (2.67)**	0,1018 (3.33)**	0,1022 (3.34)**	0,0979 (3.27)**
<i>PIB</i>	-0,0023 (-0.38)	-0,0025 (-0.42)	-0,0025 (-0.42)	-0,0038 (-0.57)	-0,0041 (-0.60)	-0,0039 (-0.58)
<i>IDE</i>	-0,0015 (-1.13)	-0,0014 (-1.00)	-0,0016 (-1.13)	-0,0013 (-0.98)	-0,0012 (-0.84)	-0,0014 (-0.96)
<i>Avg. R2</i>	0.6300	0.6289	0.6263	0.6380	0.6369	0.6340
<i>N</i>	11515	11515	11515	11372	11372	11372

***, **, * significativité respectivement à 1%, 5% et 10%.

LnFees est le logarithme naturel des honoraires d'audit payés par les entreprises européennes. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4*; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP_Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *R_Mandat* vaut 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon. *NAS* vaut 1 si la législation du pays restreint ou interdit le cumul des services d'audit statutaire et de non-audit, 0 sinon. *Co_CAC* vaut 1 si la législation du pays oblige un audit conjoint, 0 sinon. *Fees_Pub* vaut 1 si la publication des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *Fees_Cap* vaut 1 si une limitation des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société auditée mesuré par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur ou le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre; 0 sinon. *PIB* est le Produit Intérieur Brut et *IED* sont les investissements directs à l'étranger, ces deux variables métrique annuelles prises de la base des données de la banque mondiale.

Tableau II.16 : Impact de la taille de l'entreprise auditée sur les honoraires d'audit

Variable dépendante *LnFees*

	Petites Entreprises						Moyennes Entreprises						Grandes Entreprises					
	BIG4		SPEC		SP_Pays		BIG4		SPEC		SP_Pays		BIG4		SPEC		SP_Pays	
Constante	0,2549 (1.00)	0,5166 (1.19)	0,3393 (1.31)*	0,5861 (1.35)	0,2704 (1.02)	0,5616 (1.29)	-1,5329 (-3.94)***	-1,8601 (-4.64)***	-1,5463 (-3.92)***	-1,8839 (-4.64)***	-1,6164 (-4.16)***	-1,9575 (-4.90)***	-2,8219 (-16.67)***	-3,7062 (-20.64)***	-2,6756 (-15.67)***	-3,5937 (-19.76)***	-2,7520 (-15.94)***	-3,6637 (-19.85)***
Auditeur	0,4917 (11.10)***	0,4542 (10.44)***	0,4071 (7.16)***	0,3789 (7.14)***	0,2709 (3.93)***	0,2891 (3.99)***	0,3046 (9.77)***	0,3083 (10.26)***	0,2016 (5.86)***	0,2004 (5.81)***	0,1368 (4.48)***	0,1332 (4.38)***	0,2476 (7.63)***	0,2247 (6.75)***	0,1641 (5.43)***	0,1289 (4.50)***	0,0062 (0.17)	-0,0134 (-0.38)
Co_CAC	0,3141 (4.61)***		0,3411 (4.86)***		0,3480 (4.75)***		0,1235 (2.17)**		0,1215 (2.14)**		0,1178 (2.08)**		0,4971 (11.14)***		0,4905 (10.87)***		0,4644 (10.63)***	
NAS	-0,2401 (-2.49)**		-0,2926 (-3.00)***		-0,3087 (-3.15)***		-0,0303 (-0.88)		-0,0637 (-1.84)*		-0,0590 (-1.70)*		-0,0885 (-2.48)**		-0,0946 (-2.67)***		-0,0829 (-2.32)**	
RESP		-0,0720 (-0.64)		-0,1060 (-1.22)		-0,1349 (-1.22)		0,0277 (0.57)		0,0099 (0.20)		0,0099 (0.20)		0,2097 (5.34)***		0,2091 (5.38)***		0,2060 (5.32)***
Mandat		-0,0673 (-0.54)		-0,1030 (-0.83)		-0,0575 (-0.46)		0,1771 (3.89)***		0,1725 (3.81)***		0,1859 (4.08)***		0,2149 (5.70)***		0,2149 (5.72)***		0,2275 (6.19)***
Fees_Pub		-0,2517 (-1.00)		-0,2175 (-0.83)		-0,2499 (-0.97)		0,0521 (0.57)		0,0613 (0.66)		0,0483 (0.52)		0,4503 (4.20)***		0,4510 (4.21)***		0,4392 (4.09)***
Fees_Cap		-0,3251 (-2.70)***		-0,3116 (-2.57)**		-0,3818 (-3.12)***		-0,0480 (-1.08)		-0,0385 (-0.86)		-0,0596 (-1.33)		-0,3362 (-7.58)***		-0,3159 (-7.31)***		-0,3139 (-7.27)***
LnTaille	0,4042 (16.56)***	0,4069 (16.39)***	0,4181 (17.33)***	0,4215 (17.35)***	0,4279 (17.12)***	0,4275 (16.93)***	0,5675 (17.30)***	0,5743 (17.52)***	0,5802 (17.44)***	0,5873 (17.70)***	0,5881 (17.98)***	0,5960 (18.29)***	0,6707 (67.43)***	0,6781 (71.59)***	0,6693 (65.61)***	0,6783 (70.29)***	0,6781 (66.76)***	0,6869 (71.40)***
INREC	0,2386 (2.01)**	0,2065 (1.71)*	0,2163 (1.82)*	0,1875 (1.54)	0,2022 (1.72)*	0,1597 (1.31)	0,3813 (4.12)***	0,3882 (4.20)***	0,3934 (4.17)***	0,4051 (4.27)***	0,4141 (4.45)***	0,4229 (4.54)***	0,0088 (0.09)	0,0938 (0.94)	0,0090 (0.09)	0,0929 (0.93)	0,0045 (0.04)	0,0902 (0.90)
SICRISK	0,0613 (0.92)	0,0676 (1.04)	0,0612 (0.92)	0,0684 (1.06)	0,0641 (0.95)	0,0715 (1.07)	0,0524 (0.97)	0,0607 (1.14)	0,0552 (1.03)	0,0632 (1.19)	0,0535 (1.00)	0,0614 (1.16)	0,0360 (0.85)	0,0319 (0.77)	0,0350 (0.84)	0,0301 (0.73)	0,0321 (0.75)	0,0283 (0.68)
Perte	0,0669 (1.40)	0,0279 (0.59)	0,0558 (1.17)	0,0178 (0.38)	0,0658 (1.34)	0,0272 (0.57)	0,0996 (2.71)***	0,0922 (2.46)**	0,1013 (2.69)***	0,0952 (2.48)**	0,1019 (2.66)***	0,0954 (2.44)**	0,0618 (1.37)	0,0746 (1.69)*	0,0679 (1.53)	0,0788 (1.82)*	0,0612 (1.37)	0,0737 (1.69)*
LEV	-0,0123 (-0.71)	-0,0169 (-0.98)	-0,0143 (-0.85)	-0,0188 (-1.12)	-0,0114 (-0.67)	-0,0168 (-0.99)	0,0141 (1.67)*	0,0154 (1.85)*	0,0115 (1.39)	0,0130 (1.60)	0,0139 (1.67)*	0,0154 (1.88)*	0,0182 (1.51)	0,0164 (1.31)	0,0180 (1.54)	0,0161 (1.32)	0,0179 (1.52)	0,0162 (1.32)
IFRS	0,0307 (0.37)	0,2181 (1.84)**	-0,0408 (-0.47)	0,1193 (0.99)	0,0214 (0.24)	0,2290 (1.91)**	0,0079 (0.23)	0,0994 (2.19)**	-0,0161 (-0.45)	0,0599 (1.28)	0,0143 (0.41)	0,1066 (2.33)**	0,1689 (3.80)***	0,4260 (8.16)***	0,1489 (3.27)***	0,4013 (7.69)***	0,1761 (3.91)***	0,4239 (8.10)***
P-Annee	-0,0702 (-1.37)	-0,0649 (-1.26)	-0,0480 (-0.88)	-0,0435 (-0.79)	-0,0610 (-1.17)	-0,0587 (-1.11)	-0,0239 (-0.53)	-0,0316 (-0.68)	-0,0337 (-0.75)	-0,0421 (-0.92)	-0,0466 (-1.06)	-0,0547 (-1.22)	-0,0861 (-1.86)**	-0,0837 (-1.81)*	-0,0910 (-2.00)**	-0,0895 (-1.95)**	-0,0980 (-2.10)**	-0,0956 (-2.05)**
December	0,1547 (3.24)***	0,1455 (3.02)***	0,1543 (3.27)***	0,1433 (3.03)***	0,1477 (3.24)***	0,1342 (2.89)***	0,0261 (0.67)	0,0410 (1.01)	0,0265 (0.67)	0,0403 (0.99)	0,0254 (0.64)	0,0393 (0.96)	0,0401 (1.05)	0,0690 (1.82)*	0,0384 (1.00)	0,0672 (1.78)*	0,0354 (0.93)	0,0645 (1.72)*
PIB	0,0271 (1.19)	0,0263 (1.14)	0,0287 (1.26)	0,0277 (1.21)	0,0234 (1.07)	0,0221 (1.01)	0,0148 (1.36)	0,0108 (1.06)	0,0156 (1.57)	0,0117 (1.24)	0,0147 (1.48)	0,0110 (1.17)	0,0033 (0.37)	-0,0005 (-0.05)	0,0023 (0.27)	-0,0010 (-0.11)	0,0037 (0.42)	-0,0001 (-0.02)
IDE	0,0027 (0.62)	0,0053 (1.32)	0,0014 (0.33)	0,0043 (1.10)	0,0001 (0.02)	0,0034 (0.88)	-0,0024 (-1.57)	-0,0023 (-1.56)	-0,0020 (-1.33)	-0,0020 (-1.35)	-0,0026 (-1.74)	-0,0025 (-1.75)*	-0,0014 (-1.30)	-0,0014 (-1.26)	-0,0013 (-1.15)	-0,0013 (-1.14)	-0,0013 (-1.22)	-0,0013 (-1.18)
Effets fixes	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années	Années
R2	0.2494	0.2535	0.2189	0.2356	0.2024	0.2233	0.1215	0.1236	0.1108	0.1122	0.1056	0.1070	0.4602	0.4653	0.4584	0.4634	0.4559	0.4618
F	52.03	46.60	56.11	43.92	52.56	43.61	36.41	30.69	34.64	28.76	31.09	25.44	346.91	335.04	376.75	352.64	366.51	343.83
P-value	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
N	1791	1772	1805	1772	1805	1772	3843	3812	3843	3812	3843	3812	5867	5788	5867	5788	5867	5788

***, **, * significativité respectivement à 1%, 5% et 10%.

LnFees est le logarithme naturel des honoraires d'audit payés par les entreprises européennes. *BIG4* est la taille du cabinet d'audit codée 1 si l'auditeur est un *Big4* ; 0 sinon. *SPEC* est la spécialisation sectorielle à l'échelle européenne et *SP_Pays* est la spécialisation à l'échelle nationale, ces deux variables étant codées 1 si l'auditeur est spécialiste, 0 sinon. *RESP* vaut 1 si la responsabilité civile de l'auditeur est délictuelle, 0 si elle est contractuelle. *R_Mandat* vaut 1 si la durée minimale du mandat est obligatoirement une année, 0 sinon. *NAS* vaut 1 si la législation du pays restreint ou interdit le cumul des services d'audit statutaire et de non-audit, 0 sinon. *Co_CAC* vaut 1 si la législation du pays oblige un audit conjoint, 0 sinon. *Fees_Pub* vaut 1 si la publication des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *Fees_Cap* vaut 1 si une limitation des honoraires de l'audit est obligatoire, 0 sinon. *LnTaille* est la taille de la société audité mesuré par le log de ses actifs totaux. *INREC* est mesurée par la somme des stocks et des créances divisée par l'actif total. *SICRISK* vaut 1 si l'entreprise appartient un secteur où le risque de poursuite est élevé. *ROA* est le résultat net divisé total d'actifs. *Perte* est codée 1 si la société déficitaire; 0 sinon. *LEV* est le rapport entre le total du passif et le total des actifs. *IFRS* est codée 1 si la société applique IFRS, 0 sinon. *P-Annee* codée 1 si c'est la première année du mandat; 0 sinon. *Décembre* est codée 1 si l'entreprise clôt ses comptes en décembre; 0 sinon. *PIB* est le Produit Intérieur Brut et *IED* sont les investissements directs à l'étranger, ces deux variables métrique annuelles prises de la base des données de la banque mondiale.

Tableau II.17: Récapitulatif des principaux résultats de l'étude II

	<i>Signe prévu</i>	<i>BIG4</i>	<i>SPEC</i>	<i>SP_Pays</i>
--	------------------------	-------------	-------------	----------------

		Effet de chaque attribut				Effet Joint	Interaction	Effet de chaque attribut				Effet Joint	Interaction	Effet de chaque attribut			Effet Joint	Interaction	
<i>Auditeur</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	ns		+	+	+	+	ns
<i>RESP</i>	+	+				+	ns	+				+	+					+	+
<i>R_Mandat</i>	?		+			+	+		+			+	+		+			+	+
<i>Co_CAC</i>	+			+						+						+			
<i>RESP*Auditor</i>	?						+						+						ns
<i>R_Mandat*Auditor</i>	?						ns						ns						ns
<i>Fees_Pub</i>	-				+	+	+				+	+	+				+	+	+
<i>Fees_Cap</i>	-				-	-	-				-	-	-				-	-	-
<i>NAS</i>	-		ns	-	ns	+			ns	-	ns	+			ns	-	ns	+	
<i>LnTaille</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
<i>INREC</i>	+	+	ns	+	ns	+	ns	+	+	ns	ns	+	+		+	ns	ns	+	+
<i>SICRISK</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
<i>Perte/ ROA</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
<i>LEV</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
<i>IFRS</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
<i>PANNEE</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		-	-	-	-	-
<i>December</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
<i>PIB</i>		ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns	ns		ns	ns	ns	ns	ns
<i>IDE</i>		-	-	-	-	-	ns	-	-	ns	-	ns	ns		-	-	-	-	-

CONCLUSION GENERALE

Reconnaissant le rôle primordial joué par l'audit dans l'amélioration de la qualité des chiffres comptables, plusieurs réformes ont été mises en place visant essentiellement l'amélioration de la qualité de l'audit et le rétablissement de la confiance des investisseurs dans le bon fonctionnement du marché. La plus récente est l'adoption de la nouvelle directive européenne sur l'audit en avril 2014. Les autorités régulatrices ont voulu mettre en place une réglementation permettant la préparation d'une information comptable de meilleure qualité, le coût de l'audit supporté par les firmes restant néanmoins raisonnable.

L'originalité de notre étude vient du fait qu'elle met l'accent sur la réglementation spécifique à l'audit dans la détermination de la qualité et du coût de l'audit, les aspects réglementaires propres à l'audit n'étant généralement pas traités par les recherches antérieures. Dans ce travail, nous avons ainsi examiné les impacts respectifs des caractéristiques de l'auditeur, le fait qu'il soit *Big* ou spécialiste du secteur de la firme auditée, et de la réglementation régissant son activité sur la qualité des chiffres comptables. Pour ce faire nous avons, dans un premier temps, examiné les stratégies de gestion des résultats mises en œuvre par les dirigeants. Dans un second temps, nous avons analysé les honoraires d'audit versés par les firmes européennes. Nous avons préalablement rédigé un chapitre introductif à ces deux parties, qui nous a permis de présenter l'environnement réglementaire de l'audit légal en Europe. Nous avons ainsi pu insister sur les similitudes et surtout les différences qui caractérisent l'environnement réglementaire de l'audit au sein de l'UE.

L'intérêt de se focaliser spécifiquement sur le cas européen se justifie par les spécificités culturelles et institutionnelles, dont règlementaires, qui influencent les pratiques d'audit en Europe. Elles diffèrent significativement de celles qui prévalent dans les environnements anglo-saxons où la plupart des recherches relatives à l'audit sont généralement conduites. Les évolutions réglementaires que l'EU connaît actuellement justifient d'autant plus le fait de s'intéresser à la réalité européenne de l'audit.

L'analyse des réglementations en vigueur dans les pays membres de l'EU nous a conduit à caractériser cinq attributs de la réglementation de l'audit, souvent objet de vifs débats entre auditeurs et organes de régulation, susceptibles d'influencer significativement la conduite des missions d'audit : les contraintes qui pèsent sur les prestations de services de non-audit, la durée du mandat de l'auditeur, l'obligation de renouveler périodiquement le signataire responsable de la mission d'audit, la nature délictuelle ou contractuelle de la responsabilité de l'auditeur et l'obligation d'un audit conjoint.

S'appuyant sur un échantillon 16872 firmes européennes pour une période allant de 2007 à 2010, notre première étude a analysé l'impact respectif des caractéristiques de l'auditeur et des attributs de la réglementation de l'audit, sur l'ampleur de la gestion des résultats et la probabilité que les firmes gèrent activement ces résultats. Afin de mesurer l'ampleur de la gestion des résultats, nous nous sommes appuyés sur la gestion comptable des résultats (les *accruals* discrétionnaires et le lissage des résultats) et sur la gestion réelle des résultats (la manipulation des activités réelles). Pour détecter la probabilité d'une gestion des résultats, nous nous sommes focalisés sur les firmes suspectes d'avoir manipulé leurs résultats comptables à la hausse afin d'éviter la publication de pertes ou de résultats inférieurs à ceux de l'année précédente. Nous avons ainsi montré que le fait d'être audité par un *Big* ne garantit pas à lui seul la publication de chiffres comptables de meilleure qualité. Seuls les auditeurs spécialistes d'un secteur offrent cette garantie. Ils influencent négativement à la fois la gestion comptable (les *accruals* discrétionnaires et le lissage des résultats) et la manipulation des activités réelles des résultats.

En plus de la spécialisation sectorielle de l'auditeur, la réglementation de l'audit influence significativement la qualité des chiffres comptables, notamment deux des cinq attributs mentionnés précédemment, à savoir la nature de la responsabilité civile de l'auditeur et la durée de son mandat. Ceux-ci ont en effet des impacts significatifs sur la gestion comptable des résultats et, inversement, sur la gestion réelle des résultats, confirmant l'hypothèse de substitution entre ces deux types de manipulations. La nature délictuelle de la responsabilité de l'auditeur conduit ce dernier à limiter les manipulations haussières. Celle-ci est sans effet sur les manipulations baissières, ce qui n'est pas surprenant puisque le risque juridique de l'auditeur est moindre en cas de minoration des résultats. La durée minimale du mandat affecte la qualité des chiffres comptables. Celle-ci augmente lorsque le mandat est renouvelable annuellement. L'éventualité d'un non-renouvellement du mandat par les actionnaires de la firme auditée semble donc susceptible d'exercer une pression suffisante sur l'auditeur pour l'amener à limiter la propension des dirigeants à manipuler les données comptables. S'ils influencent favorablement les manipulations comptables, responsabilité délictuelle et mandat renouvelable annuellement ne garantissent pas systématiquement que les résultats comptables ne soient pas manipulés. Nous avons en effet montré un effet de substitution entre gestion comptable et gestion réelle des résultats pour ce qui concerne ces attributs de réglementation de l'audit. Les entreprises qui ne peuvent pas gérer leurs *accruals* à la hausse du fait de ces contraintes réglementaires intensifient la manipulation de leurs activités réelles afin d'atteindre leurs objectifs.

Ces deux attributs de la réglementation de l'audit montrent également toute leur efficacité lorsqu'il s'agit d'éviter les manipulations agressives des résultats ou la mise en place de stratégie d'évitement de résultats non souhaités. En la matière, il apparaît en outre que l'autorisation de fournir des services connexes à l'audit légal des comptes est susceptible d'affecter favorablement la qualité des chiffres comptables. Nous avons en effet constaté que le fait de ne pas contraindre les services de non-audit conduit l'auditeur à mieux contrôler les manipulations comptables agressives à la hausse ainsi que le lissage des résultats.

Au final, ces résultats devraient éclairer les organismes de réglementation, les décideurs et la profession dans son ensemble. Cette étude est donc susceptible de guider les choix réglementaires visant à accroître l'indépendance de l'auditeur et la qualité des chiffres comptables audités.

Toute réglementation nouvelle a souvent des effets induits. Pour ce qui concerne l'audit, les régulateurs doivent être conscients de l'impact financier des règles qu'ils imposent. Ce point a fait précisément l'objet de notre deuxième étude. Cette seconde recherche avait un double objectif. Il s'agissait tout d'abord de mieux comprendre ce qui détermine les honoraires versés par les entreprises européennes à leurs auditeurs, en analysant comment ces honoraires peuvent être affectés par le contexte institutionnel et réglementaire de l'audit. Il s'agissait aussi de déterminer l'impact économique, par le biais des honoraires d'audit, des cinq attributs réglementaires qui sont l'objet de notre recherche.

La littérature a souvent analysé les facteurs explicatifs des honoraires d'audit, ces facteurs reflétant diverses caractéristiques de l'auditeur et de l'entreprise auditée. À l'échelle internationale, le cadre institutionnel et réglementaire constitue un déterminant supplémentaire susceptible d'affecter ces honoraires. Retenant un échantillon de 4293 firmes européennes sur la période allant de 2003 à 2011, notre étude est la toute première à analyser l'impact de la réglementation spécifique à l'audit légal sur les honoraires des auditeurs. Nos résultats ont montré qu'en plus des caractéristiques de l'auditeur (l'appartenance au groupe des *Big* et la spécialisation sectorielle), la réglementation de l'audit joue un rôle important dans la détermination des honoraires d'audit en Europe, notamment la responsabilité délictuelle de l'auditeur et la remise en cause annuelle de son mandat. Ces deux attributs affectent fortement le montant des honoraires des auditeurs.

La possibilité de remise en cause annuelle du mandat entraîne des honoraires plus élevés. Ceci peut venir des coûts de démarrage liés à la faible connaissance de l'entreprise auditée et le manque de familiarisation de l'auditeur avec ses procédures comptables. Cet argument est d'autant plus

important lorsque l'auditeur est soumis au risque de ne pas pouvoir répartir ses coûts sur plusieurs années. Les honoraires sont plus élevés encore lorsque la responsabilité de l'auditeur est délictuelle. Afin de garantir la robustesse de nos conclusions, nous avons appréhendé la responsabilité civile de l'auditeur avec deux mesures alternatives à la seule dimension délictuelle-contractuelle de leur responsabilité. La première concerne l'imposition d'une limite à la responsabilité de l'auditeur. La seconde repose sur la construction d'un indice de la responsabilité civile de l'auditeur. Les résultats obtenus avec ces deux mesures complémentaires confirment que les honoraires d'audit sont d'autant plus élevés que le régime de responsabilité civile de l'auditeur est strict. Cette relation traduit la facturation par l'auditeur d'une prime de risque de poursuite, surtout lorsque les auditeurs sont des *Big*, ces derniers étant perçus comme des pourvoyeurs potentiels de dommages et intérêts élevés (l'hypothèse de « *deep pocket* »). L'obligation d'un audit conjoint entraîne également des honoraires plus élevés, mais sans garantir pour autant une meilleure qualité des chiffres comptables publiés.

Contributions et Apports

Du point de vue académique

Une première contribution de cette recherche, même si ce n'est pas sa principale, vient de ce qu'elle analyse le contexte européen. Comme nous le rappelions précédemment, la majorité des analyses empiriques relatives à l'audit ont été effectuées en contexte anglo-saxon. Nous montrons ici que les résultats obtenus dans ce contexte ne valent pas systématiquement en Europe.

Comme nous l'avons déjà maintes fois mentionné, notre recherche est la première qui traite de l'impact de la réglementation de l'audit sur la qualité des chiffres comptables et sur les honoraires d'audit. C'est là son principal apport. L'analyse des lois et mesures réglementaires prises par la CE en matière d'audit et les spécificités réglementaires de chaque état membre de l'UE contribuent à une meilleure compréhension de l'indépendance des auditeurs en Europe, de la qualité de l'information financière publiée par les firmes européennes et des pratiques européennes en matière d'honoraires d'audit. L'étude conjointe de l'impact des différents attributs de la réglementation de l'audit montre que la nature délictuelle de la responsabilité juridique de l'auditeur est un garant clé de la qualité des chiffres qualité. Elle montre aussi qu'il n'est pas souhaitable d'imposer un mandat obligatoirement pluriannuel. Elle montre en outre que ne pas contraindre les services de non-audit n'est pas forcément une mauvaise chose. Elle montre enfin qu'un audit conjoint ne garantit pas à lui seul des chiffres comptables de meilleure qualité.

Le fait d'étudier l'impact de la réglementation de l'audit à la fois sur la qualité des données comptables et sur les honoraires d'audit constitue une contribution essentielle puisque cela permet de mieux comprendre les conséquences économiques des choix réglementaires. Il apparaît ainsi clairement que, s'ils sont gages de qualité comptable, responsabilité délictuelle et mandat annuel entraînent des coûts substantiels. Les honoraires des auditeurs sont alors supérieurs. Les audits joints entraînent eux aussi des honoraires plus élevés, sans garantir pour autant la qualité comptable.

Le quatrième apport de cette recherche vient de ce qu'elle se focalise à la fois sur les manipulations comptables et sur les manipulations réelles. En effet, l'examen d'une seule de ces techniques de gestion des résultats ne permet pas d'appréhender la gestion des résultats dans sa globalité. Il est donc impératif de prendre simultanément en compte ces deux types de manipulation pour montrer que, et comment, les manipulations réelles se substituent aux manipulations comptables.

Sur le plan méthodologique un apport, significatif de notre point de vue, concerne l'étude de l'endogénéité du choix de l'auditeur. Notre contribution en la matière est de montrer que la protection des investisseurs n'affecte qu'indirectement la qualité des chiffres comptables. Elle influence en fait le choix de l'auditeur qui, à son tour, influence la qualité de l'information financière publiée.

Du point de vue managérial

Notre étude apporte aux régulateurs, aux dirigeants d'entreprises, aux utilisateurs de l'information financière ou encore aux auditeurs, des éclairages sur les différences en matière de réglementation de l'audit et en matière d'honoraires d'audit. Elle est susceptible d'aider les organismes réglementaires à justifier les réglementations proposées. Elle propose une méthodologie susceptible de les accompagner dans l'analyse de la cohérence et l'évaluation des conséquences de leurs choix.

Les limites et les futurs axes de recherches

Comme tout travail, notre recherche présente certaines limites que nous essaierons de combler dans des travaux à venir. L'une de ces limites vient de ce que nous nous focalisons sur la réglementation spécifique à l'audit, notamment celle relative à l'indépendance et à la responsabilité de l'auditeur. Il pourrait être judicieux de tenir aussi compte de la réglementation liée à la gouvernance de l'entreprise et au comité d'audit.

Dans le cadre de cette étude, nous avons systématiquement exclu de notre échantillon les entreprises appartenant au secteur financier pour des raisons tenant de leurs spécificités juridiques et comptables. Etant donné les spécificités de ce secteur d'activité et l'importance des risques qu'il présente, l'étude des conséquences de la réglementation de l'audit sur la qualité et sur le coût de l'audit pour ce secteur pourrait constituer un sujet de recherche future.

Une dernière limite, coûteuse à lever, vient de ce que nous étudions les honoraires d'audit totaux. Il serait pertinent de distinguer honoraires d'audit et honoraires de non-audit, notamment afin de déterminer comment la réglementation est susceptible d'affecter l'un et l'autre et, du même coup, analyser les interactions entre ces deux modalités de rémunération des auditeurs.

BIBLIOGRAPHIE

A

- Abbott, L.J., Parker, S., et Peters G.F. 2006. Earnings Management, Litigation Risk, and Asymmetric Audit Fee Responses. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, (May): 85-98.
- Abbott, L.J., Parker, S., Peters, G.F. et Raghunandan K. 2003. An empirical investigation of audit fees, non-audit fees and audit committees. *Contemporary Accounting Research*, 20(2): 215-234.
- Abdel-khalik, A.R. 1990. The jointness of audit fees and demand for MAS: A self-selection analysis. *Contemporary Accounting Research*, 6(2): 295-322.
- ACCA, 2011. Audit reform: aligning risk with responsibility. *Report*. May 2011. London: The Association of Chartered Certified Accountants.
- Ahsen, H., 2011. Audit firm industry specialization and audit outcomes: Insights from academic literature. *Research in Accounting Regulation*, 23(1): 114-129.
- Ajona, L.A., Dallo, F.L., et Alegria S.S. 2008. Discretionary accruals and auditor behavior in code-law contexts: an application to failing Spanish firms. *European Accounting Review*, 17(4), 641-666.
- Alam, P., et Baez-Díaz A. 2005. The joint provision of audit and non-audit services: Evidence from the U.S. banking. An International Meeting of the American Accounting Association, San Francisco, California.
- Anderson, T., et Zegha D. 1994. The pricing of audit services: further evidence from the Canadian market. *Accounting and Business Research*, 24(95): 195-207.
- André, P., Broye, G., Pong, C., et Schatt, A. 2015. Are joint audits associated with higher audit fees? *European Accounting Review*, (jan):1-30.
- Antle, R., Gordon, E., Narayanamoorthy G., et Zhou, L. 2006. The joint determination of audit fees, non-audit fees and abnormal accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 27(3): 235-266.
- Arruñada, B., and Cándido P. 1997. Mandatory Rotation of Company Auditors: A Critical Examination, *International Review of Law and Economics*, 17(1): 31-61.
- Arya, A., Glover J.C., et Sunder S. 2003. Are unmanaged earnings always better for shareholders? *Accounting Horizons*, 17(Supplement): 111-116.
- Ashbaugh H. et Gassen J. 2007. Can audit reforms affect the monitoring role of audits? Evidence from the German market. *Working paper*, University of Wisconsin–Madison and Humboldt University of Berlin.
- Ashbaugh, H. 2004. Ethical issues related to the provision of audit and non-audit services: Evidence from academic research. *Journal of Business Ethics*, (52):143-148.
- Ashbaugh, H., LaFond, R., et Mayhew B.W. 2003. Do non audit services compromise auditor independence? Further evidence. *The Accounting Review*, 78(3): 611-639.

- Athanasakou, V.E., Strong, N.C., et Walker M. 2007. Classificatory income smoothing: The impact of a change in regime of reporting financial performance. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(4) : 387-435.
- Aubert, J.L et Savaux 2010. E. *Introduction au droit et thèmes fondamentaux du droit civil*. 13ème édition, n° 49, Paris, Sirey.
- Audoussert-Coulier, S. 2008. La publication des honoraires d'audit par les sociétés cotées françaises : deux études de déterminants. Les déterminants du caractère volontaire de la publication des honoraires d'audit et les déterminants du montant des honoraires d'audit publiés. Thèse de Doctorat en sciences de gestion, Paris: HEC Paris.
- Audoussert-Coulier, S. 2015. Audit fees in a joint-audit setting, *European Accounting Review*, 24(2): 347-377.
- B**
- Badertscher, B., B. Jorgensen, S. Katz, et W. Kinney. 2012. Audit pricing and litigation risk: The role of public equity. <http://www3.nd.edu/~carecob/Workshops/12-13Workshops/BadertscherPaperJan2013.pdf>
- Ball, R., Robin, A., et Wu, J.S. 2003. Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. *Journal of accounting and economics*, 36(1): 235-270.
- Ballas, A.A., et Fafaliou, I. 2008. Market shares and concentration in the EU auditing industry: The effects of Andersen's demise. *International Advances in Economic Research*, 14(4): 485-497.
- Balsam, S., et Lipka, R. 1998. Share prices and alternative measures of earnings per share. *Accounting Horizons*, 12(3): 234.
- Balsam, S., Krishnan, J., et Yang J.S. 2003. Auditor Industry Specialization and Earnings Quality. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 22(2): 71-97.
- Bannister, J.W., et Wiest, D.N. 2001. Earnings management and auditor conservatism: Effects of SEC enforcement actions. *Managerial Finance*, 27(12): 57-71.
- Bartlett, R.W. 1993. A scale of perceived independence: New evidence on an old concept. *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 6(2): 52-67.
- Barton, J., et Simko P.J. 2002. The balance sheet as an earnings management constraint. *The accounting review*, 77(s-1): 1-27.
- Bartov, E. 1993. The timing of asset sales and earnings manipulation. *Accounting Review*, 68(4): 840-855.
- Bartov, E., et Cohen D.A. 2009. The "Numbers Game" in the pre-and post-Sarbanes-Oxley eras. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 24(4): 505-534.
- Bartov, E., Givoly, D., et Hayn C. 2002. The rewards to meeting or beating earnings expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33(2): 173-204.
- Bartov, E., Goldberg, S.R., et Kim M. 2005. Comparative value relevance among German, US, and international accounting standards: A German stock market perspective. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 20(2): 95-119.
- Basioudis, I.G., et Fifi F. 2004. The market for professional services in Indonesia. *International Journal of Auditing* 8(2): 153-164.
- Bauwhede V.H., Willekens, M., et Gaeremynck, A. 2003. Audit firm size, public ownership, and firms' discretionary accruals management. *The International Journal of Accounting* 38(1): 1-22.
- Bazerman, M.H., Morgan, K.P., et Loewenstein, G.F. 1997. The impossibility of auditor independence. *Sloan Management Review* 38(4): 88-94.
- Beattie, V. et Fearnley S. 2002. Auditor Independence and Non-Audit Services: A Literature Review. Working Paper, Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), London.
- Beattie, V., Goodacre A., Pratt, K., et Stevenson J. 2001. The determinants of audit fees evidence from the voluntary sector. *Accounting and Business Research* 31(4): 243-274.

- Beattie, V., Goodacre, A., et Fearnley S. 2003. And then there were four: A study of UK audit market concentration – Causes, consequences and the scope for market adjustment. *Journal of Financial Regulation and Compliance* 11 (3): 250-265.
- Beatty, R.P. 1989. Auditor reputation and the pricing of initial public offerings. *Accounting Review*, 64(4): 693-709.
- Beck, M.J., et Mauldin E.G. 2014. Who's really in charge? Audit committee versus CFO power and audit fees. *The Accounting Review* 89(6): 2057-2085.
- Beck, P., Frecka, T., et Solomon I. 1988. An empirical analysis of the relationship between MAS involvement and auditor tenure: Implications for auditor independence. *Journal of Accounting Literature*. (7): 65-84.
- Becker, C., DeFond, M., Jiambalvo, J., et Subramanyam K.R. 1998. The effect of audit quality on earnings management. *Contemporary Accounting Research* 15(1):1-24.
- Bedard, J., Baker, C.R., et Prat dit Hauret, C. 2002. La réglementation de l'audit : une comparaison entre le Canada, les États-Unis et la France. *Comptabilité – Contrôle – Audit* (3): 139-168.
- Bedard, J., Chtourou, S.M., et Courteau L. 2004. The effect of audit committee expertise, independence, and activity on aggressive earnings management. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(2): 13-35.
- Bedard, J.C., et Graham L.E. 2002. The effects of decision aid orientation on risk factor identification and audit test planning. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21(2): 39-56.
- Bedard, J.C., et Johnstone K.M. 2004. Earnings manipulation risk, corporate governance risk, and auditors' planning and pricing decisions. *The Accounting Review* 79(2): 277-304.
- Bedard, J.C., et Johnstone K.M. 2010. Audit partner tenure and audit planning and pricing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 29(2): 45-70.
- Bedard, J.C., Johnstone, K.M., et Smith E.F. 2010. Audit Quality Indicators: A Status Update on Possible Public Disclosures and Insights from Audit Practice. *Current Issues in Auditing*, 4(1):C12-C19.
- Behn, B.K., Carcello, J.V., Hermanson, D.R., et Hermanson R.H. 1997. Among Clients of Big 6 Firms. *Accounting Horizons*, 11(1): 7-24.
- Behn, B.K., Choi, J., et Kang T. 2008. Audit Quality and Properties of Analyst Earnings Forecasts. *Accounting Review*, 83(2): 327-349.
- Bell, T., Lansman, W., et Schakelford D. 2001. Auditors' perceived business risk and audit fees: Analysis and evidence. *Journal of Accounting research* (39): 35-43
- Ben Ali, C.B., et Lesage C. 2013. Les auditeurs financiers face aux conflits d'agence: Une étude des déterminants des honoraires d'audit en France. *Comptabilité-Contrôle-Audit* (1): 59-89.
- Beneish, M.D. 1997. Detecting GAAP violation: Implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance. *Journal of accounting and public policy*, 16(3): 271-309.
- Beneish, M.D. 2001. Earnings management: A perspective. *Managerial Finance*, 27(12) :3-17.
- Benncib, J. 2004. De l'efficacité du co-commissariat aux comptes. Thèse de doctorat: Université Paris IX Dauphine.
- Bergstresser, D., et Philippon, T. 2006. CEO incentives and earnings management. *Journal of financial economics*, 80(3): 511-529.
- Boo, E.F., et Sharma D. 2008. Effect of regulatory oversight on the association between internal governance characteristics and audit fees. *Accounting & Finance*, 48(1): 51-71.
- Boone, J.P., Khurana, I.K., et Raman K.K. 2012. Audit Market Concentration and Auditor Tolerance for Earnings Management. *Contemporary Accounting Research*, 29(4):1171-1203.
- Boonlert-U-Thai, K., Meek, G.K. et Nabar, S. 2006. Earnings attributes and investor-protection: International evidence. *The International Journal of Accounting*, 41(4): 327-357.

- Brandon, D., Crabtree, A., et Maher J. 2004. Non audit fees, auditor independence and bond ratings. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 23 (2): 89-103
- Brooks, L. Z., Cheng, C. S., Johnston, J. A., et Reichelt, K. J. 2011. When Does Audit Quality Start to Decline in Firm Audit Tenure?-An International Analysis. 35th EAA Annual Congress, Ljubljana, Slovenia.
- Brown, S., Lo, K., et Lys T. 1999. Use of R² in accounting research: Measuring changes in value relevance over the last four decades. *Journal of Accounting & Economics*, 28: 83-115.
- Broye, G. 2007. Concentration du marché de l'audit : un état des lieux. *Revue Française de Comptabilité*, 399: 34-37.
- Broye, G. 2009. Honoraires d'audit et comités d'audit: Le cas de la France. *Comptabilité – Contrôle – Audit*, 15(1):199-224.
- Broye, G., et Weill L. 2008. Does leverage influence auditor choice? A cross-country analysis. *Applied Financial Economics*, 18(9):715-731.
- Bruns, W.J., et Merchant K.A. 1990. The dangerous morality of managing earnings. *Management Accounting*, 72(2): 22-25.
- Burgstahler, D., et Dichev I. 1997. Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of accounting and economics*, 24(1): 99-126.
- Burgstahler, D., et Eames M. 2006. Management of earnings and analysts' forecasts to achieve zero and small positive earnings surprises. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(5-6): 633-652.
- Bush, T., Sunder, S., et Fearnley S. 2007. Auditor liability reforms in the UK and the US: A comparative review. Available at SSRN 1011235.
- Bushee, B.J. 1998. Institutional investors, long-term investment, and earnings management. Long-term Investment, And Earnings Management Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=52686> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.52686>
- Bushman, R.M., et Piotroski, J.D. 2006. Financial reporting incentives for conservative accounting: The influence of legal and political institutions. *Journal of Accounting and Economics*, (42):107-148.
- Butterworth, S., et Houghton K.A. 1995. Auditor switching: The pricing of audit services. *Journal of Business Finance & Accounting* 22(3): 323-344.
- C**
- Cabán-García, M.T. 2009. The impact of securities regulation on the earnings properties of European cross-listed firms. *The International Journal of Accounting*, 44(3):279-304.
- Cahan, S.F., Chavis B.M., et Elmendorf R.G. (1997). Earnings Management of Chemical Firms in Response to Political Costs From Environmental Legislation. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 12(1): 37-65.
- Cahan, S.F., Godfrey J.M., Hamiltonc, J., et Jeter D.C. 2008. Auditor specialization, auditor dominance, and audit fees: The role of investment opportunities. *The Accounting Review* 83(6): 1393-1423.
- Callaghan, J., Parkas, M., et Singhal R. 2009. Going-concern audit opinions and the provision of nonaudit services: Implications for auditor independence of bankrupt firms. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 28(1): 153-169.
- Cameran, M., Francis, J.R., Marra, A., et Pettinicchio A.K. 2015. Are There Adverse Consequences of Mandatory Auditor Rotation? Evidence from the Italian Experience. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34(1): 1-24.
- Cameran, M., Merlotti, E., et DiVincenzo D. 2005. The audit firm rotation rule: A review of the literature. Cahier de recherche, SDA Bocconi.
- Cameran. M. 2005. Audit fees and the large auditor premium in the Italian market. *International Journal of Auditing*, 9(2): 129-146.

- Canning, M., et Gwilliam D. 1999. Non-audit services and auditor independence: some evidence from Ireland. *European accounting review*, 8(3): 401-419.
- Cao, J., et Laksmana, I. 2010. The effect of capital market pressures on the association between R&D spending and CEO option compensation. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 34(2): 273-300.
- Caramanis, C., et Lennox, C. 2008. Audit effort and earnings management. *Journal of accounting and economics*, 45(1): 116-138.
- Carassus, D., et Cormier D. 2003. Normes et pratiques de l'audit externe légal en matière de prévention et de détection de la fraude. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 9(1):171-188.
- Carcello, J.V., et Nagy A.L. 2004a. Audit firm tenure and fraudulent financial reporting. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(2): 55-69.
- Carcello, J.V., et Nagy A.L. 2004b. Client size, auditor specialization and fraudulent financial reporting. *Managerial Auditing Journal*, 19(5): 651-668.
- Carcello, J.V., Hermanson, D.R., Neal, T.L., et Riley R.A. 2002. Board characteristics and audit fees. *Contemporary Accounting Research*, 19(3): 365-384.
- Carcello, J.V., Hermanson, R.H., et McGrath N.T. 1992. Audit quality attributes: The perceptions of audit partners, preparers, and financial statement users. *Auditing, A Journal of Practice & Theory*, 11(1):1-15.
- Carcello, J.V., Hollingsworth, C.W., et Neal T.L. 2006. Audit committee financial experts: A closer examination using firm designations. *Accounting Horizons*, 20(4): 351-373.
- Carey, P., et Simnett R. 2006. Audit partner tenure and audit quality. *The Accounting Review*, 81(3): 653-676.
- Carey, P.J., Geiger, M.A., et O'Connell B.T. 2008. Costs Associated With Going-Concern-Modified Audit Opinions: An Analysis of the Australian Audit Market. *Abacus*, 44(1); 61-81.
- Carson, E., et N. Fargher. 2007. Note on audit fee premiums to client size and industry specialization. *Accounting & finance*, 47(3): 423-446.
- Carson, E., Fargher, N.L., Simon, D.T., et M.H. Taylor. 2004. Audit fees and market segmentation- Further evidence on how client size matters within the context of audit fee models. *International Journal of Auditing*, 8(1): 79-91.
- Carson. E. 2009. Industry specialization by global audit firm networks. *The Accounting Review*, 84(2): 355-382.
- Casta J.F. 2000. Incertitude et comptabilité. In *Encyclopédie de la Comptabilité, du Contrôle de gestion et de l'audit*, (B. Colasse), Ed. Economica, 2000, p. 809-818.
- Casta, J.F. 2009. Théorie positive de la comptabilité. In *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*, (B. Colasse) p.1393-1402.
- Casta, J.F., et Mikol A. 1999. Vingt ans d'audit: De la révision des comptes aux activités multiservices. *Comptabilité Contrôle Audit*, 5(3): 107-121.
- Casterella, J.R., et Johnston, D. 2013. Can the academic literature contribute to the debate over mandatory audit firm rotation? *Research in Accounting Regulation*, 25(1): 108-116.
- Casterella, J.R., Francis, B.L., et Walker P.L. 2004. Auditor industry specialization, client bargaining power and audit pricing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(1):123-140.
- Causholli, M., De Martinis, M., Hay, D., et Knechel W.R. 2010. Audit markets, fees and production: Towards an integrated view of empirical audit research. *Journal of accounting literature* (29): 167-215.
- Causholli, M., et Knechel W.R. 2012. An examination of the credence attributes of an audit. *Accounting Horizons*, 26(4): 631-656.
- CE 1996, Livre vert sur le « rôle, le statut et la responsabilité du contrôleur légal des comptes dans l'Union Européenne » (JO C 321, 28 octobre 1996).

- CE 1998, Communication de la Commission concernant le contrôle légal des comptes dans l'Union européenne: la marche à suivre JO C 143 du 8.5.1998, p. 12–16
- CE 2003. Communiqué de presse, IP/03/715, Audit des comptes des sociétés du 21 mai 2003 http://ec.europa.eu/internal_market/fr/company/audit/index.htm
- CE 2008. La recommandation concernant la limitation de la responsabilité civile des auditeurs (2008/473/CE) du 5 juin 2008 ; disponible au lien : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:22009D0039&from=FR>
- CE 2010, *Livre vert: Rôle, statut et responsabilité du contrôleur des comptes dans l'Union européenne*, Journal Officiel des Communautés Européennes, C.321 du 28 octobre 1996 : 3.46
- Chalayer, S., et Dumontier, P. 1996. Performances économiques et manipulations comptables: une approche empirique. Actes du XVIIème Congrès de l'Association Française de Comptabilité, 803-818.
- Chan, P., Ezzamel, M., et Gwilliam D. 1993. Determinants of audit fees for quoted UK companies. *Journal of Business Finance & Accounting* 20(6): 765-786.
- Chang, H., Cheng, C. A., et Reichelt, K. J. 2010. Market reaction to auditor switching from Big 4 to third-tier small accounting firms. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29(2): 83-114.
- Chen, C.Y., Lin, C.J., et Lin Y.C. 2008. Audit Partner Tenure, Audit Firm Tenure, and Discretionary Accruals: Does Long Auditor Tenure Impair Earnings Quality? *Contemporary Accounting Research*, 25(2):415-445.
- Cheng, Q., et Warfield T.D. 2005. Equity incentives and earnings management. *The accounting review*, 80(2): 441-476.
- Cheng, S. 2004. R&D expenditures and CEO compensation. *The Accounting Review*, 79(2): 305-328.
- Chi, H.Y., et Chin C.L. 2011. Firm versus partner measures of auditor industry expertise and effects on auditor quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(2): 201-229.
- Chi, W., et Huang H. 2005. Discretionary accruals, audit-firm tenure and audit-partner tenure: Empirical evidence from Taiwan. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 1(1): 65-92.
- Chi, W., Huang, H., Liao, Y., et Xie H. 2009. Mandatory Audit Partner Rotation, Audit Quality, and Market Perception: Evidence from Taiwan. *Contemporary Accounting Research*, 26(2): 359-391.
- Chi, W., Lisic, L., et Pevzner M. 2011. Is Enhanced Audit Quality Associated with Greater Real Earnings Management? *Accounting Horizon*, 25 (2): 315-335.
- Chi, W., Lisic, L.L., et Pevzner M. 2011. Is enhanced audit quality associated with greater real earnings management? *Accounting Horizons*, 25(2): 315-335.
- Chihi H., et Casta J-F., La rotation de l'auditeur et la qualité de l'audit : une méta-analyse, 3ème workshop Audit, Université Paris Dauphine, 4 avril 2014.
- Choi, J.H., Kim, J.B., Liu, X., et Simunic D.A. 2008. Audit pricing, legal liability regimes, and Big 4 premiums: Theory and cross-country evidence. *Contemporary Accounting Research*, 25(1):55-99.
- Choi, J.H., Chung, H., Sonu, C.H., et Zang Y. 2014. The Effect of Auditor Change driven by Opinion Shopping on Audit Fees and Audit Quality. *Working paper, Korean Accounting Association Conference*, 48-94.
- Choi, J.H., et Wong T.J. 2007. Auditor's governance function and legal environments: An international investigation. *Contemporary Accounting Research*, 24(1):13-46.
- Choi, J.-H., Kim, C.F., Kim, J.-B., et Zang Y. 2010. Audit office size, audit quality and audit pricing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29(1):73–97.
- Choi, J.H., Kim, J.B., Liu, X., et Simunic D.A. 2009. Cross-listing audit fee premiums: Theory and evidence. *The Accounting Review*, 84(5):1429-1463.
- Choi, S., Choi, Y-S., Gul, F., et Lee W. 2015. The impact of mandatory versus voluntary auditor switches on stock liquidity in the Korean market. *British Accounting Review*, 47(1): 100-116.

- Christensen, H.B., Lee, E., et Walker M. 2009. Do IFRS reconciliations convey information? The effect of debt contracting. *Journal of Accounting Research*, 47(5): 1167-1199.
- Christie, A.A., et Zimmerman J.L. 1994. Efficient and opportunistic choices of accounting procedures: Corporate control contests. *The Accounting Review*, 69(4): 539-566.
- Chu L., Simunic, D.A., Ye, M., et Zhang P. 2014. Transactions Costs and Competition among Auditors in Local Markets, Working paper, European Accounting Association EAA , Austria 2014.
- Chung, H., et Kallapur S. 2003. Client importance, non-audit services, and abnormal accruals. *The Accounting Review*, 78(4): 931-955.
- Chung, K.H., Elder, J., et Kim J.C. 2010. Corporate Governance and Liquidity. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 45(2):265-291.
- Chung, R., Firth, M., et Kim J.B. 2002. Institutional monitoring and opportunistic earnings management. *Journal of Corporate Finance*, 8(1): 29-48.
- Chung, R., Firth, M., et Kim J.B. 2005. Earnings management, surplus free cash flow, and external monitoring. *Journal of Business Research*, 58(6):766-776.
- Chung, S., et Narasimhan R. 2002. An International Study of Cross-sectional Variations in Audit Fees. *International Journal of Auditing*, 6(1): 79-91.
- Ciesielski, J.T., et Weirich T.R. 2006. Ups and downs of audit fees since the Sarbanes-Oxley Act. *The CPA Journal*, 76(10): 28.
- Clatworthy, M.A. et Peel M.J. 2007. The effect of corporate status on external audit fees: Evidence from the UK. *Journal of Business Finance and Accounting*, 34 (1-2): 169-201.
- Clatworthy, M.A., Makepeace, G.H., et Peel M.J. 2009. Selection bias and the Big Four premium: new evidence using Heckman and matching models. *Accounting and business research*, 39(2):139-166.
- Cobbin, P.E. 2002. International dimensions of the audit fee determinants literature. *International Journal of Auditing*, 6(1): 53-77.
- Cohen D.A., et Zarowin P. 2010. Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of accounting and Economics*, 50(1): 2-19.
- Cohen, D., Dey, A., et Lys T. 2008. Real and accrual-based earnings management in the pre-and post-Sarbanes-Oxley periods. *The Accounting Review*, 83 (3): 757-787.
- Cohen, D., Mashruwala, R., et Zach, T. 2010. The use of advertising activities to meet earnings benchmarks: Evidence from monthly data. *Review of Accounting Studies*, 15(4): 808-832.
- Cohen, D.A., Pandit, S., Wasley, C.E., et Zach, T. 2014. Measuring real activity management. Available at SSRN 1792639.
- Cohen, L.J., Cornett, M.M., Marcus, A.J., et Tehranian, H. 2014. Bank earnings management and tail risk during the financial crisis. *Journal of Money, Credit and Banking*, 46(1): 171-197.
- Colasse, B., Saboly, M., et Turrillo, B. 2001. De la scientificité des théories issues de la recherche en comptabilité financière. In *Faire de la recherche en comptabilité financière* (Dumontier, P et Teller, R.), Vuibert, Paris.
- Cormier, D., et Magnan M. 1995. La gestion stratégique des résultats. Le cas des firmes publiant des prévisions lors d'un premier appel public à l'épargne. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, (1): 45-61.
- Cormier, D., et Magnan M. 2002. Performance reporting by oil and gas firms: contractual and value implications. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 11(2):131-153.
- Cormier, D., Magnan, M., et Morard B. 1995. The auditor's consideration of the going concern assumption: A diagnostic model. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 10(2):201-222.
- Cornett, M.M., Marcus, A.J., et Tehranian, H. 2008. Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management. *Journal of Financial Economics*, 87(2): 357-373.

- Coster, D.C., Dahl, D., et Jenson R.L. 2014. Modeling linear trends in audit fees. *International Journal of Auditing*, 18(1):68-75.
- Craswell, A.T., et J.R. Francis. 1999. Pricing initial audit engagements: A test of competing theories. *The Accounting Review*, 74(2): 201-216.
- Craswell, A.T., Francis, J.R., et Taylor S.L. 1995. Auditor brand name reputations and industry specializations. *Journal of accounting and economics*, 20(3): 297-322.
- D**
- Daniels, B.W., et Booker, Q. 2011. The effects of audit firm rotation on perceived auditor independence and audit quality. *Research in Accounting Regulation*, 23(1): 78-82.
- Daugherty, B.E., Dickins, D., Hatfield, R.C., et Higgs J.L. 2012. An examination of partner perceptions of partner rotation: Direct and indirect consequences to audit quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(1): 97-114.
- David C. H, Knechel W.R. et Norman W. 2006. Audit Fees: A Meta-analysis of the Effect of Supply and Demand Attributes. *Contemporary Accounting Research*, 23 (1):141 – 191.
- Davis, L.R., Ricchiute, D.N. et Trompeter G. 1993. Audit effort, audit fees, and the provision of nonaudit services to audit clients. *The Accounting Review*, 68 (1): 135-150.
- Davis, L.R., Soo, B.S., et Trompeter,G.M. 2009. Auditor tenure and the ability to meet or beat earnings forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 26(2):517-548.
- DeAngelo L.E. 1981. Auditor Size and Audit Quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3): 183-199.
- DeAngelo, L.E, 1986. Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Shareholders. *The Accounting Review*, (61): 400-420.
- Dechow, P., Ge, W., et Schrand C. 2010. Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2): 344-401.
- Dechow, P., Hutton, P., Sloan, R., et Kim J.H., 2012. Detecting earnings management, new approach , *Journal of Accounting Research*, 50 (2): 275–334.
- Dechow, P., Sloan, R., et Sweeney A. 1995. Detecting earnings management, *The Accounting Review*, (70): 193-225.
- Dechow, P.M. 1994. Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of accounting and economics*, 18(1):3-42.
- Dechow, P.M., et Dichev I.D. 2002. The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1): 35-59.
- Dechow, P.M., et Skinner D.J. 2000. Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2): 235-250.
- Dechow, P.M., et Skinner D.J., 2000. Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, 14 (2): 235-250.
- Dechow, P.M., et Sloan R.G. 1991. Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of accounting and Economics*, 14(1): 51-89.
- Dechow, P.M., Hutton, A.P., et Sloan R.G. 2000. The Relation between Analysts' Forecasts of Long-Term Earnings Growth and Stock Price Performance Following Equity Offerings. *Contemporary Accounting Research*, 17(1): 1-32.
- Dechow, P.M., Kothari, S.P., et Watts R.L. 1998. The relation between earnings and cash flows. *Journal of accounting and Economics*, 25(2): 133-168.
- Dechow, P.M., Richardson, S.A., et Tuna I. 2003. Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation. *Review of accounting studies*, 8(2-3): 355-384.

- Dechow, P.M., Sloan, R.G., et Sweeney A.P. 1995. Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 193-225.
- DeFond M.L et K.R. Subramanyam. 1998. Auditor changes and discretionary accruals, *Journal of Accounting and Economics* 25: 35-67.
- DeFond, M. et Jiambalvo J. 1994, Debt covenant violation and manipulation of accruals, *Journal of Accounting and Economics*, (17):145-176.
- DeFond, M. et Zhang J. 2014. A review of archival auditing research. *Journal of Accounting and Economics* 58(2): 275-326.
- DeFond, M. L., et Park C.W. 1997. Smoothing income in anticipation of future earnings. *Journal of accounting and economics*, (23): 115-139.
- DeFond, M., et Zhang J. 2014. A review of archival auditing research. *Journal of Accounting and Economics*, 58(2): 275-326.
- DeFond, M., Hung, M.Y., et Trezevant R.H. 2007. Investor Protection and the Information Content of Annual Earnings Announcements: International Evidence. *Journal of Accounting and Economics*, 43(1):37-67.
- DeFond, M.L. 2002. Discussion of the balance sheet as an earnings management constraint. *The Accounting Review*, 77(s-1): 29-33.
- DeFond, M.L. 2012. The consequences of protecting audit partners' personal assets from the threat of liability: A discussion. *Journal of Accounting and Economics*, 54(2): 174-179.
- DeFond, M.L., D.H. Erkens, et J. Zhang. 2014. *Do Client Characteristics Really Drive the Big N Effect? Evidence from Matching Methods*. Working Paper No. ACC.2, Marshall School of Business.
- DeFond, M.L., et Francis J.R. 2005. Audit research after sarbanes-oxley. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24(s-1): 5-30.
- DeFond, M.L., et Jiambalvo J. 1994. Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of accounting and economics*, 17(1): 145-176.
- DeFond, M.L., Francis J.R. et Wong T.J. 2000. Auditor industry specialization and market segmentation: Evidence from Hong Kong. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 19(1): 49-66.
- DeFond, M.L., Francis, J.R., et Wong T.J. 2000. Auditor industry specialization and market segmentation: Evidence from Hong Kong. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19(1):49-66.
- DeFond, M.L., Raghunandan, K., et Subramanyam K.R. 2002. Do non-audit service fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinions. *Journal of Accounting Research*, 40(4):1247-1274.
- DeFuentes, C., Illueca, M., et Cousuelo Pucheta-Martinez M. 2010. Disciplinary sanctions and audit quality: Empirical evidence from an external oversight system. Working paper, Universitat de Valencia.
- DeGeorge, F., Patel, J., et Zeckhauser R. 1999. Earnings management to exceed thresholds. *The Journal of Business*, 72(1): 1-33.
- Deis, D.R., et Giroux G. 1996. The effect of auditor changes on audit fees, audit hours, and audit quality. *Journal of Accounting and Public Policy*, 15(1): 55-76.
- Demski, J.S. 2004. Endogenous expectations. *The Accounting Review*, 79(2): 519-539.
- Deng, M., Lu, T., Simunic, D.A., et Ye M. 2014. Do joint audits improve or impair audit quality? *Journal of Accounting Research*, 52(5): 1029-1060.
- DePalma, A., et Deneckere R. 1995. The market for audit services and mandatory rotation. Working Paper, HEC, Université de Genève.
- Dewing, I.P., et Russell P.O. 2002. UK fund managers, audit regulation and the new Accountancy Foundation: towards a narrowing of the audit expectations gap? *Managerial Auditing Journal*, 17(9):537-545.

- Dewing, I.P., et Russell P.O. 2004. Regulation of UK Corporate Governance: lessons from accounting, audit and financial services. *Corporate Governance: An International Review*, 12(1):107-115.
- Dichev, I.D., et Skinner D.J. 2002. Large-sample evidence on the debt covenant hypothesis. *Journal of accounting research*, 40(4): 1091-1123.
- Dickins, D., et Higgs J. 2005. Interpretation and use of auditor fee disclosures. *Financial Analysts Journal*, 61(3): 96-102.
- Directive 2006/43/CE du Parlement européen et du Conseil du 17 mai 2006 concernant les contrôles légaux des comptes annuels et des comptes consolidés et modifiant les directives 78/660/CEE et 83/349/CEE du Conseil, et abrogeant la directive 84/253/CEE du Conseil ;
- Directive 2014/56/UE du Parlement européen et du Conseil du 16 avril 2014 modifiant la directive 2006/43/CE concernant les contrôles légaux des comptes annuels et des comptes consolidés <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0056>.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. et Shleifer A. 2008. The law and economics of self-dealing. *Journal of Financial Economics*, 88 (3): 430-465.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., et Shleifer A. 2008. The law and economics of self-dealing. *Journal of Financial Economics*, 88 (3): 430-465.
- Dopuch, N., et Simunic D. 1980. Competition in auditing: an assessment. In: *Symposium on Auditing Research IV*. University of Illinois, Urbana-Champaign, pp. 401 –450.
- Dopuch, N., King, R.R., et Schwartz R. 2001. An experimental investigation of retention and rotation requirements. *Journal of Accounting Research*, 39(1):93-117.
- Doty J.R. 2012. Relevance, Role, and Reliability of Audits in the Global Economy. *Texas Law Review*, 90 (7): 1891-1911.
- Dou, Y., Hope, O.K. et Thomas W.B. 2013. Relationship-specificity, contract enforceability, and income smoothing. *The Accounting Review*, 88(5):1629-1656.
- Du J. et Zhou G. 2014. Big N Auditors and Earnings Response Coefficients – A Comparison Study between the US and China. *China Accounting and Finance Review* 16(14): 183-200.
- DuCharme, L.L., Malatesta, P.H., et Sefcik S.E. 2001. Earnings management: IPO valuation and subsequent performance. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 16(4): 369-396.
- Dumontier, P., et Elleuch S. 2002. *How does the french stock market react to discretionary accruals*. Working paper, CERAG, University Pierre Mendès France, Grenoble.
- Dumontier, P., et Raffournier B. 2002. Accounting and capital markets: a survey of the European evidence. *The European Accounting Review*, 11(1): 119-151.
- Dumontier, P. 2003. Les Manipulations Comptables et la Qualité de l'Information Communiquée aux Investisseurs, *La Revue du Financier*, 139: 66-73.
- Durtschi, C., et Easton P. 2005. Earnings management? The shapes of the frequency distributions of earnings metrics are not evidence ipso facto. *Journal of Accounting Research*, 43(4): 557-592.
- Dye R.A. 1993. Auditing standards, legal liability, and auditor wealth. *Journal of political Economy*, 101(5): 887-914.

E

- Easley, D., Hvidkjaer, S. et O'hara M. 2002. Is information risk a determinant of asset returns?. *The journal of finance*, (57): 2185-2221.
- Eilifsen, A., et Knivsflå K.H. 2013. Earnings Management around Large Equity Increases: Do Audit Firm Size and Non-Audit Services Matter? Available at SSRN 2200346.
- Eilifsen, A., et Willekens, M. 2008. In the name of trust; some thoughts about trust, audit quality and audit regulation in Europe. In *Auditing, Trust & Governance-Developing Regulation in Europe*, (R. Quick, S. Turley, and M. Willekens). London, UK: Routledge.

- Eldenburg, L., Gunny, K., Hee, K., et Soderstrom N. 2011. Earnings management using real activities manipulation: Evidence from nonprofit hospitals. *The Accounting Review*, 86(5): 1605-1630.
- Enomoto, M., Kimura, F., et Yamaguchi T. 2015. Accrual-based and real earnings management: An international comparison for investor protection. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, *Forthcoming*.
- Ettredge, M., et R. Greenberg. 1990. Determinants of fee cutting on initial audit engagements. *Journal of Accounting Research*, 28 (1):198-210.
- Ettredge, M., Kwon, S., and Lim C. 2009. Client, industry, and country factors affecting choice of Big N industry expert auditors. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 24 (3): 433–467
- Ettredge, M.L., Li, C., et Scholz S. 2007. Audit fees and auditor dismissals in the Sarbanes-Oxley era. *Accounting Horizons*, 21(4):371-386.
- Evans, L., et Schwartz J. 2014. The effect of concentration and regulation on audit fees: An application of panel data techniques. *Journal of Empirical Finance*, (27): 130-144.
- Ewelt-Knauer, C., Gold, A., et Pott C. 2012. What do we know about mandatory audit firm rotation. Institute of Chartered Accountants in Scotland (ICAS), Edinburgh. Available at: icas.org.uk/MAFR.pdf (accessed 22 January 2013).
- Ewert, R., et Wagenhofer, A. 2005. Economic effects of tightening accounting standards to restrict earnings management. *The Accounting Review*, 80(4): 1101-1124.
- F**
- Fama, E.F., et Jensen M.C. 1983. Agency problems and residual claims. *Journal of law and Economics*, 26(2): 327-349.
- Fan, J.P., et Wong T.J. 2005. Do external auditors perform a corporate governance role in emerging markets? Evidence from East Asia. *Journal of accounting research*, 43 (1):35-72
- Fan, Y., Li, C., Nagarajan, N., et Smith J. 2015. Auditor Litigation, Audit Office Pricing and Client Acceptance. Working paper, University of Pittsburgh, Texas A & M University and 2015 Mid-year Auditing Conference.
- Fargher, N., Taylor, M.H., et Simon D.T. 2001. The demand for auditor reputation across international markets for audit services. *The International Journal of Accounting*, 36(4): 407-421.
- Feldmann, D.A., Read, W.J., et Abdolmohammadi M.J. 2009. Financial restatements, audit fees, and the moderating effect of CFO turnover. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 28(1): 205–223.
- Ferguson, A., et Stokes D. 2002. Brand Name Audit Pricing, Industry Specialization, and Leadership Premiums post-Big 8 and Big 6 Mergers. *Contemporary accounting research*, 19(1): 77-110.
- Ferguson, A., Francis, J.R., et Stokes D.J. 2003. The effects of firm-wide and office-level industry expertise on audit pricing. *The accounting review*, 78(2): 429-448.
- Ferguson, A.C., Francis, J., et Stokes D.J. 2006. What matters in audit pricing: industry specialization or overall market leadership? *Accounting & Finance*, 46(1): 97-106.
- Ferguson, M.J., Seow, G.S., and Young D. 2004. Nonaudit Services and Earnings Management: UK Evidence. *Contemporary Accounting Research* (winter): 813-841.
- Fields, L.P., Fraser, D.R., et Wilkins M.S. 2004. An investigation of the pricing of audit services for financial institutions. *Journal of Accounting and Public Policy*, 23(1):53-77.
- Fields, T.D., Lys, T.Z., et Vincent L. 2001. Empirical research on accounting choice. *Journal of accounting and economics*, 31(1): 255-307.
- Firth. M. 1997. The Provision of Non-audit Services and the Pricing of Audit Fees, *Journal of Business Finance and Accounting*, 24(3): 511–525.
- Francis, J., et D. Wang. 2008. The joint effect of investor protection and Big 4 audits on earnings quality around the world. *Contemporary Accounting Research*, 25(1): 157-191.

- Francis, J., K. Reichelt, et Wang D. 2005. The pricing of national and city-specific reputations for industry expertise in the U.S. audit market. *The Accounting Review*, 80(1): 113–136.
- Francis, J.R., et Ke B. 2006. Disclosure of fees paid to auditors and the market valuation of earnings surprises. *Review of Accounting Studies*, 11(4): 495–523.
- Francis, J.R., et Krishnan J. 1999. Accounting Accruals and Auditor Reporting Conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 16(1): 135-165.
- Francis, J.R., et Wilson E.R. 1988. Auditor changes: A joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation. *The Accounting Review*, 63(4):63-682.
- Francis, J.R., et Yu M.D. 2009. Big 4 office size and audit quality. *The Accounting Review*, 84(5): 1521-1552.
- Francis, J.R., Maydew, E.L., et Sparks H.C. 1999. The role of Big 6 auditors in the credible reporting of accruals. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 18(2): 17-34.
- Francis, J.R., Michas, P.N., et Seavey S. 2013. Does Audit Market Concentration Harm the Quality of Audited Earnings? Evidence from Audit Markets in 42 Countries. *Contemporary Accounting Research*, 30(1): 325-355.
- Francis. J.R. 2004. What do we know about audit quality? *The British accounting review*, 36(4): 345-368.
- Francis. J.R. 2006. Are Auditors Compromised by Non-audit Services? Assessing the Evidence. *Contemporary Accounting Research*, 23(3): 747-760.
- Francis. J.R. 2011. A framework for understanding and researching audit quality. *Auditing: A journal of practice & theory*, 30(2): 125-152.
- Frank, M.M., et Rego S.O. 2006. Do managers use the valuation allowance account to manage earnings around certain earnings targets? *Journal of the American Taxation Association*, 28(1): 43-65.
- Frankel, R.M., Johnson, M.F., et Nelson K.K. 2002. The relation between auditors' fees for nonaudit services and earnings management. *The Accounting Review*, 77(s-1): 71-105.
- Friedlan. J.M. 1994. Accounting Choices of Issuers of Initial Public Offerings. *Contemporary Accounting Research*, 11(1): 1-31.
- Fung, S.Y.K., Gul, F.A., et Krishnan J. 2012. City-level auditor industry specialization, economies of scale, and audit pricing. *The Accounting Review*, 87(4): 1281-1307.
- G**
- Gaffikin, M. 2005. Regulation as accounting theory. Working paper, University of Wollongong.
- Garcia-Benau, M.A., et Zorio A. 2013. Entry requirements to the auditing profession: a need for harmonisation. *Global Business Perspectives*, 1(2): 122-131.
- Gauthier, S.J. 2001. Governmental accounting, auditing, and financial reporting. Government Finance Officers Association.
- Ghosh, A., et Lustgarten S. 2006. Pricing of initial audit engagements by large and small audit firms. *Contemporary Accounting Research*, 23(2): 333-368.
- Ghosh, A., et Pawlewicz R. 2009. The impact of regulation on auditor fees: Evidence from the Sarbanes-Oxley Act. *Auditing: a journal of practice & theory*, 28(2): 171-197.
- Ghosh, A.A., Kallapur, S., et Moon D. 2009. Audit and non-audit fees and capital market perceptions of auditor independence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(5), 369-385.
- Ghosh, A.A., Kallapur, S., et Moon D. 2009. Audit and non-audit fees and capital market perceptions of auditor independence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(5): 369-385.
- Gietzmann, M.B., et Quick R. 1998. Capping auditor liability: The German experience. *Accounting, Organizations and Society*, 23(1): 81-103.
- Giudici, P. 2012. Auditors' Multi-Layered Liability Regime. *European Business Organization Law Review*, 13(04):501-555.

- Gonthier-Besacrier N., et Schatt A. 2007. Determinants of audit fees for quoted French firms. *Managerial Auditing Journal*, 22 (2): 139-160.
- Gonthier-Besacrier, N., et Hottegindre G. 2009. L'impact des récentes évolutions réglementaires sur la qualité de l'Audit: Étude exploratoire auprès des préparateurs et des auditeurs. 30ème congrès de l'Association Francophone de Comptabilité.
- Goodwin-Stewart, J., et Kent P. 2006. Relation between external audit fees, audit committee characteristics and internal audit. *Accounting & Finance*, 46(3): 387-404.
- Gore, P., Pope, P., et Singh A. (2001). Non-audit services, auditor independence and earnings management. Unpublished Working Paper, Lancaster University, Lancaster, United Kingdom.
- Graham, J.R., Harvey, C.R., et Rajgopal S. 2005. The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of accounting and economics*, 40(1):3-73.
- Gramling, A.A., et Stone D.N. 2001. Audit firm industry expertise: A review and synthesis of the archival literature. *Journal of Accounting Literature* (20):1-29.
- Griffin, P.A., et Lont D.H. 2007. An analysis of audit fees following the passage of Sarbanes-Oxley. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 14(2): 161-192.
- Griffin, P.A., Lont, D.H., et Sun Y. 2008. Corporate governance and audit fees: Evidence of countervailing relations. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 4(1): 18-49.
- Griffin, P.A., Lont, D.H., et Sun Y. 2010. Agency problems and audit fees: further tests of the free cash flow hypothesis. *Accounting & Finance* 50(2): 321-350.
- Gul, F.A., Chen, C.J., et Tsui J.S. 2003. Discretionary accounting accruals, managers' incentives, and audit fees. *Contemporary Accounting Research*, 20(3): 441-464.
- Gul, F.A., et Tsui J.S. 2001. Free cash flow, debt monitoring, and audit pricing: Further evidence on the role of director equity ownership. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20(2): 71-84.
- Gul, F.A., Fung, S.Y.K., et Jaggi B. 2009. Earnings quality: Some evidence on the role of auditor tenure and auditors' industry expertise. *Journal of Accounting and Economics*, 47(3): 265-287.
- Gul, F.A., Jaggi, B.L., et Krishnan G.V. 2007. Auditor independence: Evidence on the joint effects of auditor tenure and non-audit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26(2): 117-142.
- Gunny, K. A. 2005. *What are the consequences of real earnings management?*. Working paper, University of Colorado.
- Gunny, K. A. 2010. The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27(3): 855-888.
- Gwilliam D.R. 2004. Auditor liability: Law and myth. *Professional Negligence*, 20(3): 172-181.
- Gwilliam, D.R., 2006. Audit quality and audit liability - a musical vignette. *Professional Negligence*, 22 (1): 37-52.
- H**
- Habib, A., et Islam A. 2007. Determinants and consequences of non-audit service fees: Preliminary evidence from Bangladesh. *Managerial Auditing Journal*, 22(5): 446-469.
- Hamilton, J., Ruddock, C., Stokes, D.J., et Taylor S.L. 2005. Audit partner rotation, earnings quality and earnings conservatism. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=740846> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.740846>.
- Han, J.C., et Wang S.W. 1998. Political costs and earnings management of oil companies during the 1990 Persian Gulf crisis. *Accounting Review*, 73(1): 103-117.
- Hay, D. 2013. Further Evidence from Meta-Analysis of Audit Fee Research. *International Journal of Auditing*, 17(2): 162-176.

- Hay, D. et W.R. Knechel. 2010. The effects of advertising and solicitation on audit fees. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(1): 60-81.
- Hay, D., Knechel, W., et Wong N. 2006. Audit fees: A meta-analysis of the effect of supply and demand attributes. *Contemporary Accounting Research*, 23(1): 141-191.
- Hazgui, M. 2013. Stratégies et jeux de pouvoir dans l'espace réglementaire de l'audit légal en France (2003-2012), Doctorat en science de gestion, Paris: IAE Paris1.
- He, K., Pan, X., et Tian G.G. 2015. Legal liability, Audit Quality and Audit Fees: Evidence from CPA firm structure reform of audit firms in China. *European Accounting Review*, *Forthcoming*.
- Healy, P.M. 1985. The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics* (7): 85–107.
- Healy, P.M., et Wahlen J.M. 1999. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13 (4): 365–383.
- Heckman, J.J. 1979. Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, 47(1):153–161.
- Heninger, W.G. 2001. The association between auditor litigation and abnormal accruals. *The Accounting Review*, 76(1):111-126.
- Hess et Stefani 2012. Audit Market Regulation and Supplier Concentration Around the World: Empirical Evidence. Working Paper Series 2012/33, University of Konstanz, Germany.
- Hess, B., Mohrmann, U., et Stefani U. (2014). Audit market regulation and earnings characteristics: Cross-country evidence on the role of the audit market structure. Available at SSRN 2434444.
- Higgs, J.L., et Skantz T.R. 2006. Audit and nonaudit fees and the market's reaction to earnings announcements. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 25(1): 1-26.
- Hirst, G., McRoy, S., Heeman, P., Edmonds, P., et Horton D. 1994. Repairing conversational misunderstandings and non-understandings. *Speech communication*, 15(3): 213-229.
- Ho, J.L. 2014. Discussion on “Big N Auditors and Earnings Response Coefficients—A Comparison Study between the US and China”. *China Accounting and Finance Review*, 16(2): 202-209.
- Hodgdon, C., Tondkar, R.H., Adhikari, A., et Harless D.W. 2009. Compliance with International Financial Reporting Standards and auditor choice: New evidence on the importance of the statutory audit. *The International Journal of Accounting*, 44(1):33-55.
- Hogan, C.E., et Jeter D.C. 1999. Industry specialization by auditors. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 18(1): 1-17.
- Hoitash, R., Hoitash, U., et Bedard J.C. 2008. Internal control quality and audit pricing under the Sarbanes-Oxley Act. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 27(1): 105-126.
- Hoitash, R., Markelevich, A., et Barragato C.A. 2007. Auditor fees and audit quality. *Managerial Auditing Journal*, 22(8): 761-786.
- Holm, C. et Thinggaard, F. 2014. Leaving a joint audit system: conditional fee reductions. *Managerial Auditing Journal*, (29):131 - 152.
- Holm, C., et Zaman M. 2012. Regulating audit quality: Restoring trust and legitimacy. *Accounting Forum*, 36(1):51-61
- Holmquist, J. 2008. Where does Europe stand on audit regulation? International Auditing Conference with Third Countries, 10 December 2008, Brussels.
- Hoogendoorn, M. 2006. International accounting regulation and IFRS implementation in Europe and beyond—experiences with first-time adoption in Europe. *Accounting in Europe*, 3(1): 23-26.
- Hope, O.K., Kang, T., Thomas, W.B., et Yoo Y.K. 2009. Impact of excess auditor remuneration on the cost of equity capital around the world. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 24(2):177-210.

- Hottelgindre, G., et Lesage C. 2009. Un mauvais auditeur: manque d'indépendance et/ou de compétence? Étude exploratoire des motifs de condamnation des commissaires aux comptes sur le marché de l'audit en France. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 15(2):87-112.
- Houqe, M.N., Monem, R.M., et andvan Zijl T. 2012. Government quality, auditor choice and adoption of IFRS: a cross country analysis. *Adv. Account.* (28): 307–316.
- Hribar, P., Kravet, T.D., et Wilson R.J. 2010. A new measure of accounting quality. Working Paper University of Iowa, University of Texas at Dallas, and University of Iowa.
- Hsu, W. Y., Troy, C., et Huang, Y. R. 2015. The determinants of auditor choice and audit pricing among property-liability insurers. *Journal of Accounting and Public Policy*, 34(1): 95-124.
- Huang, H.W., Raghunandan K. et Rama D. 2009. Audit fees for initial audit engagements before and after SOX. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 28 (1): 171–190.
- Huber N. 2011. The concentration battle. *International Accounting Bulletin*, pp. 6-11.
- Humphrey, C. and P. Moizer. 2008. Understanding regulation in its global context. *In Auditing, Trust and Governance: Developing regulation in Europe*, (Quick, R., S. Turley and M. Willekens). Routledge, London : 262-278.
- Humphrey, C., et Samsonova, A. 2014. A crisis of identity? Juxtaposing auditor liability and the value of audit. *In Accounting and Regulation: New Insights on Governance, Markets and Institutions*. (Di Pietra, R., McLeay, S. and Ronen, J, editor(s)) New York: Springer Science and Business Media; 2014. p. 111-132.
- Humphrey, C., Kausar, A., Loft, A., et Woods M. 2011. Regulating audit beyond the crisis: A critical discussion of the EU Green Paper. *European Accounting Review*, 20(3):431-457.
- Humphrey, C., Samsonova, A., et Siddiqui J. 2013. Auditing, Regulation and the Persistence of the Expectations Gap. *The Routledge Companion to Accounting, Reporting and Regulation*, 163.
- Hung, M., et Subramanyam K.R. 2007. Financial statement effects of adopting international accounting standards: the case of Germany. *Review of accounting studies*, 12(4): 623-657.
- I**
- Ipino, E., et A. Parbonetti. 2011. Mandatory IFRS adoption: The trade-off between accrual and real-based Earnings Management. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2039711> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2039711>
- Ireland, J.C., et Lennox C.S. 2002. The large audit firm fee premium: A case of selectivity bias? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 17(1):73-91.
- Ittonen, K., et Peni E. 2012. Auditor's gender and audit fees. *International Journal of Auditing*, 16(1): 1-18.
- Iyer, G.S., Iyer, V.M., et Mishra B.K. 2003. The impact of non-audit service fee disclosure requirements on audit fee and non-audit service fee in the United Kingdom: an empirical analysis. *Advances in Accounting*, (20): 127-140.
- J**
- Jacquillat, B., et Pastré, O. 2011. Les missions de l'audit et le livre vert de la commission européenne. Available at: <http://www.associes-finance.com/wp-content/uploads/2012/02/LES-MISSIONS-DE-LAUDIT-ET-LE-LIVRE-VERT.pdf>
- Jaggi B., et Low P.Y. 2011. Joint effect of investor protection & securities regulations on Audit fees. *The International Journal of Accounting*, (46): 241-270.
- Jaggi, B., et Lee, P. 2002. Earnings management response to debt covenant violations and debt restructuring. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 17(4): 295-324.
- Jaggi, B., Gul, F.A, et Chiu Lau, T.S. 2012. Auditor Industry Specialization, Political Economy and Earnings Quality: Some Cross-Country Evidence. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 23 (1): 24-61.
- Jauffret- Spinosi, C. 1989. Une perspective de droit comparé. *Les Cahiers de Droit*, 30(3): 657-672.

- Jeanjean T. 2003. Gestion du résultat : mesure et démesure. Cahier de Recherche du Cereg, université Paris Dauphine, août, 2003.
- Jeanjean, T. 2000. Corporate governance and earnings management. In 24th congress of the European Accounting Association, Price Waterhouse Coopers Doctoral Colloquium, 18-23 April 2001, Athènes, Grèce.
- Jeanjean, T., et Stolowy, H. 2008. Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of accounting and public policy*, 27(6): 480-494.
- Jenkins, D.S., et Velury U. 2008. Does auditor tenure influence the reporting of conservative earnings? *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(2): 115-132.
- Jennings, M.M., Pany, K.J., et Reckers, P.M. 2006. Strong corporate governance and audit firm rotation: Effects on judges' independence perceptions and litigation judgments. *Accounting Horizons*, 20(3): 253-270.
- Jensen, M.C., et Meckling W.H. 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4): 305-360.
- Jermakowicz, E.K., et Tomaszewski, S.G. 2006. Implementing IFRS from the perspective of EU publicly traded companies. *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, (15):170-196.
- Jiraporn, P., Miller, G.A., Yoon, S.S., et Kim Y.S. 2008. Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. *International Review of Financial Analysis*, 17(3): 622-634.
- Johnson, V. E., Khurana, I.K., et Reynolds J.K. 2002. Audit-Firm Tenure and the Quality of Financial Reports. *Contemporary accounting research*, 19(4): 637-660.
- Johnstone, K.M., Li, C., et Luo S. 2014. Client-auditor supply chain relationships, audit quality, and audit pricing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(4): 119-166.
- Jones, J.J., 1991. Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2): 193-228.
- Jones, K.L., Krishnan, G.V., et Melendrez K.D. 2008. Do Models of Discretionary Accruals Detect Actual Cases of Fraudulent and Restated Earnings? An Empirical Analysis. *Contemporary Accounting Research*, 25(2): 499-531.
- K**
- Kallapur, S., Sankaraguruswamy, S., & Zang, Y. 2010. Audit market concentration and audit quality. *Available at SSRN 1546356*.
- Kaplan, S.E., et Mauldin E.G. 2008. Auditor rotation and the appearance of independence: Evidence from non-professional investors. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(2): 177-192.
- Kim, J.B., Liu, X., et Zheng L. 2012. The impact of mandatory IFRS adoption on audit fees: Theory and evidence. *The Accounting Review*, 87(6): 2061-2094.
- Kim, M., et Ritter J.R. 1999. Valuing IPOs. *Journal of financial economics*, 53(3):409-437.
- Kim, Y., et Park M.S. 2014. Real activities manipulation and auditors' client-retention decisions. *The Accounting Review*, 89(1): 367-401.
- Kinney, W.R., Palmrose, Z.V., et Scholz S. 2004. Auditor independence, non-audit services, and restatements: Was the US government right? *Journal of Accounting Research*, 42(3): 561-588.
- Klein, A. 2002. Audit committee, board of director characteristics, and earnings management. *Journal of accounting and economics*, 33(3): 375-400.
- Klein, A. 2002. Economic determinants of audit committee independence. *The Accounting Review*, 77(2): 435-452.

- Klein, B.R., et Leffler K. 1981. The role of market forces in assuring contractual performance. *Journal of Political Economy*, 89(4):615-641.
- Knapp, M. 1991. Factors that audit committee members use as surrogates for audit quality. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 10: 35-52.
- Knechel, W.R., et Sharma D.S. 2012. Auditor-provided nonaudit services and audit effectiveness and efficiency: Evidence from pre-and post-SOX audit report lags. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(4): 85-114.
- Knechel, W.R., et Vanstraelen A. 2007. The relationship between auditor tenure and audit quality implied by going concern opinions. *Auditing : A journal of practice & theory*, 26(1):113-131.
- Knechel, W.R., et Willekens M. 2006. The role of risk management and governance in determining audit demand. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(9-10): 1344-1367.
- Knechel, W.R., Krishnan, G.V., Pevzner, M., Shefchik, L.B., et Velury U.K. 2012. Audit quality: Insights from the academic literature. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(sp1): 385-421.
- Knechel, W.R., Sharma, D.S., et Sharma V.D. 2012. Non-Audit Services and Knowledge Spillovers: Evidence from New Zealand. *Journal of Business Finance & Accounting*, 39(1-2): 60-81.
- Kohlbeck, M., Mayhew, B.W., Murphy, P., et Wilkins M.S. 2008. Competition for Andersen's Clients. *Contemporary Accounting Research*, 25(4): 1099-1136.
- Köhler, A.G., et Ratzinger-Sakel, N. 2012. Audit and non-audit fees in Germany—The impact of audit market characteristics. *Schmalenbach Business Review*, (64): 281-307.
- Kothari, S.P. 2001. Capital markets research in accounting. *Journal of accounting and economics*, 31(1):105-231.
- Kothari, S.P., Leone, A.J., et Wasley, C.E. 2005. Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1):163-197.
- Krauss, P., Pronobis, P., et Zülch H. 2015. Abnormal audit fees and audit quality: initial evidence from the German audit market. *Journal of Business Economics*, 85(1): 45-84.
- Krishnan, G., et Visvanathan G. 2009. Do auditors price audit committee's expertise? The case of accounting versus nonaccounting financial experts. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 24(1):115-144.
- Krishnan, G.V. 2003. Audit quality and the pricing of discretionary accruals. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(1): 109-126.
- Krishnan, G.V., et Yu W. 2011. Further evidence on knowledge spillover and the joint determination of audit and non-audit fees. *Managerial Auditing Journal*, 26(3): 230-247.
- Krishnan, J., et Schauer P.C. 2000. The differentiation of quality among auditors: Evidence from the not-for-profit sector. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19(2):9-25.
- Krishnan, J., Krishnan, J., et Song H. 2011. The effect of Auditing Standard No. 5 on audit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(4): 1-27.
- Krishnan, J., Rama, D., et Zhang Y. 2008. Costs to Comply with SOX Section 404. *Auditing* 27(1): 169.
- Krishnan, J., Wen, Y., et Zhao W. 2011. Legal expertise on corporate audit committees and financial reporting quality. *The Accounting Review*, 86(6): 2099-2130.
- Kwon, S.Y., et Ki E.S. 2011. The effect of accruals quality on the audit hour and audit fee. *Korean Accounting Review*, 36(4): 95-137.

- Kwon, S.Y., Lim, C.Y., et Tan P.M. 2007. Legal Systems and Earnings Quality: The Role of Auditor Industry Specialization. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 26: 25-55.
- Kwon, S.Y., Lim, Y., et Simnett R. 2014. The effect of mandatory audit firm rotation on audit quality and audit fees: Empirical evidence from the Korean audit market. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(4): 167-196.
- L**
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., et Shleifer A. 2006. What works in securities law? *The Journal of Finance* 61, (1): 1-32.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., et Vishny R. 1997. Legal determinants of external finance. *The Journal of Finance*, 52(3):1131-1150.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., et Vishny R. 2000. Agency problems and dividend policies around the world. *The Journal of Finance*, 55(1):1-34.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., et Vishny R. 2002. Investor protection and corporate valuation. *The Journal of Finance*, 57:1147-1170.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., R. et Vishny. 1998. Law and finance. *Journal of Political Economy*, 106(6): 1113-1155.
- Lafond, R., et Roychowdhury S. 2008. Managerial ownership and accounting conservatism. *Journal of accounting research*, 46(1): 101-135.
- Lambert, C., et S. Sponem. 2005. Corporate governance and profit manipulation: a French field study. *Critical perspectives on accounting*, 16(6): 717-748.
- Lang, M., Raedy, J.S., et Wilson W. 2006. Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings? *Journal of accounting and economics*, 42(1):255-283.
- Larcker, D.F., et Richardson S.A. 2004. Fees paid to audit firms, accrual choices, and corporate governance. *Journal of Accounting Research*, 42(3): 625-658.
- Laux, V., et Paul Newman D. 2010. Auditor liability and client acceptance decisions. *The Accounting Review*, 85(1): 261-285.
- Lawrence, A., Minutti-Meza, M., et Zhang P. 2011. Can Big 4 versus non-Big 4 difference in audit-quality proxies be attributed to client characteristics? *The Accounting Review*, 86 (1):259-286.
- Le Maux J. 2004. Le co-commissariat aux comptes à la française. *Revue Française de Comptabilité*, (266): 34-38.
- Le Maux J. 2007. Missions d'audit et de conseil: quelles évolutions? *Revue Française de Comptabilité*, (405): 37-40.
- Le Maux J. 2008. Entre risque d'audit, complexité et gestion des résultats : Étude des déterminants des honoraires d'audit. 29ème Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, Cergy.
- Le Voure'h, J. et Morand, P. 2011. Study on the effects of the implementation of the 'acquis' on statutory audits of annual and consolidated accounts including the consequences on the audit market. http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/docs/other/full_study_en.pdf.
- Lee, H.Y. et Mande V. 2005. The relationship of audit committee characteristics with endogenously determined audit and non-audit fees. *The Quarterly Journal of Business and Economics*, 44(3-4):93-112.

- Leggett, D., Parsons, L.M., et Reitenga A.L. 2009. Real Earnings Management and Subsequent Operating Performance. Working paper *Available at SSRN 1466411*.
- Lennox, C. et Li B. 2012. The consequences of protecting audit partners' personal assets from the threat of liability, *Journal of Accounting and Economics*, 54 (2-3) :154-173.
- Lennox, C.S., Francis, J.R., et Wang Z. 2011. Selection models in accounting research. *The Accounting Review*, 87(2): 589-616.
- Lesage, C., Ratzinger-Sakel, N., et Kettunen J.M. 2012. Is joint audit bad or good? Efficiency perspective evidence from three European countries. Communication dan European Accounting Association 35th Annual Congress, May 2012, Ljubljana, Slovenia.
- Lesage, C., Ratzinger-Sakel, N., et Kettunen J.M. 2012. Struggle over joint audit: on behalf of public interest? *Working Paper*, Available at SSRN 2176729.
- Leuz, C., Nanda, D., et Wysocki P. 2003. Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3): 505-527.
- Li D. 2010. Does auditor tenure affect accounting conservatism? Further evidence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(3): 226-241.
- Li, C. 2009. Does Client Importance Affect Auditor Independence at the Office Level? Empirical Evidence from Going-Concern Opinions. *Contemporary Accounting Research*, 26(1):201-230.
- Lim S. et Matolcsy Z. 1999. Earnings management of firms subject to product price controls. *Accounting & Finance*, 39(2): 131-150
- Lim, C.Y., et Tan P.M.S. 2009. Control divergence, timeliness in loss recognition, and the role of auditor specialization: Evidence from around the world. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 24(2): 295-332.
- Lim, C.Y., et Tan. H.T. 2010. Does Auditor Tenure Improve Audit Quality? Moderating Effects of Industry Specialization and Fee Dependence. *Contemporary Accounting Research*, 27(3): 923-957.
- Litt, B., Sharma, D.S., Simpson, T., et Tanyi P.N. 2014. Audit partner rotation and financial reporting quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(3): 59-86.
- Lobo, G.J., et Zhou J. 2006. Did conservatism in financial reporting increase after the Sarbanes-Oxley Act? Initial evidence. *Accounting Horizons*, 20(1):57-73.
- London Economics and R. Ewert 2006. Study on the Economic Impact of Auditors' Liability Regimes, Final Report to EC-DG Internal Market and Services, Brussels/London, available at: http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/liability/index_de.htm.
- Louis H. 2005. Acquirers' abnormal returns and the non-Big 4 auditor clientele effect. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1): 75-99.
- Loukil L. 2010. Conséquences de l'adoption des Normes internationales « IFRS » sur le cout d'audit financier. 31ème Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, Nice.
- Lowensohn, S., Johnson, L.E., Elder, R.J., et Davies S.P. 2007. Auditor specialization, perceived audit quality, and audit fees in the local government audit market. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(6): 705-732.
- Lupton D. 1999. Risk and sociocultural theory: New directions and perspectives. Cambridge University Press.
- Lyon, J. D., et Maher, M. W. 2005. The importance of business risk in setting audit fees: Evidence from cases of client misconduct. *Journal of Accounting Research*, 43(1) :133-151.

M

- Magnan M. 2008. Discussion of Audit Fees, Audit Pricing, Legal Liability Regimes, and Big4 Premiums: Theory and Cross-country Evidence. *Contemporary Accounting Research*, 25(1):101-108.
- Maijor, S., et Vanstraelen A. 2012. Research Opportunities in Auditing in the EU. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(1): 115-126.
- Maijor, S.J., et Vanstraelen A. 2006. Earnings management within Europe: The effects of member state audit environment, audit firm quality and international capital markets. *Accounting & Business Research*, 36(1):33-52.
- Maletta and Wright, 1996. Audit evidence planning: an examination of industry error characteristics. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 15:71-86.
- Manry, D.L., Mock, T.J., et Turner J.L. 2008. Does increased audit partner tenure reduce audit quality? *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 23(4): 553-572.
- Mansi, S.A., Maxwell, W.F., et Miller D.P. 2004. Does auditor quality and tenure matter to investors? Evidence from the bond market. *Journal of Accounting Research*, 42(4): 755-793.
- Manuzi, M. 2009. EU Statutory Audit Directive and Auditor Liability. The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Gibraltar, 13.01.2009.
- Mard Y. 2004. Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats? *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 10 (2): 73-98.
- Mard, Y., et Schatt A. 2010. Lissage des résultats: les conclusions sont-elles contingentes aux options méthodologiques? Cahier de recherche no.1100701. Université de Bourgogne-CREGO EA7317 Centre de recherches en gestion des organisations.
- Marmousez, S. 2008. Le choix de la composition du collège des commissaires aux comptes : déterminants et conséquences. Thèse de Doctorat en sciences de gestion : HEC Paris.
- Matsumoto, D.A. 2002. Management's incentives to avoid negative earnings surprises. *The Accounting Review*, 77(3): 483-514.
- Mayhew, B.W., et Wilkins M.S. 2003. Audit firm industry specialization as a differentiation strategy: Evidence from fees charged to firms going public. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(2): 33-52.
- Mazars. 2010. Contribution to the consultation on the green paper "audit policy: Lessons from the crisis". Available at http://www.mazars.fr/mazarspage/download/54034/1299441/version/2/file/GreenPaper_EN.pdf.
- McConnell Jr, D.K., et Banks G.Y. 1998. A common peer review problem. *Journal of Accountancy*, 185(6): 39.
- McMeeking, K., Pope, P., et Peasnell K. 2003. The determinants of the UK Big Six premium. Working paper, Department of Accountancy and Finance, University of Exeter.
- McNichols, M. F. 2002. Discussion of the quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1):61-69.
- McNichols, M., et Wilson G.P. 1988. Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of accounting research*, 26 (Suppl.): 1-31.
- Meek, G.K., et Thomas W.B. 2004. A review of markets-based international accounting research. *Journal of International Accounting Research*, 3(1):21-41.

- Menon, K., et Williams J.D. 1994. The use of audit committees for monitoring. *Journal of Accounting and Public Policy*, 13(2): 121-139.
- Mikol, A., et Standish P. 1998. Auditor independence and non-audit services: A comparative study in differing British and French perspectives. *The European Accounting Review*, 7(3):541-569.
- Minutti-Meza M. 2014. Issues in examining the effect of auditor litigation on audit fees. *Journal of Accounting Research*, 52(2): 341-356.
- Minutti-Meza M. 2013. Does auditor industry specialization improve audit quality? *Journal of Accounting Research*, 51(4):779-817.
- Mitra, S., Hossain, M., et Deis D.R. 2007. The empirical relationship between ownership characteristics and audit fees. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 28(3): 257-285.
- Mizik N. 2010. The theory and practice of myopic management. *Journal of Marketing Research*, 47(4):594-611.
- Mizik, N., et Jacobson R. 2008. The financial value impact of perceptual brand attributes. *Journal of Marketing Research*, 45(1): 15-32.
- Moizer P. 1997. Auditor reputation: The international empirical evidence. *International Journal of Auditing*, 1(1): 61-74.
- Moore, D.A., Tetlock, P.E., Tanlu, L., et Bazerman M.H. 2006. Conflicts of interest and the case of auditor independence: Moral seduction and strategic issue cycling. *Academy of Management Review*, 31(1): 10-29.
- Myers, J.N., Myers, L.A., et Omer T.C. 2003. Exploring the term of the auditor-client relationship and the quality of earnings: A case for mandatory auditor rotation? *The Accounting Review*, 78(3): 779-799.
- N**
- Navissi F. 1999. Earnings Management Under Price Regulation. *Contemporary Accounting Research*, 16(2): 281-304.
- Neal, T.L., et Riley Jr. R.R. 2004. Auditor industry specialist research design. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(2): 169-177.
- Nekhili, M., et Cherif M. 2009. Transactions avec les parties liées, caractéristiques de propriété et de gouvernance et performance des entreprises françaises. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 15(3):55-89.
- Nekhili, M., Masmoudi, W., D. et Chebbi. 2009. Choix de l'auditeur externe, honoraires d'audit et gouvernance des entreprises françaises. *Cahier du FARGO n° 1090501*, Université de Bourgogne- LEG UMR Cnrs 5118.
- Nelson M.W. 2006. Ameliorating conflicts of interest in auditing: Effects of recent reforms on auditors and their clients. *Academy of Management Review*, 31(1): 30-42.
- Nelson, M.W., Elliott, J.A., et Tarpley R.L. 2002. Evidence from auditors about managers' and auditors' earnings management decisions. *The accounting review*, 77(s-1): 175-202.
- Newman, D.P., Patterson, E.R., et Smith J.R. (2005). The role of auditing in investor protection. *The Accounting Review*, 80(1), 289-313.
- Nikkinen, J., et Sahlström P. 2004. Does agency theory provide a general framework for audit pricing? *International Journal of Auditing*, 8(3): 253-262.
- Numan, W., et Willekens M. 2012. An empirical test of spatial competition in the audit market. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1), 450-465.

O

- O'Keefe, T.B., King, R., et Gaver K.M. 1994. Audit fees, industry specialization and compliance with GAAS reporting standards. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 13(2): 41–55.
- O'Sullivan N. (2000). The impact of board composition and ownership on audit quality: Evidence from large UK companies. *British Accounting Review*, (32):397-414.
- O'Keefe, T., Simunic, D., et Stein M.T. 1994. The production of audit services: Evidence from a major public accounting firm. *Journal of Accounting Research*, 32(2):241-261.
- Osma, B.G., et Young S. 2009. R&D expenditure and earnings targets. *European Accounting Review*, 18(1): 7-32.

P

- Pagano, M., et Volpin P. 2005. The Political Economy of Corporate Governance. *American Economic Review*, 95(4): 1005–1030.
- Palmrose Z. 1988. An Analysis of Auditor Litigation and Audit Service Quality. *The Accounting Review*, 63(1): 55–73.
- Palmrose Z.V. 1986. Audit Fees and Auditor Size: Further Evidence. *Journal of Accounting Research*, 24(4): 91.
- Palmrose Z.V. 1991. Trials of legal disputes involving independent auditors: Some empirical evidence. *Journal of Accounting Research*, 149-185.
- Payne, J.L., et Robb S.W. 2000. Earnings management: The effect of ex ante earnings expectations. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 15(4):371-392.
- Peasnell, K.V., Pope, P.F., et Young S. 2000. Accrual management to meet earnings targets: UK evidence pre-and post-Cadbury. *The British Accounting Review*, 32(4), 415-445.
- Peek, E., Meuwissen, R., Moers, F., et Vanstraelen A. 2013. Comparing abnormal accruals estimates across samples: An international test. *European Accounting Review*, 22(3): 533-572.
- Petersen, M.A. 2009. Estimating standard errors in finance panel data sets: Comparing approaches. *Review of financial studies*, 22(1): 435-480.
- Phillips F. 1999. Auditor attention to and judgments of aggressive financial reporting, *Journal of accounting research*, 37(1): 167-189.
- Phillips, J., Pincus, M., et Rego S.O. 2003. Earnings management: New evidence based on deferred tax expense. *The Accounting Review*, 78(2): 491-521.
- Pincus, M., et Rajgopal S. 2002. The interaction between accrual management and hedging: Evidence from oil and gas firms. *The Accounting Review*, 77(1) : 127-160.
- Piot C. 2001. Agency costs and audit quality: Evidence from France. *The European Accounting Review*, 10(3):461-499.
- Piot C. 2005. Concentration et spécialisation sectorielle des cabinets d'audit sur le marché des sociétés cotées en 1997-1998. *Comptabilité – Contrôle – Audit*, 11(2):149-173.
- Piot C. 2007. Auditor concentration in a joint-auditing environment: The French market 1997-2003. *Managerial Auditing Journal*, 22(2):161-176.
- Piot C. 2008. Concentration et compétitivité du marché de l'audit en France : Une étude longitudinale 1997-2003. *Finance, Contrôle, Stratégie*, 11(4):31-63.
- Piot C. et A. Schatt. 2010. La réglementation de l'audit est-elle dans l'intérêt public: quelques enseignements du modèle français. *Working Papers FARGO 1100606*, Université de Bourgogne

- Leg (laboratoire d'économie et de gestion)/Fargo (Research center in Finance, organizational ARchitecture and GOvernance).

Piot, C., et Janin R. 2007. External Auditors, Audit Committees and Earnings Management in France. *The European Accounting Review*, 16(2):429-454.

Pochet C. 1998. Inefficacité des mécanismes de contrôle managérial : le rôle de l'information comptable dans le gouvernement de l'entreprise. *Comptabilité – Contrôle – Audit*, 4(2):71-88.

Pong, C. 1999. Auditor concentration: A replication and extension for the UK audit market 1991-1995. *Journal of Business Finance & Accounting*, 26 (3-4): 451-475.

Pong, C.M. et Whittington G. 1994. The determinants of audit fees: Some empirical models. *Journal of Business Finance & Accounting*, 21(8): 1071-1095.

Porter M.E. 1985. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York, NY and London, U.K.: Free Press.

Posner R.A. (1974). Theories of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 5(2):335-358.

Power M. 1998. Auditor Liability in context. *Accounting, Organizations and Society*, 23(1): 77–79.

Public Company Accounting Oversight Board (2011), “Concept release on auditor independence and audit firm rotation”, PCAOB Release No. 2011-006, http://pcaobus.org/rules/rulemaking/docket037/release_2011-006.pdf.

Q

Quick, R., et Warming-Rasmussen B. 2009. Auditor independence and the provision of non-audit services: Perceptions by German investors. *International Journal of Auditing*, 13(2): 141-162.

Quick, R., Turley, S., et Willekens M. 2008. *Auditing, trust and governance: Developing regulation in Europe*. London, U.K.: Routledge.

R

Raffournier B. et A. Schatt. 2011. La relation entre honoraires d'audit et honoraires de conseil des auditeurs dans un contexte post-SOX : Le cas suisse. Conférence Comptabilités, économie et société, 2011, Montpellier, France.

Raffournier, B., et Schatt A. 2009. Is European Accounting Research Fairly Reflected in Academic Journals? An Investigation of Possible Non-Mainstream and Language Barrier Biases. *The European Accounting Review*, 19(1): 161-190.

Raiborn, C., Schorg, C.A., et Massoud M. 2006. Should auditor rotation be mandatory? *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 17(4): 37-49.

Rangan S. 1998. Earnings management and the performance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, 50(1): 101-122.

Raonic, I., McLeay, S., et Asimakopoulos I. 2004. The timeliness of income recognition by European companies: An analysis of institutional and market complexity. *Journal of Business Finance & Accounting*, 31(1-2):115-148.

Ratzinger-Sakel, N., Audousset-Coulier, S., Kettunen, J., et Lesage C. 2012. What do we know about joint audit? Working paper, The Institute of Chartered Accountants of Scotland: 1-49.

Ratzinger-Sakel, N.V., Audousset-Coulier, S., Kettunen, J., et Lesage C. 2013. Joint audit: Issues and challenges for researchers and policy-makers. *Accounting in Europe*, 10(2): 175-199.

- Règlement (UE) n ° 537/2014 du Parlement européen et du Conseil du 16 avril 2014 relatif aux exigences spécifiques applicables au contrôle légal des comptes des entités d'intérêt public et abrogeant la décision 2005/909/CE de la Commission <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0537>
- Reichelt, K.J., et Wang D. 2010. National and office-specific measures of auditor industry expertise and effects on audit quality. *Journal of Accounting Research*, 48(3): 647-686.
- Rekik Bouguecha, C. 2012. Le marché et l'environnement de l'audit en Europe: Analyse comparative des honoraires d'audit et de non-audit (France, Royaume-Uni, Allemagne). Thèse de Doctorat en sciences de gestion, Paris 1.
- Reynolds, J.K., Deis Jr, D.R., et Francis J.R. 2004. Professional service fees and auditor objectivity. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(1): 29-52.
- Ricol, R. 2008. Rapport sur la crise financière dans le contexte de la Présidence française de l'Union européenne 2008, disponible sur le lien République http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/sircom/rap_ricol080905.pdf
- Rodríguez-Pérez, G., et Van Hemmen S. 2010. Debt, diversification and earnings management. *Journal of accounting and public policy*, 29(2): 138-159.
- Ronen, J., Tzur, J., et Yaari V.L. 2006. The effect of directors' equity incentives on earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 25(4): 359-389.
- Roosenboom, P., Van der Goot, T., et Mertens G. 2003. Earnings management and initial public offerings: evidence from the Netherlands. *The International Journal of Accounting*, 38(3): 243-266.
- Roychowdhury S. 2006. Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3): 335-370.
- Roychowdhury, S., Kothari, S.P., et Mizik N. 2016. Managing for the moment: The role of real activity versus accruals earnings management in SEO valuation. *The Accounting Review*, 91(2) : 559-586.
- Ruddock, C., Taylor, S.J., et Taylor S.L. 2006. Non audit services and earnings conservatism: Is auditor independence impaired? *Contemporary Accounting Research*, 23(3): 701-746.
- S**
- Saada T. 1995. Les déterminants des choix comptables : étude des pratiques françaises et comparaison franco-américaine. *Comptabilité, Contrôle, Audit*, 1(2):52-74.
- Salman, F.M., et Carson E. 2009. The Impact of the Sarbanes-Oxley Act on the Audit Fees of Australian Listed Firms. *International Journal of Auditing*, 13(2): 127-140.
- Samsonova, A., Humphrey, C., et Kokkali S. 2010. Re-thinking auditor liability: The case of the European Union's regulatory reform. Asia Pacific Interdisciplinary research in Accounting (APIRA) conference, Sydney, Australia.
- Samsonova-Taddei, A., et Humphrey C. 2015. Risk and the construction of a European audit policy agenda: The case of auditor liability. *Accounting, Organizations and Society*, (41): 55-72.
- Sankaraguruswamy, S., et S. Whisenant. 2009. Pricing initial audit engagements: Empirical evidence following public disclosure of audit fees. Working paper, *Available at SSRN 452680*.
- Schatt A. 2006. Choix et rémunération des auditeurs : quelques éléments de réflexion. *La Revue du Financier*, (162): 24-31.
- Schilder A. 1996. Research opportunities in auditing in the European Union. *Accounting Horizons*, 10(4):98-108.

- Schipper K. 1989. Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3(4): 91-102.
- Schneider, A., Church, B.K., et Ely K.M. 2006. Non audit services and auditor independence: a review of literature, *Journal of Accounting Literature*, (25):169-211.
- Schrand, C.M., et Wong M.H. 2003. Earnings management using the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109. *Contemporary Accounting Research*, 20(3): 579-611.
- Seetharaman, A., Gul, F.A., et Lynn S.G. 2002. Litigation risk and audit fees: Evidence from UK firms cross-listed on US markets. *Journal of Accounting and Economics*, 33(1): 91-115.
- Sikka P. 2009. Financial crisis and the silence of the auditors. *Accounting, Organizations and Society*, 34(6): 868-873.
- Sikka P. 2013. *The race is on, but the field is limited in the auditing business*. The Conversation du 1 août 2013.
- Simon, D.T., et Francis J.R. 1988. The effects of auditor change on audit fees: Tests of price cutting and price recovery. *The Accounting Review*, 63(2): 255-269.
- Simunic D. 1984. Auditing, consulting, and auditor independence. *Journal of Accounting Research*, 22(2): 670-702.
- Simunic D.A. 1980. The pricing of audit services: Theory and evidence. *Journal of Accounting Research*, 18(1): 161-190.
- Simunic, D.A., et Stein M.T. 1996. Impact of litigation risk on audit pricing: A review of the economics and the evidence. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 15(Supplement): 119-134.
- Sirois, L.P., Marmousez, S., et Simunic D.A. 2011. Big 4 non-Big 4 Audit Production Costs: Office Level Audit Technology and the Impact of Audit Fees. *Journal of Accounting Research*, 32(2): 2-38.
- Skoulakis, G. 2008. Panel data inference in finance: Least-squares vs Fama-MacBeth. Available at SSRN 1108865.
- Soltani B. 2007. *Auditing: An International Approach*. Pearson Education-Prentice-Hall (International Edition).
- Soltani, B., C. Rekik, et J.F. Casta. 2011. Factors affecting audit fees in Europe: France, Germany, and the UK. Working Paper n°. 123456789/8473. American Accounting Association (AAA) Annual Meeting Denver-USA.
- Srinidhi, B.N., et Gul F.A. 2007. The Differential Effects of Auditors' Non-audit and Audit Fees on Accrual Quality. *Contemporary Accounting Research*, 24(2): 595-629.
- Stefaniak, C.M., et Cornell R.M. 2011. Social Identification and Differences in External and Internal Auditor Objectivity. *Current Issues in Auditing*, 5(2): P9-P14.
- Stefaniak, C.M., Robertson, J.C., et Houston R.W. 2009. The causes and consequences of auditor switching. *Journal of Accounting Literature* (28): 47-121.
- Stigler G.J. 1971. The theory of economic regulation. *The Bell journal of economics and management science*, 3-21.
- Stolowy, H., et Breton G. 2003. La gestion des données comptables : une revue de la littérature. *Comptabilité – Contrôle – Audit*, 9(1): 125-151
- Stolowy, H., et Breton G. 2004. Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), 5-92.

Stolowy, H., et Casta J.F. 2012. De la qualité comptable : mesure et enjeux. In *Comptabilité, société, politique : mélanges en l'honneur du Professeur Bernard Colasse*. (Richard, Chrystelle; Nikitin, Marc).Paris, 97-111.

Subramanyam K.R. 1996. The pricing of discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 22(1): 249-82.

Sweeney A.P. 1994. Debt-covenant violations and managers' accounting responses. *Journal of accounting and Economics*, 17(3): 281-308.

T

Talley E.L. 2006. Cataclysmic Liability Risk Among Big Four Auditors. *Columbia Law Review*, 1641-1697.

Taylor, M.H., et Simon D.T. 1999. Determinants of audit fees: the importance of litigation, disclosure, and regulatory burdens in audit engagements in 20 countries. *The International Journal of Accounting*, 34(3): 375-388.

Tchotourian I. 2007. Synthèse des Initiatives Européennes en Matière de Sociétés par Actions au Cours de l'Année 2007: Maintien du Cap pour une Meilleure Gouvernance. *RJT ns*, 42, 483.

Teoh, S.H., et Wong T.J. 1993. Perceived auditor quality and the earnings response coefficient. *The Accounting Review*, 68(2): 346-366.

Thauvron A. 2000. La manipulation du résultat comptable avant une offre publique. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, (2): 97-114.

Thauvron A. 2000. La manipulation du résultat comptable avant une offre publique. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, (2): 97-114.

Thinggaard, F., et Kiertzner L. 2008. Determinants of audit fees: Evidence from a small capital market with a joint audit requirement. *International Journal of Auditing* 12(2): 141-158.

Thomas, J.K., et Zhang, H. 2002. Inventory changes and future returns. *Review of Accounting Studies*, 7(2-3):163-187.

Thompson, S.B. 2011. Simple formulas for standard errors that cluster by both firm and time. *Journal of Financial Economics*, 99(1):1-10

Tijani, O.M., Uthman, A.B., Abdul-Baki, Z., et Oke L.A. 2014. Audit pricing, start-up cost and opinion shopping. *Journal of Accounting and Management Information Systems*, 13(4): 686-718.

Tucker, J.W., et Zarowin P.A. 2006. Does income smoothing improve earnings informativeness? *The Accounting Review*, 81(1): 251-270.

V

Vafeas, N., et Waagelein J.F. 2007. The association between audit committees, compensation incentives, and corporate audit fees. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 28(3): 241-255.

Van Tendeloo B.V, et Vanstraelen A. 2008. Earnings Management and Audit Quality in Europe: Evidence from the Private Client Segment Market. *European Accounting Review*, 17(3): 447-469.

Van Tendeloo, B., et Vanstraelen A. 2005. Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1): 155-180.

Vander Bauwhede, H., et Willekens M. 2004. Evidence on (the lack of) audit-quality differentiation in the private client segment of the Belgian audit market. *European Accounting Review*, 13(3): 501-522.

- Vander Bauwhede, H., Willekens, M., et Gaeremynck A. 2003. Audit firm size, public ownership, and firms' discretionary accruals management. *The International Journal of Accounting*, 38(1): 1-22.
- Vanstraelen 2000. Impact of renewable long-term audit mandates on audit quality, *European Accounting Review*, 9(3): 419-442.
- Venkataraman, R., Weber, J.P., et Willenborg M. 2008. Litigation risk, audit quality, and audit fees: Evidence from initial public offerings. *The Accounting Review*, 83(5): 1315-1345.
- Vidal, O. 2008. Gestion du résultat et seuils comptables: Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités. Doctorat en sciences de gestion Paris : HEC Paris.
- Visvanathan G. 2008. Corporate governance and real earnings management. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 12(1): 9-22
- W**
- Walker, P.L., et Casterella J.R. 2000. The role of auditee profitability in pricing new audit engagements. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19(1): 157-167.
- Walker, P.L., Lewis, B.L., et Casterella J.R. 2001. Mandatory auditor rotation: Arguments and current evidence. *Accounting Enquiries*, 10(Spring/Summer): 209–242.
- Wang, K.J., et Tuttle B.M. 2009. The impact of auditor rotation on auditor–client negotiation. *Accounting, Organizations and Society*, 34(2): 222-243.
- Wang, X., et Yang B. 2011. Management Entrenchment, Agency Problem and Audit Fees. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 3(1): 26-38.
- Wang, Z., et Williams T.H. 1994. Accounting income smoothing and stockholder wealth. *Journal of Applied Business Research*, 10(3): 96.
- Watts, R.L., et Zimmerman J.L. 1978. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 53(1):112-134.
- Watts, R.L., et Zimmerman J.L. 1986. *Positive accounting theory*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1986.
- Whisenant, S., Sankaraguruswamy, S., et Raghunandan K. 2003. Evidence on the joint determination of audit and non-audit fees. *Journal of Accounting Research*, 41(4): 721-744
- Willekens, M., Steele, A., et Miltz D. 1996. Audit standards and auditor liability: A theoretical model. *Accounting and Business Research*, 26(3): 249-264.
- Willenborg M. 1999. Empirical analysis of the economic demand for auditing in the initial public offerings market. *Journal of Accounting Research*, 225-238.
- Wingate M.L. 1997. An examination of cultural influence on audit environment. *Research in Accounting Regulation*, 11(Supplement): 129-148.
- Winn A. 2014. Partner rotation and PCAOB inspections: Effects on end-of-term audit quality. 2014. Thèse de doctorat. University of Washington.
- Wolk, C.M., Michelson, S.E., et Wootton C.W. 2001. Auditor Concentration and Market Shares in the US: 1988-1999 A Descriptive Note. *British Accounting Review*, (33): 157-174.
- Wongsunwai W. 2013. The Effect of External Monitoring on Accrual-Based and Real Earnings Management: Evidence from Venture-Backed Initial Public Offerings. *Contemporary Accounting Research*, 30(1): 296-324.

Wu, X. 2012. Corporate Governance and Audit Fees: Evidence from Companies Listed on The Shanghai Stock Exchange, *China Journal of Accounting Research*, 5(4): 321-342.

X

Xie, B., Davidson, W.N., et DaDalt P.J. 2003. Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. *Journal of corporate finance*, 9(3), 295-316.

Xu, Z., Taylor, K., et Dugan M.T. 2007. Review of Real Earnings Management Literature. *Journal of Accounting Literature*, (26): 195-228.

Y

Yang, J.S., et Krishnan J. 2005. Audit committees and quarterly earnings management. *International Journal of Auditing*, 9(3): 201-219.

Ye, M., et Simunic D.A. 2013. The economics of setting auditing standards. *Contemporary Accounting Research*, 30(3): 1191-1215.

Z

Zang A.Y. 2012. Evidence on the Tradeoff between Real Manipulation and Accrual Manipulation, *The Accounting Review*, 87(2): 675-703.

Zerni M. 2012. Audit Partner Specialization and Audit Fees: Some Evidence from Sweden. *Contemporary Accounting Research*, 29(1): 312-3

Zerni, M., Haapamaki, E., Järvinen, T., et Niemi L. 2012. Do joint audits improve audit quality? Evidence from voluntary joint audits. *European Accounting Review*, 21(4): 731-765.

Zerni, M., Kallunki, J.P., et Nilsson H. 2010. The Entrenchment Problem, Corporate Governance Mechanisms, and Firm Value. *Contemporary Accounting Research*, 27(4):1169-1206.

Zhou, J., et Elder R. 2002. Audit firm size, industry specialization and earnings management by initial public offering firms. Working paper, Syracuse University, Binghamton, NY.

L'impact de la réglementation sur la qualité et le coût de l'audit en Europe

Résumé

Dans la perspective d'une évaluation critique des réformes adoptées récemment par la commission européenne et la législation des pays membres, cette recherche analyse les rôles respectifs de l'auditeur et de la réglementation qui régit son activité sur la qualité et le coût de l'audit. Elle comprend deux études. La première traite de l'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur la qualité des chiffres comptables. La seconde traite de l'impact de l'auditeur et de la réglementation de l'audit sur les honoraires d'audit.

S'appuyant sur un échantillon de 4 219 firmes européennes pour une période allant de 2007 à 2010, la première étude montre que les *Big* n'offrent aucune garantie particulière sur la qualité de l'information comptable s'ils ne sont pas simultanément spécialistes de l'activité de la firme audité. Elle montre aussi que la nature et l'ampleur de la gestion des résultats sont influencées par les réglementations nationales de l'audit. Il apparaît en effet que l'audit conduit à une information de meilleure qualité lorsque la responsabilité de l'auditeur est délictuelle plutôt que contractuelle, mais aussi lorsque son mandat peut être remis en cause chaque année. Cette étude éclaire également les différends qui opposent auditeurs et régulateurs en matière de services annexes en montrant qu'il n'est pas forcément souhaitable d'interdire ou de contraindre trop fortement ces services. Ils conduisent les auditeurs à mieux percevoir l'entreprise, ce qui leur permet d'agir utilement sur l'ampleur des manipulations réelles. Il apparaît enfin que les mesures visant à imposer la rotation de l'associé signataire responsable de la mission d'audit ou à imposer un audit joint sont sans effets réels.

Retenant un échantillon de 4293 firmes européennes sur la période allant de 2003 à 2011, la deuxième étude montre que recourir à des auditeurs réputés (*Big* ou spécialistes du secteur d'activité de la firme audité) génère, toutes choses égales par ailleurs, des honoraires d'audit plus élevés. Il apparaît aussi que trois des attributs réglementaires étudiés (la responsabilité délictuelle de l'auditeur, la remise en cause annuelle du mandat de l'audit, l'obligation d'un audit conjoint) affectent à la hausse les honoraires d'audit versés par les firmes européennes.

Le rapprochement des résultats des deux études montre donc que, moyennant le paiement d'honoraires plus élevés, des auditeurs spécialistes sont un gage de qualité des chiffres comptables audités. Ce rapprochement montre aussi que la responsabilité délictuelle de l'auditeur et la possibilité d'une remise en cause annuelle de son mandat garantissent la qualité des chiffres comptables, ces deux contraintes réglementaires étant toutefois associées à des honoraires d'audit plus conséquents.

Impact of audit regulation on quality and cost of audit in Europe

Abstract

This dissertation includes two studies aimed at analyzing the impact of auditor quality and audit regulation on both the quality of accounting information and audit fees. Auditor quality is captured using both audit firm size and audit firm industry specialization. Five attributes of audit regulation are scrutinized, namely duration of audit tenure, restrictions on provision of non-audit services, nature of the auditors' liability, constraints on audit partners' rotation, obligation of a joint audit.

Based on a representative sample of 4'219 listed firms from 15 European countries over the period 2007-2010, the first study shows that *Big* auditors offer no specific guarantee on the quality of accounting information if they are not simultaneously specialists. It also shows that the nature and extent of earnings management are influenced by audit regulations. The quality of accounting information is higher when the auditor's liability is tort rather than contract, but also when the audit mandate may be renewed each year. This study also provides a new perspective to the arguments between auditors and regulators for non-audit services by showing that prohibiting or constraining these services is not necessarily good.

Based on a sample of 4'293 European listed firms for the period 2003 to 2011, the second study shows that using a *Big* or industry specialist auditor results in higher audit fees. Moreover, three regulatory attributes (auditor liability, annual renewal of the mandate, joint audit) play a significant role in determining audit fees. Fees are higher when the auditor's mandate may be renewed each year, and when the auditor's liability is tort. Mandatory joint audit has also a positive impact on audit fees.

Taken as a whole the two studies provide evidence that specialist auditors are a guarantee of earnings quality, but they charge higher fees. In the same way, imposing tort liability and allowing annual renewal of the auditor's mandate ensure the quality of earnings, but these two regulatory constraints are both associated with higher audit fees.