HAL
open science

La réglementation de l'audit est-elle dans l'intérêt public : quelques enseignements du modèle français

C. Piot, A. Schatt

To cite this version:

C. Piot, A. Schatt. La réglementation de l'audit est-elle dans l'intérêt public : quelques enseignements du modèle français. 2010. halshs-00534758

HAL Id: halshs-00534758

https://shs.hal.science/halshs-00534758

Submitted on 10 Nov 2010

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.

Centre d'Etudes et de Recherches
Appliquées à la Gestion C.N.R.S UMR 5820

CAHIER DE RECHERCHE n°2010-09 E2

La réglementation de l'audit est-elle dans l'intérêt public : quelques enseignements du modèle français

Charles PIOT

Alain SCHATT

Unité Mixte de Recherche CNRS / Université Pierre Mendès France Grenoble 2

150 rue de la Chimie – BP 47 – 38040 GRENOBLE cedex 9

Tél. : 04 76 63 53 81 Fax : 04 76 54 60 68

La réglementation de l'audit est-elle dans l'intérêt public : quelques enseignements du modèle français

Charles PIOT

Professeur, Université de Grenoble

charles.piot@upmf-grenoble.fr

Alain SCHATT

Professeur, Université de Bourgogne

alain.schatt@u-bourgogne.fr

Résumé : Cet article s'appuie sur les travaux académiques des dix dernières années pour évaluer les effets de la réglementation française visant à accroître l'indépendance des auditeurs. Pour les sociétés cotées en bourse, l'obligation de recourir à deux auditeurs se solde notamment par une moindre concentration du marché de l'audit : les *Big Four* détiennent une part de marché plus faible. Pour autant, les honoraires ne sont pas plus faibles, en raison vraisemblablement, d'une part, des coûts de coordination entre les deux auditeurs qui excèdent les bénéfices escomptés résultant d'un marché plus concurrentiel, d'autre part, de l'impossibilité de changer d'auditeur pendant la durée légale de six ans. Par ailleurs, la plus grande indépendance supposée, induite par cette réglementation spécifique, ne se traduit pas par une moindre gestion des résultats par les dirigeants français, malgré l'interdiction de facturer des honoraires de conseil. Ces constats empiriques nous conduisent à avancer que des assouplissements réglementaires du marché de l'audit pourraient s'avérer bénéfiques pour les actionnaires des entreprises françaises.

Mots clés : Audit - Réglementation - France - Concentration - Honoraires - Gestion des résultats

Abstract: This paper draws on the growing academic literature, over the last decade, to assess the effects of the French regulation aimed at promoting external auditor independence. For listed companies, the joint-audit requirement results in a less concentrated audit market: Big 4 auditors have a weaker market share as compared with other markets. But audit fees are not lower, however. This could be explained by (1) coordination costs between joint-auditors that outweigh the benefits of a more "open" market, and/or (2) the impossibility to switch auditor during a six-year legal engagement. Elsewhere, the *a priori* stronger independence associated with that specific regulation does not result in less earnings management activities by French managers, despite of the legal banning of parallel non-audit services. These empirical observations lead us to argue that a less constraining regulation of the audit market could benefit to the shareholders of French companies.

Key words: Audit - Regulation - France - Concentration – Audit fees – Earnings management

Au cours des dernières années, de nombreuses études ont été consacrées aux conséquences de la protection légale des investisseurs sur les choix comptables des dirigeants[1]. L'idée sous-jacente de ces travaux, qui s'inscrivent dans le courant de recherche du *Law and Finance* initié par La Porta et al. (1997, 1998), est que les actionnaires sont mieux protégés dans certains pays, en particulier ceux ayant adopté un système de *Common Law* et disposant de mécanismes efficaces permettant de faire respecter la loi. Leuz et al. (2003) ont été les premiers à confirmer l'hypothèse d'une gestion des résultats moins importante dans les pays où la protection légale des actionnaires est supérieure, confirmant ainsi l'influence de la pression juridico-financière sur le comportement des dirigeants.

Les différences significatives détectées en matière de gestion des résultats à travers le monde nous conduisent à poser la question du rôle joué par les auditeurs externes dans des environnements différents. Alors que les procédures d'audit semblent relativement standardisées au niveau international, est-il possible que les relations entretenues par les auditeurs avec les entreprises auditées varient en fonction du contexte institutionnel ? Les auditeurs sont-ils plus efficaces, ou plus impliqués, dans les pays où la pression exercée par les actionnaires est plus forte ? Les résultats récents de Francis et Wang (2008) et de Choi et al. (2008) tendent à confirmer que la pression juridico-financière semble influencer les relations entre auditeurs et audités. D'une part, Francis et Wang (2008) ont trouvé que les résultats comptables publiés sont plus prudents lorsque la protection des investisseurs s'accroît, à condition cependant qu'ils aient fait l'objet d'une certification par un *Big Four*. D'autre part, Choi et al. (2008) ont constaté que les honoraires d'audit sont supérieurs dans les pays de *Common Law*, ce qui peut refléter la facturation d'une prime de risque (de poursuite judiciaire) dans ces pays.

Bien que la protection légale des actionnaires joue un rôle non négligeable dans le domaine de l'audit, il faut cependant admettre que d'autres réglementations sont susceptibles d'expliquer l'efficacité des auditeurs, en particulier celles spécifiques à la profession. La loi SOX votée en 2002 par le législateur américain, visant notamment à interdire les activités de conseil des auditeurs auprès des entreprises auditées, est par exemple fondée sur l'idée que la facturation de *non-audit fees* peut compromettre l'indépendance des auditeurs en modifiant leurs incitations à révéler des irrégularités comptables (Schneider et al., 2006). A la même époque, diverses règlementations spécifiques à la profession ont également été adoptées en Europe, afin de garantir aux investisseurs que les auditeurs effectuent un travail de qualité. Ainsi, les responsables politiques semblent convaincus que les réglementations spécifiques à la profession d'audit peuvent améliorer la qualité de l'information comptable divulguée par les entreprises. La question se pose, bien évidemment, de savoir si ces nouveaux textes auront les effets bénéfiques escomptés à long terme, tant aux Etats-Unis qu'en Europe.

Il est fort probable que de nombreux travaux seront publiés au cours des prochaines années, sur les diverses conséquences de ces réglementations visant à renforcer l'indépendance des auditeurs. Vont-elles véritablement modifier le comportement des auditeurs et promouvoir la qualité comptable ? Pour l'instant, il semble prématuré de se prononcer sur la pertinence de ces réglementations. En revanche, il est possible de tirer quelques enseignements de réglementations passées ayant poursuivi le même objectif. A ce titre, le cas français nous

[1] Plusieurs études ont porté sur l'impact de la protection légale des actionnaires sur les décisions financières, notamment sur la politique de financement des entreprises (La Porta et al., 1997) et la politique de dividende (La Porta et al., 2000), ainsi que sur la valeur des sociétés (La Porta et al., 2002).

semble particulièrement intéressant. Le législateur français, soucieux de protéger l'indépendance des auditeurs, prévoit trois dispositions originales : la stricte séparation des activités d'audit et de conseil, la présence obligatoire d'au moins deux auditeurs dans les sociétés cotées, et la durée légale du mandat de six exercices comptables. Cinquante ans après la transposition de ces règles au cœur même du droit des sociétés (loi du 24 juillet 1966), et malgré la globalisation économique et institutionnelle (passage aux IFRS en 2005, généralisation des comités d'audit dans les sociétés cotées, etc.), aucune évolution de ces spécificités françaises n'est sérieusement envisagée. Cela signifie-t-il que ces dispositions ont eu les effets bénéfiques escomptés ?

A ce jour, aucune évaluation des effets de cette réglementation française n'a été réalisée, mais une analyse d'ensemble est désormais possible car de nombreuses études empiriques ont été publiées depuis 2000. Cet engouement pour l'analyse du marché de l'audit s'explique de trois principales manières. Premièrement, avant le début des années 2000, les recherches positives en comptabilité-audit étaient très rares en France[2], sachant que les revues académiques françaises favorisant la publication de telles recherches sont relativement jeunes[3]. Par ailleurs, la barrière linguistique a probablement freiné l'analyse de ces spécificités institutionnelles par des chercheurs anglophones spécialistes du domaine[4]. Deuxièmement, les entreprises françaises cotées en bourse sont tenues de divulguer les honoraires versés à leurs auditeurs depuis 2003. Cette nouvelle obligation a constitué une véritable aubaine pour les chercheurs souhaitant analyser les relations qu'entretiennent les auditeurs avec les entreprises. Troisièmement, l'essor du courant de recherche du *Law and Finance* (La Porta et al., 1997, 1998, 2000, 2002, 2006), favorisé par le développement de bases de données financières internationales, permet de mettre en perspective les spécificités du marché français.

Cet article a pour objet d'exposer quatre principaux effets de cette règlementation spécifique, et qui, selon le discours officiel, vise avant tout à protéger l'indépendance des auditeurs[5]. Premièrement, l'impact sur la concentration du marché est évoqué. Il apparaît que le co-commissariat a favorisé une structure du marché plus ouverte, puisque la concentration est plus faible en France que dans d'autres pays. Deuxièmement, la demande d'audit est discutée. La moindre concentration procure davantage de « choix », et les études montrent que le recours aux *Big Four* semble répondre à une demande de gouvernance contractuelle des relations entre la firme et ses bailleurs de fonds. Troisièmement, la question des honoraires est soulevée. Le principal résultat concerne le coût de l'audit plus élevé en France, nonobstant la prime de réputation des *Big Four*, probablement en raison des coûts de coordination supplémentaires engendrés par le co-commissariat. Enfin, quatrièmement, la qualité de l'information comptable est abordée. Dans l'ensemble, les travaux sur cette question ont mis en évidence que l'information comptable n'est pas de meilleure qualité en France,

[2] Il existe une forte tradition normative, de nature juridico-sociologique, de la recherche comptable française.

[3] La création de la revue Comptabilité Contrôle Audit (CCA), lancée par l'Association Francophone de Comptabilité remonte à 1994, et celle de la revue Finance Contrôle Stratégie (FCS) à 1998.

[4] Ce point est valable pour la France, mais également pour la plupart des autres pays européens non-anglophones (Allemagne, Italie, Espagne, etc.). Il est généralement admis que la barrière linguistique constitue un frein pour les chercheurs non-anglophones, qui tentent de publier dans des revues anglo-saxonnes (Raffournier et Schatt, 2009), mais cette barrière joue également en sens inverse.

[5] Les discussions sont volontairement limités aux travaux ayant porté sur des firmes cotées en bourse, car c'est à ce niveau que s'entend la notion de « marché de l'audit » dans la plupart des pays, bien que la France soit l'un des rares pays où l'obligation de certification des comptes demeure pour la plupart des sociétés de capitaux non cotées en bourse.

comparativement aux pays où l'indépendance des auditeurs ne fait pas l'objet d'une réglementation aussi intense. Plus spécifiquement, les *Big Four* ne semblent pas incités à se différencier des autres auditeurs au plan de la qualité comptable ; le risque de poursuite assez limité qu'ils supportent pouvant expliquer cela.

En fin de compte, ces éléments suggèrent que la réglementation du marché français de l'audit n'est pas nécessairement efficace, et encore moins efficiente. L'instauration de règles favorisant une plus grande indépendance des auditeurs est synonyme de coûts supplémentaires pour les entreprises, sans que la qualité comptable soit réellement améliorée par la présence d'auditeurs de renom. Ce résultat est d'autant plus surprenant que le marché est plus concurrentiel, puisque significativement moins concentré que dans d'autres pays et que, par conséquent, les honoraires devraient être plus faibles (Bierstacke et al., 2006). Il est probable que la rente obtenue par les auditeurs résulte en grande partie de l'interdiction faite aux entreprises de remettre en cause annuellement les contrats d'audit. A ce titre, le mandat ferme de six exercices constitue une barrière aux réalignements spontanés entre l'offre et la demande. Cette évaluation de la réglementation française nous conduit à avancer qu'une harmonisation européenne des règles institutionnelles d'audit pourrait s'avérer bénéfique pour les actionnaires des sociétés françaises cotées en bourse, au détriment des cabinets d'audit, notamment les cabinets nationaux, à qui la réglementation actuelle profite *in fine*.

Dans la suite de cet article, après avoir présenté le contexte institutionnel, dans une première section, nous abordons successivement les quatre principaux effets de la réglementation française de la profession : la concentration du marché de l'audit (section 2), le choix des auditeurs à travers le recours aux *Big Four* (section 3), les honoraires d'audit (section 4) et la qualité de l'information financière (section 5). Dans chacune de ces sections, deux types de résultats sont présentés : ceux résultant de comparaisons internationales, qui mettent en perspective les caractéristiques du marché français, et ceux provenant des études consacrées spécifiquement au marché français, qui approfondissent notre compréhension de l'audit en France. Une dernière section synthétise les résultats et conclut.

1. Le contexte français de l'audit : aspects institutionnels et réglementaires

Les environnements d'audit nationaux sont plus ou moins libéraux ou réglementés selon les traditions économiques ou légales des pays (Baker et al., 2001). Bédard et al. (2002) classent la France parmi les systèmes à dominante corporatiste[6], au sens où les associations professionnelles sont intégrées dans un dispositif de contrôle défini par les pouvoirs publics. La dénomination d'audit « légal » prend alors tout son sens, puisque la mission de commissariat aux comptes est d'ordre public ; elle a une source légale (par opposition à contractuelle), en vertu notamment du droit des sociétés français. L'auditeur rend compte aux tiers en général, et pas uniquement aux actionnaires comme c'est le cas dans les pays anglo-saxons. La mission d'audit légal obéit à deux grandes familles de règles : des normes d'exercice professionnel et des dispositions légales et réglementaires. Nous abordons dans un premier temps les grands traits du statut des auditeurs à travers les normes et les principes de

[6] L'intensité réglementaire s'apprécie selon quatre niveaux : libéralisme, associationnisme, corporatisme, et légalisme. Le système américain se veut plutôt associationiste ; le système canadien plutôt corporatiste (Bédard et al., 2002).

responsabilité professionnelle, avant de focaliser dans un second temps sur les spécificités françaises en matière de protection de l'indépendance.

1.1 Les grands traits du statut de l'auditeur légal

1.1.1 Les normes professionnelles

Les normes professionnelles ont trait à l'art de rendre compte (normes de rapport) et d'accomplir les diligences d'audit (normes de travail), ainsi qu'au comportement des auditeurs en mission (code de déontologie). L'ensemble de ces textes sont élaborés par la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC) avant d'être homologués par les pouvoirs publics[7]. Les normes de rapport et de travail, que l'on pourrait qualifier d'opérationnelles, sont globalement conformes aux normes internationales d'audit édictées par l'IFAC. Cette mise en conformité remonte à 1995, et fait suite à un engagement pris par la CNCC d'étendre à ses membres les normes internationales approuvées par le comité d'audit de l'IFAC (*International Auditing Practices Committee*) en 1991. Ce point est d'importance car il nous permet de postuler qu'en substance, le travail induit par un audit réalisé en France n'est pas fondamentalement différent du travail que nécessiterait le même audit dans un autre pays. En d'autres termes, les éventuelles spécificités du marché de l'audit français ne résultent pas de différences dans les modalités de réalisation de la mission ; elles proviennent des dispositions légales (*hard law*) qui régissent le statut des commissaires aux comptes. Celles-ci portent, dans leurs grandes lignes, sur la responsabilité des auditeurs et sur leur indépendance.

1.1.2 La responsabilité des auditeurs légaux

En matière de sociétés cotées, la responsabilité disciplinaire des auditeurs fait l'objet d'un encadrement rigoureux, notamment depuis la Loi de sécurité financière (1er août 2003) qui instaure le H3C (art. 821-s. Code de commerce). Un peu à l'instar du PCAOB américain, le H3C a pour mission d'assurer la surveillance de la profession, de veiller au respect des normes de déontologie et d'indépendance des auditeurs, et de promouvoir les bonnes pratiques professionnelles. Dans l'ensemble, les contrôles d'activité et les sanctions disciplinaires obéissent donc à un système assez semblable à l'organisation rencontrée en Amérique du Nord.

La responsabilité civile est celle qui préoccupe le plus les auditeurs, car elle conditionne directement l'octroi et le versement de dommages et intérêts aux parties plaignantes. Le principe d'une responsabilité civile du commissaire aux comptes est explicitement prévu par la loi : « Les commissaires aux comptes sont responsables, tant à l'égard de la personne ou de l'entité que des tiers, des conséquences dommageables des fautes et négligences par eux commises dans l'exercice de leurs fonctions. » (Code com., art. 822-17).

Toutefois, la mise en cause de cette responsabilité s'inscrit dans le formalisme de droit civil ; elle requiert la preuve d'un préjudice, d'une faute de l'auditeur, et d'un lien de causalité direct entre la faute et le préjudice (Code civil, art. 1382). En pratique, la mise en évidence de la faute professionnelle peut s'avérer difficile en raison de l'obligation de moyens qui

[7] Le Code de déontologie est approuvé par décret en Conseil d'État et les normes d'exercice professionnelles sont homologuées par arrêté du Garde des Sceaux.

caractérise la mission d'audit. Celle du lien de causalité est encore plus délicate ; il ne suffit pas – comme le suggère la jurisprudence du *Securities Act* américain – de constater une perte en capital et une information financière trompeuse pour établir *de facto* la responsabilité de l'auditeur. Cela explique le faible niveau de condamnation des commissaires aux comptes devant les tribunaux civils, et par conséquent le faible risque de poursuites des auditeurs en France. À ce propos, Wingate (1997) fait état d'une échelle « privée », développée par une compagnie d'assurance pour le compte d'un des *Big Six*, qui évalue le risque de poursuite de l'auditeur à 6,22 sur 10 en France. Dans cette échelle, les pays anglo-saxons sont généralement portés à 10, sauf les États-Unis qui ont un score exceptionnel de 15.

Enfin, la responsabilité pénale des commissaires aux comptes est limitativement et explicitement prévue par les textes. Elle peut être mise en cause en cas de certification d'informations mensongères sur la situation de l'entreprise auditée, de non respect des règles d'incompatibilité, de violation du secret professionnel, et de non-révélation de faits délictueux au Procureur de la république (Code com., art. 820-6 et 820-7). L'obligation de révélation au Procureur constitue en quelque sorte une contrepartie de l'ordre public de la mission d'audit en France, qui dépasse le cadre de relations contractuelles entre l'auditeur et l'entreprise auditée. L'envergure affichée de cette mission va également avec une forte réglementation de l'indépendance.

1.2 L'indépendance de l'auditeur légal en France

L'expression « à mission d'ordre public, dispositif de protection exceptionnel » pourrait être la devise du commissariat aux comptes. Aux dires de nombreux auteurs (par exemple, Pochet, 1998), un arsenal de textes législatifs et réglementaires parmi les plus complets en Europe est destiné à protéger l'indépendance de l'auditeur français. Parmi les dispositions que l'on peut qualifier de « spécifiques » au système français, il conviendra d'aborder l'obligation de double commissariat aux comptes (Co-CAC par la suite), la durée légale du mandat, et l'interdiction formelle de tout cumul entre mandat de commissariat et missions accessoires de conseil.

1.2.1 L'obligation de co-commissariat aux comptes

« Les personnes et entités astreintes à publier des comptes consolidés désignent au moins deux commissaires aux comptes » (Code com., art. 823-2). Cette obligation, qui a été instituée à l'origine pour les sociétés cotées avec la loi du 24 juillet 1966, a donné lieu à diverses critiques. Les autorités de marché ont reproché le coût *a priori* excessif de ce double commissariat pour les entreprises. Les auditeurs ont, quant à eux, fait état des difficultés de coordination des travaux, d'harmonisation des méthodes d'investigation, et surtout du fait que les deux cosignataires du rapport d'audit (unique) étaient responsables solidairement de l'opinion émise (Marmousez, 2008)[8].

En 1984, le législateur a envisagé de supprimer le Co-CAC, mais devant la montée en puissance des grands réseaux d'audit anglo-saxons, le système a non seulement été confirmé, mais étendu à l'ensemble des sociétés publiant des comptes consolidés. Il n'est pas possible,

[8] La norme d'exercice professionnelle sur l'exercice collégial de l'audit prévoit (art. 20) que les avis des deux auditeurs puissent diverger au sein du rapport d'audit, mais, en pratique, ce cas est rarissime.

dans ce contexte, d'ignorer l'argument protectionniste vis-à-vis de la profession comptable française, même si les autorités s'en sont officiellement défendues. Le débat entre partisans et opposants au Co-CAC est aujourd'hui vif, et les batailles d'arguments théoriques et normatifs font rage. Deux séries d'avantages sont généralement prêtées au Co-CAC.

Premièrement, le système permet de promouvoir la qualité de l'audit, que ce soit en matière d'indépendance, mais aussi de compétence. L'indépendance se trouve renforcée car la collusion entre dirigeant et auditeurs devient moins facile quand il faut « corrompre » deux cabinets d'audit plutôt qu'un seul, et car il est plus aisé pour deux auditeurs de combattre les pressions managériales. La probabilité que des irrégularités soient révélées s'en trouve alors accrue. L'affaire Vivendi Universal, au début des années 2000, en est un exemple intéressant : Arthur Andersen, alors premier commissaire aux comptes, avait fermé les yeux sur le traitement comptable de la cession des titres BSkyB ; l'irrégularité avait alors été mise au jour suite à la ténacité du chef de la doctrine de Salustro Reydel, second commissaire aux comptes, et grâce à l'appui de la Commission des opérations de bourse[9]. Corrélativement, le Co-CAC est également un moyen d'étoffer la compétence des auditeurs par le croisement d'expertises souvent complémentaires. Cet argument a été repris récemment dans le contexte des IFRS, où les principes et donc le jugement professionnel sont plus fortement sollicités qu'auparavant : le système favorise alors l'échange et la confrontation des points de vue dans le cadre d'une complexité normative accrue. Parmi d'autres avantages, sont également évoqué la plus grande flexibilité du système quand il s'agit d'organiser la rotation des équipes d'audit, permettant ainsi de limiter le risque de familiarité (Herbinet, 2007).

Deuxièmement, le Co-CAC est susceptible d'atténuer la concentration du marché et la domination des grands cabinets. Le marché serait alors plus « ouvert » à des cabinets nationaux (London Economics, 2006). Cet argument a alors été mis en avant comme une solution pour réduire la concentration « inquiétante » du marché britannique, sur lequel les *Big Four* s'arrogent désormais la quasi-totalité des mandats d'audit de sociétés cotées. Accessoirement, le Co-CAC est également une source de flexibilité dans les choix d'auditeurs pour les sociétés astreintes à « consommer » ce service, pour peu que la diversité de l'offre parvienne à suivre. Cette compétitivité accrue entre les prestataires serait alors un facteur indirect de qualité de l'audit.

Les critiques d'un tel système sont également présentes.. D'une part, le double commissariat est d'abord accusé d'être coûteux *ceteris paribus*, et ce en raison des inévitables difficultés de coordination des travaux, et des lourdeurs engendrées par la revue croisée des dossiers. Les modalités de cette revue croisée sont prévues dans les articles 10 à 14 de la « NEP » sur l'exercice collégial, et sont à l'évidence consommatrices de temps et de moyens. D'autre part, il existe une présomption d'inefficacité du Co-CAC en termes d'attentes de qualité de l'audit. Bennecib (2004) considère par exemple que l'indépendance globale nécessite non seulement une indépendance de chaque auditeur envers la société auditée, mais également une indépendance des co-auditeurs les uns par rapport aux autres. Une telle indépendance, et donc un contrôle réciproque efficace des diligences d'audit, n'est possible que si les co-auditeurs jouissent de moyens équivalents sur le plan des ressources et du budget d'heures consacrées à

[9] La Tribune, 11 septembre 2002.

la mission[10]. Or, les premières investigations soulignent des déséquilibres importants, avec souvent un commissaire aux comptes *leader* (ou dominant) qui s'arroge la majeure partie des honoraires, et un second dont la présence n'est que marginale. Le Maux (2004) constate que, pour 79 firmes du SBF120 en 2002, les honoraires perçus par le second CAC ne représentent que 60% de ceux versés au premier. Dans sont étude des honoraires d'audit versés en 2005 par 428 firmes, Broye (2007) note un rapport de forces encore plus déséquilibré.

1.2.2 La durée légale du mandat

Toujours dans un souci de protection de l'opinion d'audit, la loi garantit aux commissaires aux comptes un mandat ferme de six exercices financiers (Code com., art. 823). Il s'agit là d'une disposition unique au monde. Sauf à démissionner de leur propre chef, les commissaires nommés ne peuvent être congédiés que par décision de justice, situation rarissime[11]. Ils jouissent donc *a priori* d'une capacité de résistance importante face aux pressions et menaces de congédiement en cas de désaccord avec la direction. Ils sont même souvent qualifiés de privilégiés par leurs homologues anglo-saxons, qui doivent remettre en jeu leur mandat à chaque assemblée annuelle.

La durée de six ans a pu être qualifiée d'excessive. Pigé (2000) avance deux arguments dans ce sens. Premièrement, une telle durée accélère la formation de rente, et de ce fait expose l'auditeur à une pression managériale encore plus forte au moment du renouvellement de son mandat. Deuxièmement, elle réduit les possibilités de changement d'auditeur et par conséquent les réalignements économiques en fonction de l'évolution des besoins de la société auditée. Une durée trop longue serait donc un frein à la concurrence, et irait à l'encontre de l'objectif initial de promotion de la qualité de l'audit.

En matière de sociétés cotées, une exigence de rotation obligatoire des signataires vient toutefois tempérer le phénomène de banalisation, ou de routinisation de la mission. Cette obligation de rotation prend une tournure légale avec la Loi de sécurité financière (2003), qui dispose qu'un commissaire aux comptes personne physique, ou un associé signataire, ne peut certifier les comptes d'une firme faisant appel public à l'épargne pendant plus de six exercices consécutifs (Code com., art. 822-14). Sur ce plan, les exigences de rotation françaises sont relativement conformes aux dispositions américaines (cinq ans depuis la loi *Sarbanes-Oxley*), également reprises dans la plupart des pays anglo-saxons. La Commission européenne recommande une rotation des associés signataires tous les sept ans, ramenée par la suite à cinq ans (European Commission, 2002). S'agissant des entités auditrices (les cabinets), la rotation n'est cependant pas imposée en France, et le fait de savoir si la durée de six ans est un facteur d'allongement de l'ancienneté des commissaires aux comptes reste une question ouverte.

1.2.3 L'interdiction des missions parallèles de conseil

[10] La NEP prévoit (art. 7) que : « la répartition entre les commissaires aux comptes des travaux nécessaires à la réalisation de l'audit des comptes est équilibrée et effectuée sur la base de critères quantitatifs, tel que le volume d'heures de travail estimé nécessaire à la réalisation de ces travaux - le volume horaire affecté à un des commissaires aux comptes ne devant pas être disproportionné par comparaison avec ceux attribués aux autres commissaires aux comptes -, et de critères qualitatifs, tels que l'expérience ou la qualification des membres des équipes d'audit ».

[11] Il conviendrait notamment que la société auditée prouve que le commissaire a eu un comportement préjudiciable à son encontre.

Un troisième et dernier garde fou de l'indépendance des auditeurs français réside dans une interdiction formelle de toute activité parallèle de conseil. À l'origine prévue dans le décret-loi de 1935, cette interdiction fait partie des « incompatibilités spéciales » à la mission et s'adresse au commissaire aux comptes en tant qu'entité personne physique ou morale. Elle traduit notamment un principe de non-immixtion dans la gestion, très largement admis dans la déontologie professionnelle des commissaires aux comptes. Dit autrement, ces derniers ne peuvent, et ne doivent pas se retrouver en situation d'être à la fois juge et partie.

Des écarts ont toutefois été constatés dans les années 80-90 – les textes pouvant être assez facilement contournés par les réseaux d'audit, notamment internationaux (Mikol et Standish, 1998 ; Casta et Mikol, 1999) –, et dénoncés dans le rapport Le Portz (1993). S'en sont suivis des ajustements législatifs avec la prise en compte explicite de la notion de « réseau » d'auditeurs. 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 ». L'incompatibilité est étendue à toute personne ou entité d'un réseau qui, par ailleurs, fournirait une prestation de services non directement liée à la mission d'audit légal. Le Code de déontologie professionnelle complète ce dispositif par une énumération détaillée de toutes les missions et situations interdites. Il en ressort, dans l'ensemble, que la contrainte est nettement plus forte que dans les systèmes anglo-saxons, où certaines activités de conseil jugées non menaçantes pour l'indépendance d'esprit de l'auditeur demeurent autorisées.

En pratique, si l'interdiction des activités de conseil a fréquemment été contournée, les chiffres français suggèrent une situation très différente des contextes anglo-saxons. La pratique parallèle du consulting par les auditeurs y est en effet moins répandue ; elle est même absente (au vu des déclarations d'honoraires faites par les sociétés cotées) dans la majorité des cas. Les honoraires de conseil (non-audit) représentent moins de 15% des honoraires totaux perçus par les auditeurs de firmes du SBF250 pour les exercices 2002 et 2003 (Audousset-Coulier, 2008). Ce même ratio, tiré de l'exploitation de 3074 *proxy statement* américains au titre de l'exercice 2001, s'établit en moyenne (médiane) à 49% (51%) dans l'étude de Frankel et al. (2002). Si la contrainte réglementaire française explique cette situation, il est également possible qu'un facteur culturel – peut-être « façonné » par cette interdiction historique – ne soit pas étranger au phénomène. En effet, l'entrepreneur ou le dirigeant français n'ayant pas été « habitué » aux prestataires multiservices que sont les grands réseaux d'audit, sa demande en matière de services juridico-financiers se porterait plus naturellement vers d'autres professionnels libéraux, distincts des professionnels de la comptabilité et de l'audit.

1.3 Synthèse sur le contexte institutionnel français

En synthèse, si les méthodes de travail des auditeurs exerçant en France sont relativement similaires à celles des auditeurs exerçant dans d'autres pays, il apparaît en revanche que la réglementation française sur l'indépendance des auditeurs est très spécifique. Pour mener à bien leur mission, les auditeurs doivent respecter trois principales règles : deux auditeurs appartenant à des cabinets différents doivent intervenir dans les entreprises qui établissent des

comptes consolidés, pour une durée minimale de six ans, et ils ne peuvent pas fournir des services de conseil aux entreprises auditées. Ces règles, érigées dans le droit des sociétés en 1966, n'ont jamais été remises en cause. Par ailleurs, une autre spécificité française a trait aux difficultés d'engager la responsabilité civile des auditeurs, comparativement aux pays anglo-saxons et notamment les États-Unis.

Autrement dit, en France, le législateur a veillé à mettre les auditeurs dans des conditions idéales pour divulguer d'éventuelles irrégularités comptables, en limitant la pression que pourraient exercer les dirigeants soucieux de présenter des comptes trop « avantageux ». En revanche, il n'a pas jugé utile de faciliter les poursuites judiciaires et de prévoir de fortes sanctions des auditeurs en cas de défaillance. Cette « philosophie » diffère significativement de celle adoptée dans les systèmes autorégulés, comme ce fut le cas aux États-Unis avant SOX, où le risque de remplacement (annuel) des auditeurs par les dirigeants est marqué, le risque de poursuite des auditeurs défaillants élevé et les sanctions pécuniaires potentielles importantes. La question se pose donc de savoir à qui – des utilisateurs ou de la profession – profite le plus le système d'audit réglementé à la française.

2. Quelle est la structure du marché français de l'audit ?

Un premier courant de recherche, permettant d'apprécier les effets de cette réglementation spécifique, porte sur la structure du marché et sur les conclusions que l'on peut en tirer en termes de concurrence de l'offre de services d'audit. En l'espèce, le terrain est riche d'enseignements. Il apparaît en particulier que le Co-CAC constitue un facteur d'ouverture, c'est-à-dire conduit à une moindre concentration du marché, comparativement à d'autres pays, même si des différences existent selon les secteurs d'activité. Le tableau 1 résume les principaux constats empiriques.

- INSERER TABLEAU 1 -

2.1 Les comparaisons internationales

Les travaux de Ballas et Fafaliou (2008) confirment l'idée communément répandue dans les milieux professionnels que la moindre concentration du marché est la première conséquence de l'obligation de recourir à deux auditeurs en France. En effet, la France est au 14ème (15ème et dernier) rang pour ce qui est du ratio de concentration d'ordre 4 (CR4) sur la période 1998-2001 (2002-2004). Plus frappant encore, le CR4 français diminue entre les deux sous-périodes, alors qu'il augmente dans tous les autres pays européens à l'exception du Danemark, ce dernier étant le seul autre pays européen à imposer, à cette époque, le Co-CAC. Cette tendance suggère par conséquent une compétition plutôt vive au moment du partage du portefeuille d'Arthur Andersen dans les environnements ouverts au Co-CAC.

Par ailleurs, de nombreuses études empiriques permettent d'étayer l'idée que le marché français demeure moins concentré que les principaux marchés anglo-saxons (US et UK), même s'il convient de rester prudent dans les comparaisons du fait des différences de périodes et de mesure des parts de marché (PDM). En effet, bon nombre de travaux établissent les PDM sur la base d'un décompte du nombre de mandats (ou fractions de mandats pour les Co-

CAC), parce que les honoraires d'audit ne sont pas disponibles. L'approche est donc plutôt naïve au plan économique car elle ne rend pas compte de l'effet taille[12], mais elle demeure utile pour des comparaisons temporelles ou inter-pays (cf. Ballas et Fafaliou, 2008). Aux Etats-Unis, par exemple, Beattie et Fearnley (1994, p. 316-317) ont trouvé que le CR4 s'établit entre 0,59 et 0,61 sur la période 1964-1997. Ce ratio de concentration a cependant augmenté de façon spectaculaire pour atteindre 0,70 en 1999 sur les trois bourses américaines confondues (Wolk et al., 2001). Le CR4 au Royaume-Uni prend des valeurs allant de 0,21 en 1968 à 0,60 en 1995 (Pong, 1999, p. 457), pour atteindre 0,83 en 2002, et même 0,96 sur la base des honoraires (Beattie et al., 2003). Dans l'étude la plus récente, menée en 2005 outre Manche, il apparaît que les Big 4 auditent 93% des firmes cotées et obtiennent 97% des honoraires (Oxera, 2006, p. 61).

2.2 Les études spécifiques à la France

Les résultats des études consacrées spécifiquement au marché français viennent enrichir ceux résultant des comparaisons internationales. Ils mettent notamment en évidence que l'obligation faite aux sociétés françaises de faire appel à deux auditeurs a permis à de nombreux cabinets nationaux de maintenir des mandats parmi les sociétés cotées. Certains de ces cabinets nationaux, généralement dénommés les *Majors*, détiennent d'ailleurs une part significative des mandats offerts par les sociétés cotées.

Au vu des critères généralement admis en économie industrielle, Piot (2007, 2008) met en évidence que les caractéristiques du marché de l'audit français sont celles d'un oligopole restreint, en 2003, sachant que le marché s'est concentré entre 1997 et 2003. L'utilisation d'indices de Linda, qui permet alors de caractériser la taille de cet oligopole, soit l'ordre auquel cet indice est minimal, montre clairement que le marché français passe de huit acteurs majeurs en 1997 à cinq grands auditeurs six ans plus tard : les *Big Four* et le réseau national Mazars & Guérard. Les résultats obtenus par Broye (2007), dans une étude plus récente fondée sur la distribution des honoraires d'audit versés en 2005, confirment l'existence d'une situation oligopolistique. La concentration du marché apparaît d'ailleurs supérieure lorsque les honoraires versés aux auditeurs sont analysés, à la place du nombre de mandats détenus. Ce résultats s'explique, d'une part, par une plus forte présence des *Big Four* dans les grandes entreprises françaises, où les honoraires sont supérieurs, d'autre part, par une répartition des honoraires très favorable aux grands cabinets qui interviennent avec un cabinet national.

Les indices de Herfindahl d'ordre *k* permettent d'apprécier plus précisément l'ampleur des déséquilibres entre le poids relatif des *k* principaux acteurs du marché[13]. L'indice H4 sur le marché s'établit à 0,26/0,28 en 1997/2003 (Piot, 2008), donc légèrement au-dessus du seuil d'équilibre parfait de 0,25. En 1997 les parts de marché des *Big Six* (pondérées par l'effet taille) sont comprises entre 4,7% et 13,5% pour Coopers & Lybrand et Arthur Andersen (Barbier Frinault) respectivement, avec même au second rang le réseau national Mazars & Guérard (10%). En 2003, les *Big Four* affichent des parts de marché comprises entre 8,6%

[12] Une manière de contourner le problème consiste à retenir le total actif des sociétés auditées, ou sa racine carrée, en tant que proxy fiable des honoraires. Les ratios de concentration ainsi calculés sont donc mécaniquement plus élevés que les ratios « naïfs » estimés sur la base du nombre de mandats.

[13] L'indice Hk est compris entre 1/k et 1, 1/k étant la situation d'équilibre parfait entre les parts de marché des k acteurs.

(KPMG) et 23,1% (Ernst & Young), avec un maintien de Mazars (10,7%). Même si, en 2005, la PDM « réelle » (d'après les honoraires facturés) d'Ernst & Young atteint 32,7% (Broye, 2007), aucun réseau ne détient une position dominante, caractérisée en économie industrielle par le dépassement du seuil de 40% (Shepherd, 1997). Ce maintien d'un équilibre relatif dans les positions des grands acteurs est le signe d'une certaine compétition.

Des disparités sectorielles semblent cependant exister. En particulier, la concentration est plus élevée dans des secteurs fortement régulés, tels que le BTP, l'énergie et les activités financières (Piot, 2008). Ce résultat s'explique aisément par les contraintes d'expertise générale et spécifique qui pèsent sur la production du service d'audit, et qui conduisent les auditeurs à se spécialiser par secteur pour accroître leurs compétences spécifiques. La complexité accrue de ces environnements induit donc, potentiellement, des barrières à l'entrée significatives.

Par ailleurs, en termes de compétition, la relative vigueur du marché français peut être appréhendée, outre le rapport de force relativement équilibré entre les grands acteurs, par la dynamique des rotations et des transferts de mandats. Piot (2007) a étudié cette dynamique sur la période 1997-2003. Globalement, les positions des *Big Four*[14] et des *Majors* se renforcent, au détriment donc des cabinets de moindre envergure, mais deux éléments suggèrent que les mécanismes de marché jouent leur rôle. Premièrement, dans la tourmente de la chute d'Andersen, Barbier Frinault subit une érosion significative de son portefeuille qui profite essentiellement à Deloitte mais aussi à Mazars (*leader* des réseaux nationaux). Deuxièmement, PwC voit sa position globale stagner et subit également des pertes de mandats importantes suite à la fusion entre PriceWaterhouse et Coopers & Lybrand. Cette dernière mégafusion semble alors porteuse de conséquences très mitigées sur la performance de l'ensemble réuni[15].

Enfin, l'analyse de la structure des Co-CAC par le biais d'indices d'attraction-répulsion entre les réseaux d'auditeurs permet de rejeter l'idée de collaborations anormalement fréquentes entre paires de cabinets, qui suggérerait des ententes et des collusions remettant en cause l'effectivité du Co-CAC. Dans les faits, c'est même l'inverse qui semble se produire : les grands cabinets tendent plutôt à s'éviter et les mégafusions de 1997-2003 ne remettent pas en cause ce phénomène (Piot, 2007).

3. Quelle est la demande des entreprises françaises en matière de choix des auditeurs ?

Dans le contexte français, plus concurrentiel en raison du recours obligatoire à deux auditeurs, la question du choix de ces auditeurs se pose avec acuité. Pourquoi certaines entreprises recourent aux services de deux *Big Four*, c'est-à-dire privilégient des auditeurs de renom, alors que d'autres préfèrent deux cabinets nationaux ? A l'évidence, ce choix semble étroitement lié, d'une part, aux conflits d'intérêts entre actionnaires minoritaires et dirigeants,

[14] Il est possible, en 2003, d'étudier les positions des *Big Five*, puisque les mandats de Barbier Frinault (représentant français d'Arthur Andersen) et d'Ernst & Young sont encore distincts, même si ces deux cabinets ne forment officiellement qu'un seul réseau.

[15] Ce constat n'est apparemment pas spécifique au marché français, puisqu'un phénomène similaire est relevé au Royaume-Uni par Duxburry et al. (2007).

ainsi qu'aux conflits d'intérêts entre actionnaires et créanciers, d'autre part, à la volonté de signaler aux investisseurs une qualité supérieure des comptes. Le tableau 2 synthétise les principaux résultats empiriques.

- INSERER TABLEAU 2 -

3.1 Les comparaisons internationales

Il est généralement admis que les *Big Four* produisent des audits de meilleure qualité, pour trois principales raisons. Premièrement, ils disposent de compétences plus étendues (logique de réseau, politiques de formation, expertises techniques spécifiques, etc.), ce qui les rend plus apte à détecter des irrégularités comptables dans les organisations complexes. Deuxièmement, leur portefeuille de clients est plus diversifié, ce qui limite la pression individuelle exercée par un dirigeant donné. Enfin, troisièmement, les *Big Four* sont incités à protéger leur réputation, synonyme de revenus futurs plus élevés, parce qu'ils ont plus à perdre à « fermer les yeux » et risquer un discrédit public, qu'à rester ferme envers un client donné, quitte à perdre le mandat qui les lie à ce client. Vu sous cet angle, les *Big Four* constituent un mécanisme de discipline comptable des dirigeants ; ils répondent donc à une demande de gouvernance contractuelle.

Plusieurs études internationales ont cherché à vérifier l'hypothèse disciplinaire (cf tableau 2). Francis, Khurana et Pereira (2003) ont notamment constaté que les entreprises évoluant dans des pays caractérisés par une forte protection des actionnaires ont tendance à faire appel plus systématiquement aux *Big Four*, au vu des parts de marché détenues par ces derniers. Ce résultat confirme l'idée d'une complémentarité entre deux mécanismes de gouvernance : le système légal de protection des actionnaires et le recours à des auditeurs de qualité. Choi et Wong (2007) prennent toutefois le contre-pied : ils considèrent que les *Big Four* devraient jouer un rôle clé dans les environnements où les investisseurs sont faiblement protégés (mécanisme de substitution), et que leur moindre présence dans ces pays s'explique par des incitations plus limitées au dédouanement ou à l'envoi de signaux crédibles au marché. Ainsi, les entreprises qui lèvent des capitaux (dettes ou fonds propres) devraient faire appel aux *Big Four* dans les pays à faible protection des investisseurs. Dans ces pays, dont la France fait partie, les *Big Four* seraient d'ailleurs plus disposés à offrir leurs services en raison des coûts de litige réduits en cas de non-détection ou de non-révélation d'irrégularités comptables. Leur étude, sur 39 pays, confirme cette hypothèse : en cas d'émission d'actions ou de dettes, les entreprises font plus systématiquement appel aux *Big Four* dans les environnements à faible protection légale des investisseurs[16].

Broye et Weill (2008) se focalisent sur la relation entre l'endettement des entreprises européennes et le recours aux *Big Four*. Ils trouvent que cette relation varie selon le degré de protection des créanciers, les facteurs institutionnels agissant alors comme modérateurs. En effet, la probabilité de recourir à un *Big Four* augmente avec la protection légale des créanciers (effet de complémentarité). Elle diminue cependant avec la capacité des

[16] Une demande similaire est observée en Asie du Sud Est (Fan et Wong, 2005), où les mécanismes légaux de protection des investisseurs sont également moins développés, et où les structures d'actionnariat ressemblent au capitalisme français (actionnariats concentrés, souvent familiaux, avec des décalages fréquents entre droits de vote et droits au dividende). Il ressort de cette étude que la propension à engager les services d'un *Big Five* augmente lorsque le conflit d'agence entre actionnaire dominant et actionnaires minoritaires s'intensifie.

investisseurs à engager des poursuites civiles et obtenir des dommages et intérêts auprès de l'auditeur.

Enfin, Piot (2005b) étudie le choix de l'auditeur dans trois pays différents sur le plan de la gouvernance : l'Allemagne, la France et le Canada. Les résultats mettent en évidence des motivations différentes à recourir aux *Big Four* dans ces pays. Au Canada, l'hypothèse d'assurance (*deep pockets*) domine la demande : les firmes les plus risquées se dotent d'un grand cabinet d'audit (disposant d'une importante surface financière pour le versement de dommages et intérêts) dans une optique de mutualisation des risques pour les investisseurs. En France, l'intensité des conflits actionnaires-créanciers apparaît comme une dimension importante, notamment dans le cas où le risque d'opportunisme managérial est élevé. Enfin, aucune de ces deux explications (assurance, agence) ne semble pertinente en Allemagne.

3.2 Les études spécifiques à la France

La première étude empirique sur le rôle des auditeurs de renom en France se focalise sur les introductions en bourse. Il s'agit de situations marquées par une très forte asymétrie d'information entre la firme introduite et la communauté financière ; le rôle d'un grand nom de l'audit à cette occasion est alors avant tout de signaler la qualité du prospectus d'introduction, pour *in fine* maximiser la levée de fonds. Sur 394 introductions au second marché (1983-1998), Broye (2001) met ainsi en évidence que la présence d'un *Big Six* (dans 30% des cas) est synonyme d'une moindre sous-évaluation du titre à l'émission. La présence de tels auditeurs, offrant une qualité d'audit accrue auprès de sociétés peu connues par les investisseurs, s'analyse alors comme un facteur de réduction de l'asymétrie d'information *ex ante* (problème de *selection adverse*) qui caractérise ces opérations.

Plusieurs études ont par la suite mis l'accent sur les conflits d'agence entre la firme et ses bailleurs de fonds au niveau du choix de l'auditeur. Piot (2001), dans une étude transversale sur 285 sociétés cotées fin 1997, trouve que la présence d'un *Big Six* est d'autant plus probable que l'intensité des conflits d'intérêts liés à l'endettement s'accroit[17]. Il souligne que cette demande se limite aux *Big Six*, puisque les grands réseaux nationaux (*Majors*) ne sont pas recherchés dans la régulation des problèmes d'agence, ce qui le conduit à conclure que la réputation des réseaux internationaux est un facteur explicatif clé du choix des entreprises. Pour palier au biais d'inertie induit par le mandat ferme de six exercices, Piot (2003) propose une étude complémentaire des changements d'auditeurs intégrant la dynamique de la relation auditeur-audité sur une période de six années avant l'événement. Il trouve que les sociétés dont l'endettement a progressé au cours des six derniers exercices font appel à des auditeurs plus réputés ; celles qui maintiennent un niveau de réputation équivalent, voire le réduisent pour quelques-unes, sont en phase de désendettement[18]. Ainsi, la volonté d'offrir une garantie aux créanciers financiers sur la qualité des comptes publiés semble plus importante que la volonté de limiter les conflits entre actionnaires et dirigeants dans un pays où l'actionnariat

[17] Les conflits actionnaires-créanciers sont mesurés par l'endettement financier sous condition que la firme dispose de fortes opportunités de croissance (large IOS).

[18] Cela étant, la principale raison des changements constatés est d'ordre réglementaire. Elle résulte de la « nécessité de mettre fin aux situations de co-commissariat aux comptes fictifs pour se conformer aux dispositions déontologiques et réglementaires en matière de vérification légale conjointe ».

est concentré. Cette garantie, offerte notamment aux banques, complèterait la faible protection légale des créanciers telle que prévue par le droit de la faillite (Djankov et al., 2007).

Francis et al. (2009) se sont plus récemment intéressés à la flexibilité offerte par le Co-CAC en termes de nombre de *Big Four*. Ils se focalisent sur l'incidence de la structure de propriété pour trois combinaisons principales : recours à deux, à un seul un, ou à aucun *Big Four*. Les résultats montrent que la probabilité de recourir à des *Big Four* (un ou deux) augmente lorsque la séparation propriété-gestion s'accroit, c'est-à-dire lorsque la diffusion de l'actionnariat ou la présence d'investisseurs internationaux augmente. En outre, l'actionnariat des banques, des fonds de pension, et des familles, ainsi que l'endettement financier, apparaissent comme des facteurs discriminants dans le choix de recourir à un vs. deux *Big Four*. Enfin, certaines caractéristiques de l'actionnariat affectent également le recours à un (rarement deux) cabinet d'envergure nationale (*Majors*) au détriment de deux petits auditeurs. Cette analyse fondée sur diverses catégories d'actionnaires est complétée par Marmousez (2008a), qui met en évidence que la fraction de l'actionnariat « initié » est liée négativement au nombre de *Big Four* en fonction.

4. Quel est le coût de l'audit en France ?

L'existence d'un marché de l'audit plus concurrentiel, de par le Co-CAC, ainsi que la faible responsabilité des auditeurs français, devraient induire des honoraires plus faibles que dans d'autres pays, toutes choses égales. Les travaux récents montrent cependant que tel n'est pas le cas : les règles spécifiques sur l'indépendance des auditeurs conduisent à la facturation d'honoraires d'audit au moins aussi élevés, voire plus élevés dans certains cas, que ceux constatés dans d'autres pays. Ainsi, la réglementation française semble renchérir les coûts d'audit pour les entreprises. Les principaux résultats empiriques sont synthétisés dans le tableau 3.

- INSERER TABLEAU 3 -

4.1 Les comparaisons internationales

En théorie, de nombreux facteurs sont susceptibles d'expliquer les honoraires d'audit payés par les entreprises. Au niveau international, le système de protection légale des investisseurs peut notamment jouer un rôle clé, parce qu'il conditionne le risque de poursuite judiciaire des auditeurs. Concrètement, dans les pays où les actionnaires sont mieux protégés, le risque de poursuite des auditeurs « défaillants » (n'ayant pas détecté ou révélé des irrégularités comptables) est plus grand. Il en résulte la facturation d'une prime de risque, surtout lorsque les auditeurs sont « gros » car ils sont alors perçus par les actionnaires comme des pourvoyeurs de dommages et intérêts élevés (« *deep pocket hypothesis* »).

Choi et al. (2008) formalisent cette idée et en déduisent les hypothèses suivantes : (1) dans les pays où le risque de poursuites légales contre l'auditeur est élevé, le coût de l'audit pour les entreprises est supérieur, en comparaison avec les pays où ce risque est faible ; (2) pour un régime légal donné, les *Big Four* facturent des honoraires plus élevés car ils sont plus exposés aux poursuites que les cabinets de moindre envergure ; (3) l'écart entre les honoraires payés

aux *Big Four* et aux autres auditeurs diminue quand le risque légal des auditeurs augmente[19]. Ces auteurs confirment leurs hypothèses en utilisant l'indice de Wingate (1997) comme mesure du risque légal de l'auditeur, mais leur étude ne porte que sur 15 pays et la France n'y est pas représentée. Dans une étude complémentaire, Choi et al. (2009), confirment ces résultats en transposant leur modèle au contexte des doubles cotations (*cross-listing*). Ils constatent en effet qu'une prime d'honoraires est exigée quand la firme est cotée sur un marché étranger, lorsque ce dernier est plus risqué pour l'auditeur que le marché d'origine. Ils en concluent que le surcoût d'une multi-cotation relève avant tout d'une prime de risque pour les auditeurs, qui est fonction de l'écart entre les deux systèmes juridico-financiers, plutôt que d'une complexité accrue dans les procédures d'audit.

Si le degré de protection des actionnaires est susceptible d'expliquer le montant des honoraires, André, Broye, Pong et Schatt (2008) considèrent cependant, dans un travail récent, que la réglementation spécifique du marché de l'audit influence également le coût de l'audit en France. L'analyse des honoraires payés en 2005, par environ 700 sociétés françaises et anglaises, permet de conclure que le coût de l'audit en France est au moins égal, ou significativement supérieur en cas de recours à deux *Big Four*, à celui constaté au Royaume-Uni. Ainsi, les inconvénients financiers de cette législation (notamment les coûts supplémentaires de coordination entre les deux Co-CAC et l'obligation de conserver le même auditeur pendant une période de six ans) ne semblent négligeables pour les entreprises.

4.2 Les études spécifiques à la France

Les études spécifiques à la France permettent d'accroître le focus institutionnel, et révèlent également des résultats intéressants, notamment dans le cadre de l'exercice collégial de la mission d'audit. Elles permettent, au premier chef, d'apprécier les effets de la combinaison d'auditeurs retenue sur les honoraires payés. En s'inspirant des travaux fondateurs de Simunic (1980), Gonthier-Besacier et Schatt (2007) modélisent les honoraires payés par 127 sociétés cotées au titre de l'exercice 2002. Ils font deux types de constats. Premièrement, à l'instar des autres pays (Hay et al., 2006), certains déterminants traditionnels des honoraires d'audit sont importants en France ; en particulier, la taille des entreprises explique à elle seule très largement la variance des honoraires payés. Deuxièmement, lorsque les honoraires sont ajustés à la taille des entreprises, un résultat original apparaît : le coût moyen par unité d'actif ressort plus élevé lorsqu'un *Big Four* est associé à un autre cabinet (collège mixte), comparativement au cas où une entreprise recourt à deux *Big Four*. Les auteurs avancent que cette prime d'honoraires réservée aux collèges mixtes peut avoir pour explication le régime de responsabilité conjointe et solidaire des deux auditeurs envers l'opinion délivrée dans le rapport d'audit. Autrement dit, les *Big Four*, en raison de leur surface financière et de leur réputation, pourraient facturer une prime de risque lorsqu'ils collaborent avec un cabinet local, parce qu'ils seraient plus fortement pénalisés (« *deep pockets* ») si des poursuites en responsabilité civile étaient engagées pour défaillance de l'audit. Cette interprétation, bien que plausible, s'avère discutable, dans la mesure où les poursuites et surtout les condamnations des auditeurs sur ce terrain sont rares. Dès lors, une voie d'interprétation alternative serait

[19] Cette troisième prédiction repose sur l'argument que les non *Big Four* ont des taux de mise en cause plus importants, du fait de la moindre qualité de leurs diligences, et devraient par conséquent ajuster à la hausse leur prime de risque plus rapidement que les *Big Four* en cas d'accroissement du risque de poursuite légale.

d'attribuer cette prime d'honoraires à une différenciation du service rendu par le *Big Four*, accréditant ainsi l'hypothèse de qualité de l'audit associée au renom de l'auditeur[20].

Audousset-Coulier (2008) étend le travail précédent à travers la prise en compte, d'une part, des facteurs temporels (durée de la relation d'audit et position dans le mandat), d'autre part, des caractéristiques de gouvernance de la société auditée. Le modèle d'honoraires qui en découle est riche d'enseignements. Premièrement, une prime d'honoraires significative est mise en évidence avec la présence d'un ou de deux *Big Four*[21]. Par ailleurs, les *Majors* pris ensemble (Mazars, Salustro, Grant Thornton et BDO) jouissent également d'une prime significative. Deuxièmement, la temporalité joue très peu sur les honoraires. La durée moyenne de la relation d'audit entre la firme et ses Co-CAC est sans effets sur les honoraires, et le modèle ne met pas en évidence d'effets cycliques forts en lien avec la durée légale des mandats d'audit (six exercices). Bien que les honoraires soient marginalement plus élevés *ceteris paribus* en seconde année de mandat, les cabinets ne semblent pas contraints à « casser le marché » pour obtenir de nouveaux clients (effet de *low-balling*), ou à « couper leur budget » à la veille d'un renouvellement. Troisièmement, il existe un effet de complémentarité entre les honoraires d'audit et de non-audit. En d'autres termes, les cabinets ne répercutent pas sur le coût de la mission d'audit les éventuels gains d'apprentissage (*knowledge spillovers*) réalisés via des activités parallèles de consultant. Au plan concurrentiel, cela suggère que l'audit légal n'est pas « sacrifié » en tant que produit d'appel, ce qui est relativement logique dans la mesure où les activités de conseil sont interdites en France. Enfin, quatrièmement, certaines variables de gouvernance sont étroitement liées aux honoraires d'audit. En particulier, la présence d'un comité d'audit se traduit par des honoraires plus élevés, signe d'une demande complémentaire de diligences d'audit. Cette complémentarité fait l'objet d'un consensus pour l'ensemble des études empiriques à travers le monde (Piot et Kermiche, 2009). Elle se trouve également confirmée en France par Broye (2009) au niveau de l'existence d'un comité d'audit, mais aussi de son indépendance et de son implication (nombre de réunions), renforçant globalement l'idée d'une véritable action des comités d'audit en faveur d'un travail de certification plus étendu.

5. Les auditeurs et la qualité de l'information financière en France

Dans la mesure où la réglementation française a pour objet de renforcer l'indépendance des auditeurs, en faisant supporter un coût supplémentaire aux entreprises françaises, on pourrait s'attendre à un contrôle plus rigoureux des comptes. Autrement dit, les informations financières, et notamment les chiffres comptables publiés par les firmes françaises, devraient être de meilleure qualité comparativement à ceux divulgués dans des pays où l'indépendance des auditeurs est moins protégée.

Au plan normatif, la qualité comptable s'apprécie principalement sur deux dimensions : la fiabilité, c'est-à-dire l'absence d'irrégularités significatives, et la pertinence, c'est-a-dire

[20] Cette interprétation est cohérente avec les analyses d'écarts d'honoraires entre les Co-CAC faites par Noël (2005), ainsi que par Gonthier-Besacier et Schatt (2007). En l'espèce, ces écarts sont nettement plus importants en présence d'un collège mixte qu'en présence d'un collège homogène en termes de niveau de réputation.

[21] Une étude plus fine, par réseaux, montre en outre que la prime la plus élevée est engrangée par Deloitte et la plus faible par Ernst & Young (cette dernière étant d'ailleurs la seule à être statistiquement non-significative).

l'utilité décisionnelle pour les investisseurs (He et al., 2009)[22]. En théorie, la présence d'auditeurs a pour vocation essentielle d'accroître la fiabilité des comptes. Au plan empirique, cette dernière est généralement observée à travers les conséquences fâcheuses d'un défaut (fraude avérée, correction des résultats antérieurs, etc.), ou bien estimée par des métriques de gestion du résultat (*earnings management*) ou de conservatisme de ce résultat. Dans le cas de la France, il n'existe pas d'études sur les fraudes ou les corrections comptables. Il en existe en revanche pour les mesures couramment admises de gestion du résultat ou de conservatisme. Dans l'ensemble, il est surprenant de constater que les études empiriques (synthétisées dans le tableau 4) ne permettent pas de conclure à un effet bénéfique de la présence d'auditeurs de renom sur la qualité comptable en France.

- INSERER TABLEAU 4 -

5.1 Les comparaisons internationales

Depuis la fin des années 90, plusieurs travaux transnationaux tendent à montrer que les propriétés qualitatives des chiffres comptables diffèrent entre pays, ou groupes de pays, et que des facteurs institutionnels (cadre juridico-financier, normes comptables, etc.) sont à même d'expliquer ces différences. La plupart de ces études partent de la dichotomie du régime légal prônée par la thèse juridico-financière, selon laquelle les systèmes de *common law* offrent une meilleure protection aux investisseurs que les systèmes de droit civil (La Porta et al., 1997, 1998). Certains chercheurs tentent de raffiner l'analyse, et de dépasser l'hypothèse « légale », en considérant des facteurs politico-institutionnels propres à ces environnements. Il demeure néanmoins délicat d'identifier précisément l'effet « macro » dominant, en raison du chevauchement possible entre les effets de différentes caractéristiques institutionnelles.

5.1.1 Le conservatisme comptable

Ball et al. (2000) s'intéressent au conservatisme dit « conditionnel » du résultat comptable, c'est-à-dire sa capacité à refléter plus promptement les mauvaises nouvelles (pertes et charges) que les bonnes. Leur hypothèse centrale est que ce conservatisme devrait être plus marqué dans les pays de *common law* que dans les pays de droit civil, en raison du rôle plus important des données comptables publiques pour le fonctionnement des systèmes de gouvernance orientés marchés qui prévalent dans ces pays. La base empirique de Ball et al. (2000) couvre quatre pays de *common law* (Australie, Canada, Royaume-Uni, États-Unis), et trois pays de *civil law* (France, Allemagne Japon), sur la période 1985-1995. Leurs résultats confirment que le niveau de conservatisme conditionnel est nettement plus élevé dans les pays de *common law* que dans les pays de droit civil ; le contraste le plus flagrant étant observé en référence aux États-Unis, où le conservatisme est le plus important.

Si plusieurs études ont complété ces premiers résultats (Giner et Rees, 2001 ; Raonic et al. 2004 ; Bushman et Piotroski, 2006 ; Givoly et al., 2007), on peut cependant regretter qu'elles n'abordent pas véritablement le rôle des auditeurs pour expliquer le conservatisme. Tel n'est

[22] La pertinence reflète quant à elle la perception des utilisateurs vis-à-vis des chiffres comptables publiés. Elle fait l'objet d'études de réaction à l'annonce des résultats, ou d'associations entre performance boursière et comptable. Elle peut également être appréciée par les évaluations (ratings) que formulent les analystes. Cette seconde dimension n'est pas développée dans cet article.

pas le cas de l'étude de Lim et Tan (2009), qui testent les effets de la spécialisation sectorielle de l'auditeur sur le conservatisme du résultat, compte tenu des conflits entre actionnaires dominants et minoritaires qui caractérisent la firme. Conformément à la thèse de l'enracinement des actionnaires dominants, ils constatent que le conservatisme diminue lorsque la séparation entre droits de votes et droits aux dividendes de l'actionnaire principal s'accroit, et ce sur 20 pays d'Europe ou d'Asie. La présence d'un auditeur spécialisé vient cependant modérer ce phénomène. Elle contribue alors à la fiabilité comptable et vient compenser la perte de contrôle des petits porteurs dans les pays où les structures capitalistiques favorisent les conflits entre catégories d'actionnaires (cas de la France).

5.1.2 La gestion du résultat comptable

Outre l'étude du conservatisme, la fiabilité des comptes peut également être appréciée par l'étude de la gestion des résultats. Leuz et al. (2003) rappellent que les dirigeants gèrent, ou manipulent, le résultat comptable pour masquer la véritable performance de la firme aux actionnaires extérieurs, et permettre ainsi aux actionnaires dominants (*insiders*) d'extraire des bénéfices privés du contrôle. Ils émettent alors l'hypothèse que l'environnement de protection des investisseurs (*outsiders*) est un facteur de contrôle de la gestion du résultat, car il réduit les possibilités d'extraction de bénéfices privés. Leur étude porte sur les firmes de 31 pays (1990-1999) ; elle confirme que les pratiques de gestion du résultat (manipulation des *accruals*, etc.) diminuent lorsque les marchés financiers sont plus développés et que la protection des investisseurs est meilleure. Dans leur analyse, la France obtient un résultat relativement moyen, puisque l'indice agrégé de manipulation comptable est égal à 13,5 sur une échelle allant de 2 (États-Unis) à 28,3 (Autriche).

Cette étude originale a été complétée par Haw et al. (2004), qui intègrent, au niveau de la firme, le degré de divergence entre les droits de vote et les droits au capital du principal actionnaire, source majeure de conflits d'intérêts entre actionnaires dominants et minoritaires. Ils étudient l'amplitude des *accruals* manipulés par les firmes de 9 pays asiatiques et 13 pays d'Europe occidentale. Leurs résultats montrent que les manipulations comptables augmentent avec la divergence entre droits de vote et droits au capital, mais les facteurs réglementaires (protection des minoritaires, capacité de mise en œuvre de ces protections, exigences de divulgation, etc.) et extra-réglementaires (intensité concurrentielle, pression médiatique, proximité des normes comptables avec les textes fiscaux) modèrent cette relation.

Compte tenu de ces assertions et des contrastes qu'elles font naître avec les systèmes anglo-saxons, que peut-on attendre du rôle des auditeurs dans un environnement juridico-comptable comme celui de la France ? Quelques études internationales mobilisent des variables d'audit, et permettent de mieux comprendre la qualité des résultats, tout en considérant les possibles effets d'interactions entre la qualité des auditeurs mobilisés et les mécanismes institutionnels. Ces interactions peuvent être appréhendées de manière substitutive ou bien complémentaire. La substitution postule que la qualité différenciée d'un auditeur (renom, expertise, etc.) vient combler l'insuffisance des mécanismes institutionnels en matière de protection des investisseurs (faible risque de poursuite de l'auditeur, faible efficacité du droit des minoritaires, etc.) ; elle s'interprète alors comme le résultat d'une demande de qualité de l'audit visant à rétablir l'équilibre contractuel du système de gouvernance de la firme. La complémentarité postule que les auditeurs, qui affichent une qualité différenciée de leurs prestations, vont être beaucoup plus vigilants sur la qualité comptable dans les

environnements de forte protection des investisseurs, par peur des poursuites et de leurs conséquences économiques plus graves à leur endroit[23] ; elle s'interprète alors comme une offre renforcée de qualité de l'audit visant à minimiser les pertes légales.

Les études faisant interagir caractéristiques de l'auditeur et facteurs institutionnels proposent des résultats souvent significatifs, mais peu consensuels. Les travaux qui s'intéressent aux effets de la spécialisation sectorielle de l'auditeur, en tant que mesure d'expertise spécifique (ou de compétence relative) de ce dernier et donc de qualité effective de l'audit, tendent vers la thèse de la substitution. Kwon et al. (2007) s'appuient sur les indices d'effectivité des lois (*law enforcement*) et de droits des minoritaires (*antidirector rights*) développés par La Porta et al. (1998) ; ils montrent que ces deux traits institutionnels, et le fait d'être audité par un spécialiste du secteur[24], ont pour effets principaux d'accroître tant la fiabilité du résultat comptable (moins d'*accruals* anormaux) que sa pertinence (meilleur indice de réaction à l'annonce du résultat). Mais ils décèlent également des effets de substitutions entre les deux mécanismes, de sorte que les bénéfices d'un auditeur spécialisé sont moindres dans les environnements de forte protection légale des investisseurs.

S'agissent de la réputation de l'auditeur, les études empiriques tendent cette fois-ci plutôt vers la thèse de la complémentarité. Francis et Wang (2008) considèrent l'effet conjoint, sur la fiabilité comptable, d'indices de protection des investisseurs développés par La Porta et al. (2006)[25] et de la présence d'un *Big Four* en tant qu'auditeur. Leur travail porte sur 42 pays (27 de droit codifié et 15 de *common law*) et met en évidence que seule l'interaction entre le niveau de protection des investisseurs et la présence d'un *Big Four* induit une plus grande fiabilité comptable (moins d'*accruals* anormaux, une plus forte propension à publier une perte, et davantage de conservatisme conditionnel). Ils concluent qu'il existe une forte complémentarité entre mécanismes institutionnels et privés : les *Big Four* auraient un rôle catalyseur de l'efficacité des systèmes nationaux en matière de fiabilité de l'information financière. Cette interprétation est conforme à l'hypothèse du risque légal supporté par les *Big Four* dans les environnements de forte protection des investisseurs (*deep pockets*).

À l'échelle européenne, certains résultats empiriques permettent également de conforter l'idée d'une contingence entre l'action spécifique des *Big Four* et l'environnement légal ou réglementaire. Maijoor et Vanstraelen (2006) étudient la gestion du résultat sur trois pays foncièrement distincts de part leur environnement d'audit : l'Allemagne, la France et Royaume-Uni. Ils s'attardent sur la réglementation de chacun des pays en matière d'indépendance de l'auditeur, et considèrent la France comme le plus stricte en la matière, et l'Allemagne comme le plus laxiste. Leur modèle met en évidence que la sévérité de l'environnement d'audit permet de limiter la gestion du résultat d'une part, mais que l'action différentiée des *Big Four* à ce niveau n'est significative que pour le R.-U. Autrement dit, l'action des *Big Four* sur le contrôle de la gestion du résultat ne transparaît pas à l'échelle

[23] Les travaux sur les honoraires d'audit examinés plus haut tendent à accréditer la thèse de la complémentarité : les auditeurs facturent une prime d'honoraires dans les environnements plus risqués (Choi et al., 2009).

[24] Il est à noter qu'un effet de réputation (présence d'un *Big Four*) significatif est aussi mis en évidence pour les deux approches de la qualité comptable. Toutefois, cet effet disparait pour la gestion du résultat après prise en compte des facteurs institutionnels ; il persiste pour la pertinence du résultat comptable.

[25] Ils considèrent alternativement cinq mesures : (1) tradition légale (*common law* vs. droit civil), (2) droits des actionnaires minoritaires (*antidirector rights*), (3) exigences de divulgation formulées par les autorités boursières, (4) responsabilité légale des préparateurs et des auditeurs (*private enforcement*), (5) pouvoirs d'investigation et de sanction de l'autorité boursière (*public enforcement*).

internationale, mais s'avère contingente à l'environnement institutionnel. Dans le cas présent, le R.-U. favoriserait une surveillance plus rigoureuse des politiques comptables par les *Big Four* en raison du risque de poursuite potentiellement plus élevé dans ce pays de *common law*, alors que la France et l'Allemagne sont deux environnements de droit civil, la responsabilité de l'auditeur étant même plafonnée par la loi en Allemagne.

Au final, les études internationales sur l'interaction entre les variables de qualité de l'audit les et facteurs institutionnels mettent en évidence une certaine contingence entre phénomènes micro- (le choix de l'auditeur par la firme) et macro-économiques, quand il s'agit d'observer la qualité des chiffres comptables. Avec une mesure plus proche de la compétence effective (qualité de détection) de l'auditeur, à savoir sa spécialisation sectorielle, il semble exister des effets de substitution avec la protection légale des investisseurs. En revanche, avec une mesure plus classique de réputation, plus proche de l'indépendance apparente de l'auditeur (*Big Four* ou non), il semble apparaître des effets de complémentarité avec les facteurs institutionnels susceptibles de faciliter la mise en cause de l'auditeur (par les investisseurs ou par les autorités fiscales).

5.2 Les études spécifiques à la France

En veillant à prendre en compte la combinaison d'auditeurs (recours à deux, un, ou aucun *Big Four*), ce que ne font pas les études internationales, les études spécifiques au contexte français proposent d'autres enseignements. Dans l'ensemble, les résultats demeurent mitigés quant à un éventuel rôle spécifique des grands cabinets à promouvoir la fiabilité comptable.

5.2.1 Le conservatisme comptable

La question du rôle des *Big Four* sur le conservatisme comptable a fait l'objet de deux études empiriques. Dans un premier travail couvrant les années 90, Ding et Stolowy (2006) ne parviennent pas à mettre en évidence un supplément de conservatisme conditionnel parmi les firmes auditées par un *Big Five*. Pour quatre années sur dix seulement, les résultats certifiés par un *Big Five* sont plus conservateurs que ceux certifiés par un autre cabinet. Marmousez (2008b) approfondit ce type d'étude sur un échantillon plus récent, en tenant compte de la combinaison d'auditeurs retenue. Les résultats suggèrent que le plus haut niveau de conservatisme correspond aux firmes qui sont auditées par un collège mixte, comprenant un *Big Four* et un autre auditeur, ce qui tend à prouver que la collaboration entre deux *Big Four* n'est peut-être pas optimale. Le fait d'appliquer des standards d'audit comparables, de supporter un risque de poursuite similaire, peut faire que les deux protagonistes se reposent l'un sur l'autre et ne produisent pas individuellement l'effort maximal. Notons que ce résultat présente une physionomie comparable à celui explicité plus haut sur la prime d'honoraires dont profitent les *Big Four* en France.

5.2.2 La gestion du résultat comptable

Trois études empiriques ont abordé la relation entre la réputation de l'auditeur et la gestion du résultat comptable (*earnings management*) par les firmes françaises cotées. Sur la période 1995-1999, Jeanjean (2001) ne trouve pas de lien significatif entre la présence d'un ou deux *Big Six* et les *accruals* anormaux. Piot et Janin (2007) arrivent à une conclusion similaire sur

la période 1999-2001, que ce soit pour le niveau algébrique ou pour l'amplitude des *accruals* anormaux. Ils en concluent que les *Big Four* n'ont pas de réelle incitation à se montrer particulièrement rigoureux ou conservateurs en raison du faible risque légal que leur offre le système judiciaire français. Cette hypothèse de non-différenciation des *Big Four* dans des pays où le risque de poursuite de l'auditeur est faible est également corroborée dans d'autres environnements d'Europe continentale comme la Belgique (Vander Bauwhede et al., 2003) ou l'Allemagne (Maijoor et Vanstraelen, 2006), ainsi que dans la plupart des pays asiatiques, qui offrent un contexte capitalistique de gouvernance assez proche de celui des pays continentaux[26].

Sur un échantillon transversal plus récent et plus important, Francis et al. (2009) viennent toutefois nuancer les conclusions précédentes. Ils se focalisent sur la gestion à court terme du résultat (manipulation des stocks et autres actifs ou passifs d'activité), réputée plus réaliste car moins visible et plus difficile à détecter par les auditeurs. Leurs résultats ne sont que marginalement significatifs (au seuil de 10% selon des tests unilatéraux), mais suggèrent que le nombre de *Big Four* importe quand il s'agit d'endiguer la manipulation à la hausse du résultat : un effet réducteur en présence de deux *Big Four* est constaté, tout comme un effet d'amplitude similaire en présence d'un seul *Big Four*. Autrement, le gain marginal de fiabilité comptable associé à l'embauche d'un second *Big Four* serait négligeable, ce qui rejoint quelque peu les conclusions en matière de conservatisme.

6. Synthèse des résultats et conclusion

Pour limiter la pression que peuvent exercer les dirigeants sur les auditeurs, le législateur français a choisi de réglementer fortement l'indépendance de ces derniers : la présence de deux auditeurs, la durée ferme du mandat de six exercices, et la stricte incompatibilité des missions d'audit et de conseil. Cet article a cherché à apprécier les effets positifs et négatifs de cette réglementation spécifique, en s'appuyant sur les travaux académiques publiés au cours de la dernière décennie.

En imposant le Co-CAC, les autorités françaises ont affecté la structure du marché. La moindre concentration qui résulte de cette réglementation profite aux cabinets nationaux, pour peu qu'ils disposent d'une envergure suffisante à l'audit de firmes cotées. En l'absence d'une telle loi, il est fort probable que le marché serait plus concentré : les *Big Four* détiendraient très certainement une part de marché plus élevée. L'argument protectionniste, inavoué publiquement mais largement reconnu parmi les praticiens et les normalisateurs, est donc bien présent dans les esprits. Autrement dit, cette situation, qui est synonyme d'un manque à gagner pour les *Big Four*, permet de comprendre les arguments respectifs des uns et des autres. Les responsables de grands cabinets internationaux ont tendance à se prononcer pour la suppression du Co-CAC, alors que les responsables de cabinets nationaux plaident régulièrement pour le Co-CAC, en particulier dans la presse professionnelle britannique (Herbinet, 2007a, 2007b).

Dans le contexte français, l'étude des déterminants du choix des deux auditeurs s'avère donc particulièrement intéressante pour cerner les attentes des « consommateurs » de l'audit. Dans

[26] Par exemple, Jeong et Rho (2004) et Kim et Yi (2006) pour la Corée du Sud.

l'ensemble, les études empiriques portant sur les Co-CAC sélectionnés par les entreprises accordent un certain crédit à la théorie contractuelle de l'agence. Dans cette perspective, la présence de *Big Four* répond à une demande de qualité de l'audit à des fins de surveillance des politiques comptables et de dédouanement envers les bailleurs de fonds. En effet, les conflits d'intérêts entre actionnaires et créanciers, et plus récemment entre actionnaires minoritaires et dirigeants, jouent un rôle clé pour expliquer le recours aux grands cabinets internationaux. En fin de compte, ces travaux suggèrent que la moindre concentration de l'offre, résultant de l'obligation de recourir à deux auditeurs, présente des avantages réels pour les entreprises françaises. Contrairement à des pays où le marché de l'audit est fortement concentré, notamment les États-Unis et le Royaume-Uni, le recours aux *Big Four* apparaît comme un véritable élément de différenciation en France. En réduisant l'asymétrie d'information sur la qualité des chiffres comptables, l'embauche de *Big Four* permet, outre la réduction des coûts d'agence entre dirigeants, actionnaires et créanciers, de se signaler sur le marché et maximiser les levées de fonds lors d'introductions en bourse.

En favorisant une plus grande concurrence, la réglementation française serait susceptible d'avoir des conséquences positives en termes de coût pour les entreprises (Bierstacker et al., 2006). Si les honoraires intègrent une prime de risque, un coût de l'audit plus avantageux peut également être inféré à partir du cadre de responsabilité civile « limitée » de l'auditeur en France. Les constats empiriques sur les honoraires d'audit montrent toutefois que ces derniers ne sont pas plus bas *ceteris paribus* ; d'autres arguments jouent alors en sens inverse. Premièrement, si l'idée d'un contrôle réciproque (Co-CAC) peut sembler judicieuse, puisqu'il est supposé limiter la pression que pourrait exercer un dirigeant sur un auditeur unique, il faut cependant admettre que la présence de deux auditeurs fait naître des coûts (de coordination) plus élevés pour les entreprises. Deuxièmement, les entreprises françaises ne peuvent pas exercer une réelle pression sur les prix, à l'instar des leurs consœurs étrangères, pour deux raisons. D'une part, elles ne peuvent pas faire jouer la concurrence spontanément puisque la durée légale du mandat est de six ans. D'autre part, la décision de changer d'auditeur pour faire baisser les honoraires est délicate (par exemple en faisant appel à deux cabinets nationaux plutôt qu'à deux *Big Four*), parce que ce choix peut constituer un mauvais signal (Schatt, 2006). Autrement dit, le remplacement des auditeurs dans un but purement d'économies n'est pas nécessairement souhaitable pour les investisseurs, car une telle décision pourrait conduire à une perte de capitalisation.

Cette situation ne serait pas nécessairement dommageable pour les actionnaires si cette réglementation « coûteuse » de l'indépendance des auditeurs contribuait à améliorer la qualité de l'information financière. Bien que l'état de la recherche soit pour l'heure insuffisant pour permettre de trancher véritablement le débat quant à l'action des auditeurs (renom, expertise) sur la fiabilité comptable en France, quelques éléments peuvent néanmoins l'alimenter. En matière de prévention des politiques comptables agressives, il semblerait que l'action des *Big Four* ne soit pas franchement corroborée par les études académiques sur la gestion du résultat, contrairement à ce qui est relevé dans les environnements anglo-saxons. L'apport effectif du Co-CAC n'est de plus pas démontré en matière de prévention des manipulations comptables et de conservatisme. Ces assertions doivent cependant être nuancées car la fiabilité des comptes est également fonction du système comptable. Les études mentionnées portent sur une période antérieure à 2005, année de passage aux normes IFRS : les normes françaises offraient peut-être une latitude supérieure aux dirigeants. Si tel est le cas, les règles sur

l'indépendance ont peut-être permis de limiter significativement la gestion des chiffres comptables. Mais cela reste très délicat à mettre en évidence empiriquement car l'écart entre les chiffres comptables qui auraient été publiés en l'absence d'une telle réglementation, et ceux qui l'ont réellement été, est extrêmement difficile à mesurer.

Au final, les résultats des nombreux travaux empiriques publiés au cours des dix dernières années conduisent à penser que la réglementation française de l'audit n'est pas nécessairement efficace, et encore moins efficiente. Elle semble profiter essentiellement aux auditeurs, et plus particulièrement aux cabinets nationaux. Au vu des résultats mis en évidence à travers le monde, il est probable que le marché de l'audit serait plus concentré en France en cas de suppression de ces règles spécifiques, notamment de celle du co-commissariat aux comptes. Les *Big Four* détiendraient alors la quasi-totalité des mandats de firmes cotées et les cabinets nationaux verraient leur chiffre d'affaires s'effondrer, et leur risque de défaillance s'accroitre. En revanche, les honoraires d'audit payés par les entreprises pourraient diminuer si le législateur français acceptait d'assouplir les règles actuelles, notamment l'obligation de co-commissariat aux comptes.

Ces constats sont intéressants pour les législateurs français, mais aussi étrangers. D'une part, le législateur français dispose désormais d'éléments concrets pour envisager une réforme de la loi de 1966. Une évolution du statut de l'auditeur légal semble en effet souhaitable en France, notamment dans un souci d'harmonisation européenne et de réelle concurrence entre les auditeurs en Europe. Certaines barrières à l'entrée ont déjà été levées (connaissance des normes comptables nationales) avec le passage aux IFRS en 2005. D'autre part, les législateurs étrangers peuvent également s'inspirer de ces constats. Les résultats mis en évidence en France montrent que l'interdiction de facturer des honoraires de conseil aux entreprises auditées n'est pas synonyme de fiabilité supérieure des comptes. Or, une telle règle a été instaurée aux États-Unis par SOX et d'autres pays sont susceptibles de prendre des dispositions similaires.

En fin de compte, plus que par la réglementation statutaire « dure » dont les effets ne sont pas avérés, une idée clé semble émerger pour stimuler le comportement des [grands] cabinets d'audit vers plus de qualité : il s'agirait de renforcer leur exposition légale. En effet, les incitations à détecter et à révéler des irrégularités comptables sont plus importantes lorsque le coût anticipé d'une défaillance d'audit est plus élevé, c'est-à-dire lorsque la responsabilité pécuniaire des auditeurs peut être mise en cause plus aisément. Par analogie « inverse », notre analyse du modèle français permet également de douter de l'efficacité des règles établies par SOX aux États-Unis, en matière de séparation audit / conseil ; la fiabilité des comptes ne sera probablement pas modifiée, puisque la pression légale qui pèse sur les auditeurs était déjà très forte avant SOX.

Bibliographie

André, P., Broye, G., Pong, C., Schatt, A. (2008). *A Comparison of Audit Fees and their determinants in France and UK*. Annual Congress of the European Accounting Association, Rotterdam.

Audousset-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, HEC Paris.

Baker, C., Mikol, A., Quick, R. (2001). Regulation of the statutory auditor in the European Union: A comparative survey of the United Kingdom, France and Germany. *The European Accounting Review* 10 (4): 763-786.

Ball, R., Kothari, S. P., Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics* 29 (1): 1-51.

Ballas, A. A., Fafaliou, I. (2008). Market shares and concentration in the EU auditing industry: The effects of Andersen's demise. *International Advances in Economic Research* 14: 485-497.

Beattie, V., Fearnley, S. (1994). The changing structure of the market for audit service in the UK – A descriptive study. *British Accounting Review* 26: 301-322.

Beattie, V., Goodacre, A., 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.

Bédard, J. Baker, C. R., Prat dit Hauret, C. (2002). La réglementation de l'audit : une comparaison entre le Canada, les États-Unis et la France. *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Mai: 139-168.

Bennecib, J. (2004). *De l'efficacité du co-commissariat aux comptes*. Thèse de doctorat, Université Paris IX Dauphine.

Bierstacker, J., Houston R., Wright A. (2006). The impact of competition on audit planning, review, and performance, *Journal of Accounting Literature* 25 : 1-58.

Broye, G. (2001). Choix des cabinets d'audit et évaluation des titres introduits au second marché. *Comptabilité – Contrôle – Audit* 7 (2): 105-124.

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., Weill, L. (2008). Does leverage influence auditor choice? A cross-country analysis. *Applied Financial Economics* 18 (9): 715-731.

Bushman, R. M., 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.

Casta, J.-F., Mikol, A. (1999). Vingt ans d'audit : de la révision des comptes aux activités multiservices. *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Mai: 107-121.

Choi, J. H., 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, J. B, Liu, X., 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., Kim, J. B., Liu, X., Simunic, D. A. (2009). Cross-listing audit fee premiums: Theory and evidence. *The Accounting Review* 84 (5): 1429-1463.

Ding, Y., Stolowy, H. (2006). Timeliness and conservatism: Changes over time in the properties of accounting income in France. *Review of Accounting and Finance* 5 (2): 92-107.

Djankov, S., McLiesh, C., Shleifer, A. (2007). Private credits in 129 countries. *Journal of Financial Economics* 84: 299-329.

Duxburry, D., Moizer, P., Wan Mohamed, M. (2007). Effects of the PricewaterhouseCoopers merger on the UK audit services market. *Managerial Auditing Journal* 22 (2): 121-138.

Fan, J., 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.

Francis, J. R., Khurana, I. K., Pereira, R. (2003). The role of accounting and auditing in corporate governance and the development of financial markets around the world. *Asia Pacific Journal of Accounting and Economics* 10 (1): 1-30.

Francis, J. R., Wang, D. (2008). The joint effect of investor protection and Big Four audits on earnings quality around the world. *Contemporary Accounting Research* 25 (1): 157-191.

Francis, J. R., Richard, C., Vanstraelen, A. (2009). Assessing France's joint audit requirement: Are two heads better than one? *Auditing: A Journal of Practice and Theory*: forthcoming.

Frankel, R. M., Johnson, M. F., Nelson, K. K. (2002). The relation between auditors' fees for nonaudit services and earnings management. *The Accounting Review* 77 (Supplement): 71-105.

Giner, B., Rees, W. (2001). On the asymmetric recognition of good and bad news in France, Germany and the United Kingdom. *Journal of Business Finance & Accounting* 28 (9-10): 1285-1331.

Givoly, D., Hayn, C., Natarajan, A. (2007). Measuring reporting conservatism. *The Accounting Review* 82 (1): 65-106.

Gonthier-Besacier, N., Schatt, A. (2007). Determinants of audit fees for quoted French firms. *Managerial Auditing Journal* 22 (2): 139-160.

Haw, I., Hu, B., Hwang, L., Wu, W. (2004). Ultimate ownership, income management, and legal and extra-legal institutions. *Journal of Accounting Research* 42 (2): 423-462.

Hay, D. C., Knechel, W. R., Wong, N. (2006). Audit fees: A meta-analysis of the effect of supply and demand attributes. *Contemporary Accounting Research* 23 (1): 141-191.

He, L., Labelle, R., Piot, C., Thornton, D. B. (2009). Board monitoring, audit committee effectiveness, and financial reporting quality: Review and synthesis of empirical evidence. *Journal of Forensic & Investigative Accounting* 1 (2).

Herbinet, D. (2007a). Two companies. *Accountancy*, March: 80-81.

Herbinet, D. (2007b). Distorting reality. *Accountancy Age*, November: 12.

Jeanjean, T. (2001). *Contribution à l'analyse de la gestion du résultat des sociétés cotées*. Working paper, Congrès annuel de l'Association Francophone de Comptabilité.

Jeong, S. W., Rho, J. (2004). Big Six auditors and audit quality: The Korean evidence. *The International Journal of Accounting* 39: 175-196.

Kim, J.-B., Yi, C. H. (2006). Ownership structure, business group affiliation, listing status, and earnings management: evidence from Korea. *Contemporary Accounting Research* 23 (2): 427-464.

Kwon, S., Lim, C. Y., Tan, P. M. (2007). Legal systems and earnings quality: The role of auditor industry specialization. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 26 (2): 25-55.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. Shleifer, A., 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., Vishny, R. (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy* 106 (6): 1113-1155.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. Shleifer, A., 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., Vishny, R. (2002). Investor protection and corporate valuation. *The Journal of Finance* 57: 1147-1170.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. Shleifer, A. (2006). What works in securities law? *Journal of Finance* 61: 1-32.

Le Maux, J. (2004). Le co-commissariat aux comptes à la française. *Revue Française de Comptabilité* 266: 34-38.

Leuz, C., Nanda, D., Wysocki, P. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics* 69 (3): 505-527.

Lim, C. Y., 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.

London Economics (2006). *Study on the economic impact of auditors' liability regimes*. Rapport préparé pour la Commission Européenne: DG Marché intérieur et services, Londres, Royaume-Uni.

Maijoor, S. J., 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.

Marmousez, S. (2008a). *Le choix de la composition du collège des commissaires aux comptes : déterminants et conséquences*. Thèse de Doctorat, HEC Paris.

Marmousez, S. (2008b). *The choice of joint-auditors and earnings quality: Evidence from French listed companies*. Working Paper.

Mikol, A., 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.

Noël, C. (2005). Le co-commissariat aux comptes à la française : Réponse aux doutes soulevés par Julien Le Maux. *Revue Française de Comptabilité* (Avril): 26-29.

Oxera Consulting (2006). *Competition and choice in the UK audit market*. Report prepared for Department of Trade and Industry and Financial Reporting Council, April.

Pigé, B. (2000). Qualité de l'audit et gouvernement d'entreprise : le rôle et les limites de la concurrence sur le marché de l'audit. *Comptabilité – Contrôle – Audit* 6 (2): 133-151.

Piot, C. (2001). Agency costs and audit quality: Evidence from France. *The European Accounting Review* 10 (3): 461-499.

Piot, C. (2003). Coûts d'agence et changements de commissaire aux comptes : une approche empirique. *Comptabilité – Contrôle – Audit* 9 (2): 5-30.

Piot, C. (2005a). 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. (2005b). Auditor reputation and model of governance: A comparison of France, Germany, and Canada. *International Journal of Auditing* 9 (1): 21-44.

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., Janin, R. (2007). External auditors, audit committees and earnings management in France. *The European Accounting Review* 16 (2): 429-454.

Piot, C., Kermiche, L. (2009). À quoi servent les comités d'audit ? Un regard sur la recherche empirique. *Comptabilité – Contrôle – Audit* No. thématique (décembre): 9-54.

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.

Raonic, I., McLeay, S., 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.

Raffournier, B, 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*, forthcoming.

Schatt, A. (2006). Choix et rémunération des auditeurs : quelques éléments de réflexion. *La Revue du Financier* 162: 24-31.

Shepherd, W. G. (1997). *The Economics of Industrial Organization*. 4ème edition, Prentice-Hall Englewood Cliffs, New Jersey.

Schneider, A., Church, B.K., Ely, K.M. (2006). Non audit services and auditor independence: a review of literature, *Journal of Accounting Literature* 25 : 169-211.

Simunic, D. A. (1980). The pricing of audit services: Theory and evidence. *Journal of Accounting Research* 18 (1): 161-190.

Vander Bauwhede, H., Willekens, M., Gaeremynck, A. (2003). Audit firm size, public ownership, and firms' discretionary accruals management. *The International Journal of Accounting* 38: 1-22.

Wingate, M. L. (1997). An examination of cultural influence on audit environment. *Research in Accounting Regulation* 11 (Supplement): 129-148.

Wolk, C. M., Michelson, S. E., Wootton, C. W. (2001). Auditor concentration and market shares in the US: 1988-1999 – A Descriptive Note. *British Accounting Review* 33: 157-174.

Tableau 1.

Synthèse des études sur la structure du marché

Auteurs	Échantillons	Mesures	Principaux résultats
Ballas et Fafaliou (2008)	2862 firmes (de 15 pays de l'UE) sur la période 1998-2004	Ratios de concentration (CR4)[3]	CR4 : 0,62 (avant la dissolution d'Arthur Andersen) CR4 : 0,71 (après la dissolution) CR4 France : 0,53 (avant la dissolution) CR4 France : 0,44 (après la dissolution) CR4 est en hausse dans tous les pays sur la période 1998-2004, sauf en France et au Danemark
Piot (2008)	817 firmes en 1997 887 firmes en 2003	- Parts de marché (PDM)[1] - Ratios de concentration (CRk) - Indices de Herfindahl (Hk) - Indices de Linda (Lk)	PDM (1997) : 48,1% (*Big Six*) PDM (2003) : 56,7% (*Big Four*) PDM (1997) : 20% (*7 Majors*) PDM (2003) : 17,8% (*5 Majors*) CR6 (1997) : 0,53 CR4 (2003) : 0,59 H6 (1997) : 0,18 H4 (2003) : 0,28 Structure oligopolistique : 8 acteurs en 1997 (L8 = 0,24) contre 5 acteurs en 2003 (L5 = 0,36)
Broye (2007)	428 firmes en 2005	- Ratios de concentration (CRk)[2] - Indices de Hirschman-Herfindahl (HH)	CR4 (2005) : 0,87 (*Big Four*) CR5 (2005) : 0,94 HH (2005) : 0,21
Piot (2007)	817 firmes en 1997 887 firmes 2003	- Taux d'attraction / rétention des mandats entre 1997 et 2003 - Indices d'attraction-répulsion des réseaux d'audit en 1997 et 2003	- L'érosion du portefeuille d'Arthur Andersen (Barbier Frinault) profite à Deloitte et à Mazars - PwC perd de nombreux mandats suite à la fusion entre Price Waterhouse et Coopers Lybrand

[1] Les parts de marchés (PDM) sont calculées sur la base de la racine carrée du total actif des firmes auditées.
[2] Les parts de marchés sont calculées sur la base des honoraires perçus par chaque co-auditeur.
[3] Les parts de marchés sont calculées sur la base du nombre de mandats détenus par les auditeurs. Les CR4 sont calculés annuellement, sur deux sous-périodes : avant la dissolution d'Andersen (1998-2001) et après cette dissolution (2002-2004).

Tableau 2.

Synthèse des études sur le choix de l'auditeur

Auteur(s)	Échantillon	Objet et mesures	Principaux résultats
Cadre A. Comparaisons internationales			
Choi et Wong (2007)	56 885 firmes-année (1993-1998) sur 39 pays.	Présence d'un Big 5 ; analyses logistiques binaires.	Le recours aux Big 5 augmente avec les besoins en capitaux et la protection légale offerte aux investisseurs ; mais il existe des effets de *substitution* entre les deux types de déterminants pour l'embauche de Big 5.
Broye et Weill (2008)	47 098 sociétés (cotées et privées) de 10 pays européens (2000).	Présence d'un Big 5 ; analyses logistiques binaires.	La relation (+) entre recours aux Big 5 et endettement n'est significative que dans 4 pays : Danemark, Irlande, Espagne, R.-U. Cette relation est modérée par des facteurs institutionnels : protection des créanciers (+), risque de poursuites civiles contre l'auditeur (–).
Piot (2005b)	Sociétés cotées françaises (285), allemandes (246), canadiennes (525) (1997-1999).	Présence d'un Big 5 ; analyses logistiques binaires.	Le recours aux Big 5 dépend des coûts d'agence de la dette en France, du risque de la firme au Canada, et d'aucun facteur d'agence ou d'assurance en Allemagne.
Cadre B. Études spécifiques à la France			
Broye (2001)	394 introductions au 2nd marché (1983-1998).	Sous-évaluation du titre à l'émission.	La présence d'un Big 6 est associée à une moindre sous-évaluation du titre.
Piot (2001)	285 sociétés cotées (1997).	Présence d'un ou deux Big 6 ; analyses logistiques binaires.	Le recours aux Big 6 ne dépend pas de la séparation propriété-gestion, mais des coûts d'agence de la dette.
Piot (2003)	41 changements et 44 renouvellements d'auditeurs (1996-1998)	Décision de changer et impact du changement en termes de réputation de l'auditeur.	La décision de changer dépend d'un facteur réglementaire (fin des Co-CAC fictifs). Il existe une relation positive entre la variation de l'endettement et celle du niveau de réputation des auditeurs suite au changement.
Francis, Richard et Vanstraelen (2009)	468 sociétés cotées (2003).	Analyses logistiques binaires pour 4 combinaisons d'auditeurs : 2 Big 4, 1 Big 4 + 1 non-Big 4, 2 non-Big 4, 1 ou 2 Majors, 2 « petits » cabinets.	Le recours aux Big 4 (un ou deux) augmente avec la diffusion de l'actionnariat. Certains traits de l'actionnariat expliquent positivement (banques, fonds de pension) ou négativement (familles) le choix de deux vs. un Big 4.
Marmousez (2008a)	179 sociétés cotées du SBF250 (2003).	Analyse logistique ordinale du nombre de Big 4 en fonction.	Relation négative entre le nombre de Big 4 (0 à 2) et l'actionnariat initié.

Tableau 3.

Synthèse des études sur les honoraires d'audit

Auteur(s)	Échantillon	Mesures	Principaux résultats
Cadre A. Comparaisons internationales			
Choi et al. (2008)	21 559 observations pour 15 pays (1996-2002).	Log (honoraires audit).	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 Big 4 à l'échelle internationale ; mais cette prime diminue quand le risque de poursuites légales augmente.
Choi et al. (2009)	17 837 observations pour 14 pays (hors États-Unis) (1996-2002).	Log (honoraires audit).	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 légal est supérieur à celui du marché d'origine.
André, Broye, Pong et Shatt (2009)	337 / 360 sociétés cotées britanniques / françaises (2005)	Log (honoraires audit)	Les honoraires sont plus en France (pays de civil law) qu'au Royaume-Uni (pays de common law). L'écart est particulièrement important pour les enrteprises françaises qui recourent aux services de deux *Big Four*.
Cadre B. Études spécifiques à la France			
Gonthier-Besacier et Schatt (2007)	127 sociétés du SBF 250 divulguant volontairement leurs honoraires (2002).	Honoraires audit / total actif	Il existe une prime d'honoraires positive (négative) liée à la présence d'un (de deux) Big 4. La relation entre honoraires d'audit et de non-audit est positive mais non-significative.
Audousset-Coulier (2008)	254 observations du SBF 250 : 121 / 133 sociétés en 2002 / 2003.	Log (honoraires audit) Honoraires audit / total actif	Il existe une prime d'honoraires positive liée à la présence d'un Big 4 (uniquement). La durée de la relation d'audit, et le fait d'être en 1ère ou dernière (6ème) année de mandat, sont sans effets sur les honoraires. La présence d'un comité d'audit, l'endettement, et une cotation anglo-saxonne (NYSE, Londres) sont associés positivement aux honoraires d'audit.
Broye (2009)	150 sociétés d'Eurolist : 67 / 83 des compartiments A / B (2005).	Log (honoraires audit)	Il existe une prime d'honoraires positive liée à la présence d'un ou deux Big 4. La relation entre honoraires d'audit et de non-audit est positive mais non-significative. La présence d'un comité d'audit, ou son indépendance / activité, sont associés positivement aux honoraires d'audit.

Tableau 4.

Synthèse des études sur la qualité de l'information financière

Auteur(s)	Échantillon	Mesures de QIF	Principaux résultats
Cadre A. Comparaisons internationales			
Lim et Tan (2009)	1 780 firmes de 20 pays (8 asiatiques, 12 d'Europe continentale (1996-1999).	Conservatisme conditionnel (CC, asymétrie de comptabilisation des mauvaises vs. bonnes nouvelles) : (1) modèle de persistance des variations du résultat (Basu 1997), (2) modèle de relation *accruals* / cash-flow (Ball et Shivakumar 2005).	Le CC diminue avec le degré de séparation entre droits de vote et droits aux dividendes du principal actionnaire ; et augmente entre présence d'un auditeur spécialiste du secteur d'activité. La relation négative entre CC et séparation vote-dividende est moins prononcée en présence d'un auditeur spécialiste. Résultats robustes après contrôle des facteurs légaux et extra-légaux.
Kwon, Lim et Tan (2007)	27 824 / 36 807 observations, de 28 pays incluant la France, hors États-Unis (1993-2003).	*Accruals* discrétionnaires à court terme (ADCT) modèle de Jones avec contrôle de la performance). *Earnings Response Coefficients* (ERC).	Les ADCT diminuent en présence d'un auditeur spécialisé dans le secteur d'activité, et avec la protection légale des investisseurs. Les ERC augmentent en présence d'un auditeur spécialisé (avec des nuances), et avec la protection légale des investisseurs. Dans les deux cas, il existe des <u>effets de substitution</u> entre la qualité de l'audit (expertise sectorielle) et l'environnement légal.
Francis et Wang (2008)	57 966 / 85 193 observations de 42 pays (1995-2004).	Trois mesures de fiabilité comptable : (1) *accruals* anormaux (modèle d'extrapolation linéaire), (2) évitement d'une perte, (3) conservatisme conditionnel (Basu 1997).	L'interaction entre protection des investisseurs et présence d'un Big 4 (et uniquement cette interaction) contribue à la fiabilité comptable : • *Accruals* anormaux plus faibles, • Propension à publier une perte plus élevée, • Conservatisme conditionnel plus fort.
Maijoor et Vanstraelen (2006)	17 394 observations de sociétés cotées pour 3 pays : France (3 904), Allemagne (4 067), R.-U. (9 423) (1992-2000).	*Accruals* discrétionnaires à court terme (ADCT) en valeur absolue (modèle d'extrapolation linéaire).	Un environnement d'audit contraignant en matière d'indépendance de l'auditeur (France ou R.-U.) permet de réduire les ADCT. La présence d'un Big 4 n'a pas d'effet en tant que telle : elle ne réduit les ADCT qu'en interaction avec un système d'audit britannique.

Tableau 4. (suite)

Cadre B. Études spécifiques à la France			
Ding et Stolowy (2006)	Panel cylindré de 267 firmes cotées sur 10 ans (1990-1999).	Conservatisme conditionnel (CC, Basu 1997).	Il existe une tendance générale à la hausse du CC sur la période, avec d'importantes variations annuelles. Le CC des résultats certifiés par les Big 5 n'est supérieur à celui des non-Big 5 qu'en 1990, 1991, 1997 et 1998. La significativité de la différence n'est pas testée.
Marmousez (2008b)	177 sociétés du SBF 250 (2003).	Conservatisme conditionnel (CC, Basu 1997).	Le niveau de CC le plus élevé correspond à un collège d'auditeurs mixte : un Big 4 et un non-Big4. Le fait d'avoir deux Big 4 réduit le CC.
Jeanjean (2001)	745 observations de sociétés cotées, concernant 140 firmes (1995-1999).	*Accruals* discrétionnaires (modèle de Jones modifié).	La présence d'un ou deux Big 6 n'a pas d'effet significatif sur les *accruals* anormaux (significativité juste au-dessus du seuil de 10%, p = 0,106 bilatérale)
Piot et Janin (2007)	216 observations de sociétés du SBF 120 (1999-2001).	*Accruals* discrétionnaires (modèle de Jones).	La présence d'un ou deux Big 5, la durée de la relation d'audit, n'ont pas d'effets sur les *accruals* anormaux.
Francis, Richard et Vanstraelen (2009)	468 sociétés cotées (2003).	*Accruals* discrétionnaires à court terme (ADCT) (modèle d'extrapolation linéaire).	La présence de deux Big 4 a un effet réducteur marginal sur la manipulation haussière du résultat ($p < 10\%$ unilatérale). Mais cet effet est d'une amplitude similaire entre présence d'un seul Big 4 vs. deux non-Big 4. La présence d'un auditeur national (vs. deux « petits » cabinets) permet de limiter la manipulation à la baisse du résultat.