



Honoraires de conseil et gestion des résultats : Etude du cas français

Julien Le Maux

► To cite this version:

Julien Le Maux. Honoraires de conseil et gestion des résultats : Etude du cas français. "COMPTABILITE ET ENVIRONNEMENT ", May 2007, France. pp.CD-Rom, 2007. <halshs-00543083>

HAL Id: halshs-00543083

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00543083>

Submitted on 5 Dec 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.

Honoraires de conseil et gestion des résultats :

Etude du cas français

Julien LE MAUX

Maître de conférences

Université Paris I Panthéon Sorbonne

17 rue de la Sorbonne

75005 Paris

lemaux@univ-paris1.fr

Résumé : La réalisation de mission de conseil par les cabinets d'audit a donné lieu à une importante littérature académique et professionnelle car elle pourrait remettre en cause l'indépendance des auditeurs légaux. A partir d'un échantillon de 213 sociétés cotées entre 2002 et 2004, une analyse des honoraires de conseil montre une différence significative avec la situation anglo-saxonne. De plus, l'étude met en évidence les principaux déterminants au recours à ces missions de conseil et aux montants des honoraires versés. Nous montrons alors une absence de lien entre la gestion des résultats et les honoraires de conseil.

Mots clés : Honoraires de conseil – gestion des résultats - Indépendance

Abstract : Non-audit services may compromise audit firm independence. Our results indicate significant difference between US and French situation. Using data from 213 company proxy statements filed with AMF between 2002-2004, we analyze determinants of non-audit fees. Moreover, we find no statistically significant association between nonaudit services and discretionary accruals.

Keyword : non-audit fees – discretionary accruals - Independence

Version : Mars 2007

INTRODUCTION

La réalisation de mission de conseil par les cabinets d'audit a donné lieu à une importante littérature académique depuis notamment le scandale d'Enron qui a impliqué ses auditeurs légaux et entraîné la disparition du cabinet Arthur Andersen. Dans ce contexte, les législateurs nationaux et les autorités de régulation des marchés financiers sont intervenus pour inciter, voir rendre obligatoire, d'une part, la séparation entre les activités de conseil et d'audit et, d'autre part, la publication des honoraires versés aux auditeurs.

Pourtant, dès les années 90, l'autorité des marchés financiers américaine, la *Securities and Exchange Commission* (SEC), a porté son attention sur la croissance des honoraires de conseil par rapport aux honoraires d'audit durant les années 90. Elle a en effet noté que cette croissance pouvait menacer l'indépendance des auditeurs. Dans ces conditions, elle a rendu obligatoire la publication des honoraires des auditeurs légaux à partir de février 2001. L'autorité des marchés financiers française a également introduit la publication obligatoire des honoraires dans le rapport annuel des sociétés cotées en distinguant les honoraires d'audit et de conseil.

Toutefois, le Haut Conseil aux Commissariat aux Comptes a souhaité poursuivre dans la voie de la réglementation en limitant la prestation de services de conseil par les auditeurs légaux. En effet, l'article 10 alinéa 1 du Code de déontologie¹ du H3C précise qu' « *il est interdit au commissaire aux comptes de fournir à la personne ou à l'entité dont il certifie les comptes, ou aux personnes ou entités qui la contrôlent ou qui sont contrôlées par elle au sens des I et II de l'article L. 233-3 du code de commerce, tout conseil ou toute prestation de services n'entrant pas dans les diligences directement liées à la mission de commissaire aux comptes, telles qu'elles sont définies par les normes d'exercice professionnel.* » Cette nouvelle interdiction pose, dans le monde professionnel, la question de l'indépendance des auditeurs.

Au niveau académique, les études sur la répartition des honoraires entre audit et conseil datent de beaucoup plus longtemps. L'objectif de ces travaux est d'étudier l'éventuelle remise en cause de l'indépendance des auditeurs légaux.

¹ Décret n° 2005-1412 du 16 novembre 2005 portant approbation du code de déontologie de la profession de commissaire aux comptes

De plus, d'un point de vue méthodologique, la question de la mesure du poids des honoraires de conseil n'est toujours pas résolue. De nombreuses études empiriques se fondent sur le ratio d'honoraires de conseil sur le montant total versé aux auditeurs légaux pour tester l'indépendance des auditeurs (*fee ratio*) (Frankel et al., 2002), alors que cet outil est jugé insatisfaisant pour d'autres (Ashbaugh et al., 2003, Chung et Kallapur, 2003).

L'objectif de notre étude est d'analyser la situation française en matière d'honoraires de conseil et d'indépendance des auditeurs légaux. En effet, les travaux actuels portent essentiellement sur la situation anglo-saxonne et une extension au cas français semble intéressante. Dans ce contexte, une analyse de la répartition des honoraires versés par les sociétés cotées en France permet de noter que leur volume est significativement différent de celui existant aux Etats-Unis. En effet, la part de sociétés ayant recours à des missions de conseil, ainsi que les honoraires versés pour celles-ci, sont significativement plus faibles qu'aux Etats-Unis.

La première partie empirique a pour objet d'étudier les déterminants du recours ou non à des missions de conseil auprès des cabinets de la part des sociétés. Cette question, peu abordée dans la littérature anglo-saxonne, se fonde sur le nombre peu important de sociétés françaises versant des honoraires de conseil.

Dans un second temps, nous réalisons une étude des déterminants des honoraires de conseil, notamment afin de tester l'hypothèse de lien entre le montant versé et la gestion des résultats des sociétés clientes. Cette problématique, courante dans la littérature académique américaine, n'a toujours pas été abordée dans le contexte français. Les résultats ne mettent alors en évidence aucun lien.

Cet article comporte en trois sections. La première est une présentation des cadres légaux et réglementaires concernant les missions d'audit et de conseil des cabinets d'audit ainsi qu'une revue de la littérature académique sur les honoraires de conseil. La seconde partie expose les hypothèses et la méthodologie. La troisième section est une analyse des résultats obtenus.

1. REVUE DE LA LITTERATURE

La réalisation de missions de conseil par les cabinets d'audit a depuis longtemps représenté un risque potentiel de dépendance portant préjudice à la qualité de la certification des comptes. Le contexte légal et réglementaire de la profession a toujours eu pour objectif de protéger

cette indépendance des auditeurs (section 1). Parallèlement, la littérature académique a porté un intérêt certain à la question de l'indépendance des auditeurs (section 2).

1.1 Contexte légal et réglementaire

En novembre 2000, la SEC (*Security and Exchange Commission*) a publié le « Final Rule S7-13-00, *Revision of the Commission's Auditor Independence Requirements* ». Ce règlement oblige les sociétés à publier dans leurs rapports annuels, à partir du 5 février 2001, les informations utiles aux investisseurs pour évaluer le risque de remise en cause de l'indépendance des auditeurs au travers des honoraires d'audit et de conseil. La typologie retenue est la suivante : « *audit fees* », « *financial information systems design and implementation fees* » et « *all other fees* ».

La question de l'objectivité des auditeurs n'est pas récente aux Etats-Unis. En 1978, la SEC a adopté l'*Accounting Series Release (ASR) n°250*, obligeant les sociétés à publier les types et honoraires de services de conseil fourni par un auditeur. L'ASR n°250 a néanmoins été en grande partie annulé en 1981. De plus, différentes études ont montré l'absence de relation illégitime entre les honoraires de conseil et l'indépendance des auditeurs (Scheiner et Kiger, 1982 ; Scheiner, 1984 ; Glezen et Millar, 1985).

En France, l'autorité des marchés financiers a introduit la publication obligatoire des honoraires dans le rapport annuel. En effet, depuis le règlement COB n°2002-06² (devenu l'article L. 221-1-2 du Règlement Général de l'AMF), applicable à compter du 1^{er} janvier 2003, les sociétés françaises ou étrangères dont les titres sont négociés sur un marché réglementé, et leurs filiales françaises et étrangères, sont obligées d'indiquer dans leurs prospectus et documents de référence le montant des honoraires versés à chacun des commissaires aux comptes ou autres professionnels du réseau dont ils sont membres, sous la forme d'un tableau synthétique³.

² Le présent règlement a été homologué par un arrêté du 18 novembre 2002 publié au JO du 20 décembre 2002 (page 21196). il modifie les règlements n°95-01 relatif à l'information à diffuser à l'occasion d'opérations réalisées sur le Nouveau marché, n°98-01 relatif à l'information à diffuser lors de l'admission aux négociations sur un marché réglementé d'instruments financiers et lors de l'émission d'instruments financiers dont l'admission aux négociations sur un marché réglementé est demandée et n°98-08 relatif à l'offre au public d'instruments financiers.

³ Les commentaires relatifs au règlement 2002-06 sont disponibles dans le *Bulletin Mensuel de la COB* de février 2003, p. 3 à 9

Le tableau recommandé par l'AMF distingue deux activités : l'« *audit* » et les « *autres prestations* » :

- « *Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés* » : l'AMF a précisé que les prestations visées sont toutes les missions définies par la loi ou les règlements, comme par exemple l'examen limité des comptes semestriels, l'émission de rapport en cas d'augmentation du capital ou l'attestation sur le contrôle des prospectus soumis à l'AMF.
- « *Autres missions accessoires et autres missions d'audit* » : selon l'AMF, il s'agit des missions particulières, souvent à caractère « *non récurrents* » et conventionnel, telles que les missions de révision effectuées par les commissaires aux comptes pour le compte de la société dans les sociétés comprises dans la consolidation ou destinées à entrer dans le champ de cette dernière. Il s'agit, par exemple, de l'examen des comptes prévisionnels ou de comptes *pro forma* dans le cadre d'opérations particulières (OPE, fusion) ou la rédaction d'attestations particulières (lettre de confort, ...).

Cette information concernant les honoraires des auditeurs des sociétés cotées en France permet alors d'étudier les déterminants et les conséquences des montants versés, notamment en matière d'indépendance des commissaires aux comptes.

Cette perspective est conforté par une revue de la littérature académique existante sur le sujet permet de noter que ce thème a fait l'objet d'un nombre important de travaux.

1.2 Les honoraires de conseil : un champ de recherche exploré

La question de l'association entre les honoraires de conseil et la possibilité d'une diminution d'indépendance des auditeurs légaux est ancienne (Mautz et Sharaf, 1961). DeAngelo (1981) et Watts et Zimmerman (1986) ont défini l'indépendance de l'auditeur comme la probabilité conjointe de détecter des erreurs et de les révéler.

La littérature académique suggère que les incitations des auditeurs à compromettre leur indépendance sont liées à l'importance des honoraires de leurs clients. Dans cette perspective, de nombreuses études empiriques existantes montrent que ce sont essentiellement les honoraires de conseil qui la remettent en cause (DeAngelo, 1981 ; Beck et *al.*, 1988a et b ; Magee et Tseng, 1990). Simunic (1984) et Beck et *al.* (1988a) montrent que, lorsque le même

auditeur fournit des services en matière d'audit externe et de conseil, celui-ci se place dans une situation peu propice à son indépendance. Brandon et *al.* (2004) confirment cette hypothèse en étudiant les conséquences relative à l'importance des honoraires de conseil sur l'indépendance des auditeurs perçu par le marché obligataire. Les résultats indiquent que le montant des honoraires de conseil est négativement associé à la notation des obligations.

Raghunandan (2003) propose une étude des votes des actionnaires lors du renouvellement des mandats des auditeurs. Une analyse des votes des actionnaires de 172 sociétés du *Fortune 1000* montrent qu'une proportion des actionnaires votant contre ou s'abstenant lors de la ratification des auditeurs externes est positivement associé avec le ratio entre honoraires de conseil et honoraires totaux. Ce résultat confirme le point de vue de la SEC sur la nécessité de fournir cette information. Néanmoins, même dans les sociétés avec un ratio d'honoraires de conseil important (supérieur à 400 %), la ratification moyenne est de 97 %. Ceci suggère qu'une large majorité des actionnaires ne perçoit pas l'éventuelle remise en cause de l'indépendance.

Malgré ces conclusions, une question demeure : comment mesurer l'indépendance des commissaires aux comptes ? Différentes méthodes ont été proposées : Ratio des honoraires de conseil sur le total des honoraires versés (DeFond, 2002 ; Frankel et *al.*, 2002 ; Francis et Ke, 2003), rang des honoraires totaux, d'audit et de conseil (Frankel et *al.*, 2002) ou honoraires totaux (Francis et Reynolds, 2002 ; Ashbaugh et *al.*, 2003)

La première mesure utilisée de l'indépendance a été le ratio des honoraires de conseil sur les honoraires totaux versés (DeFond et *al.*, 2002 ; Frankel et *al.* ; 2002 ; Francis et Ke, 2003 ; Larcker et Richardson, 2004). Ce ratio présente en effet l'avantage d'évaluer l'importance des missions de conseil par rapport aux missions d'audit légal.

Ce ratio est néanmoins remis en cause en raison du fait qu'elle ne prend pas en compte la valeur absolue des honoraires. Par exemple, deux sociétés ont le même ratio, mais la première verse 71.000 \$ d'honoraires et le second 57,5 millions de dollars. L'importance du client pour l'auditeur n'est pas la même. En effet, le premier représente une quantité négligeable pour son chiffre d'affaires alors que le second est essentiel. Dans ces conditions, la variable utilisée est le montant total des honoraires (Francis et Reynolds, 2002 ; Ashbaugh et *al.*, 2003) et le ratio d'honoraires versés par chaque client sur le revenu total du cabinet d'audit (Chung et Kallapur, 2004).

Parallèlement à la question de la mesure de l'indépendance des auditeurs, la recherche des variables ayant un rôle significatif sur celle-ci a fait l'objet de nombreux travaux.

Suite à cette nouvelle réglementation, la littérature académique anglo-saxonne a porté son attention sur la relation entre les honoraires de conseil versés aux auditeurs et le recours à la gestion des résultats. Dans cette perspective, chronologiquement, le premier travail d'ampleur importante a été réalisé par Frankel et al. (2002). Selon ces auteurs, plus de la moitié de leur échantillon de 3.074 sociétés américaines versent des honoraires plus importants pour des missions de conseils que pour l'audit. Ainsi, les honoraires de conseil représentent de 67 % à 75 % des honoraires totaux perçus par les *big five* aux Etats-Unis pour l'année 2000. L'hypothèse fondamentale est que la prestation de conseil par l'auditeur menace la relation économique entre l'auditeur et son client, en accroissant l'incitation de l'auditeur à certifier les comptes à la demande de son client, même si ce dernier a eu recours à une gestion des résultats. Pour cela, ils se fondent sur le franchissement des prévisions des analystes et l'utilisation des *accruals* discrétionnaires. Les résultats obtenus établissent une relation positive entre le ratio « honoraires de conseil / honoraires totaux » et la probabilité de réalisation d'une surprise en matière de résultat par rapport aux prévisions des analystes, la taille des *accruals* discrétionnaires et l'ampleur des variations d'*accruals*. Ces résultats sont jugés, par leurs auteurs, comme robustes aux changements de méthodologie et de variables. Parallèlement, aucun résultat n'est obtenu avec le montant des honoraires de conseil par rapport à la gestion des résultats, contrairement aux honoraires d'audit légal qui ont un lien négatif avec le recours à la comptabilité créative.

Afin d'appuyer leur hypothèse de biais liés aux missions de conseil, Frankel et al. (2002) ont recours, parallèlement à la théorie de l'agence, à la littérature comportementale, dont notamment les travaux de Beeler et Hunton (2001). En effet, ces derniers ont montré l'existence d'un biais inconscient de la part des auditeurs lorsque leur cabinet réalise des missions de conseil pour le client. Ils montrent en effet une corrélation significative entre les revenus de l'activité « non-audit » générés par un client d'un associé et le revenu personnel de l'associé dans le cadre d'une étude portant sur 73 associés de 4 des 5 *big five*.

Un résultat peu pris en compte, et pourtant très intéressant, est celui obtenu lors de l'étude par auditeur. En effet, les résultats entre la gestion des résultats et les honoraires de conseil sont significatifs pour les cabinets Ernst & Young, PWC et KPMG, mais nullement pour Arthur

Andersen, auditeur d'Enron et accusé d'être la cause de la réglementation sur la publication des honoraires.

Néanmoins, malgré ses résultats significatifs, l'étude de Frankel et *al.* (2002) a été l'objet d'une vive critique au sein de la communauté académique (Antle et *al.*, 2002 ; Ashbaugh et *al.*, 2003 ; Chung et Kallapur, 2003 ; Francis et Ke, 2003). Tout d'abord, Ashbaugh et *al.* (2003) proposent une méthodologie de calcul des *accruals* incluant la performance de la société. A partir d'un échantillon de 3.170 sociétés américaines en 2000, ils n'obtiennent alors aucune association entre le ratio d'honoraires de conseil et les *accruals* discrétionnaires. De façon générale, ils n'obtiennent pas les mêmes résultats que Frankel et *al.* (2002) et ne prouvent nullement que les auditeurs abandonnent leur indépendance en acceptant des honoraires de conseil.

L'absence d'association entre les honoraires et la gestion de résultats est confirmée par Chung et Kallapur (2003). Ces derniers étudient, à partir d'un échantillon de 1.871 sociétés clientes des *big 5*, différents ratios comme proxy de la remise en cause de l'indépendance des auditeurs (notamment la part des honoraires d'un client dans le chiffre d'affaires de l'auditeur). De même, ils proposent une typologie des sociétés disposant des caractéristiques incitatives à l'utilisation de la comptabilité créative (important *market-to-book*, taux d'endettement élevé, faible spécialisation en matière d'audit et influence importante des insiders au sein du conseil d'administration) et ne trouvent aucun résultat entre leurs honoraires de conseil et la gestion du résultat. A partir de données américaines et anglaises, Antle et *al.* (2002) ont été incapables de détecter cette relation, et ce quelle que soit la méthodologie statistique utilisée (équations simultanées, régressions OLS). Les auteurs concluent ainsi : « *Our analysis and test therefore cast doubt on the validity of Frankel and al.'s (2002) conclusions.* »

Reynolds et *al.* (2004) proposent également une relecture des travaux de Frankel et *al.* (2002). A partir de données de 4.148 sociétés en 2001, les auteurs réexaminent le lien entre les honoraires de conseil et la gestion des résultats. L'objectif est alors de tester le lien systématique entre la gestion des résultats et le ratio « honoraires de conseil / honoraires totaux ». Reynolds et *al.* (2004) montrent que la moyenne et la médiane du ratio sont respectivement de 49 % et de 51 %. Ainsi, les honoraires d'audit sont d'une taille égale aux honoraires de conseil. Malgré l'intérêt qu'elle représente, les auteurs notent les limites de leur étude : d'une part, les données sont extraites sur une année. D'autre part, les erreurs de classification de la part des sociétés peuvent être importantes, selon les auteurs, entre audit et

non-audit. Enfin, les résultats reposent sur le choix de la méthode de détermination des accruals discrétionnaires, le modèle de Jones (1991). Les auteurs montrent que le cas Enron est un cas intéressant en matière d'honoraires de conseil. En effet, alors que la société versait 27 millions de dollars en honoraires de conseils sur un total de 52 millions de dollars à Andersen, Enron n'était que la 15ème société en matière d'honoraires totaux et la 1.850ème société (sur 4.148) en matière de ratio « conseil » sur « honoraires totaux ». Des mesures plus précises ont été testées. Le risque de dépendance d'un cabinet des *big four* envers une société cotée, aussi grande soit elle, est peu significatif. Stice (1991) montre que ce n'est pas un réseau complet qui risque d'être dépendant, mais seulement un bureau local. Dans cette perspective, Chung et Kallapur (2003), en utilisant les ratios d'audit et de conseil des clients divisés par les revenus des cabinets d'audit ou les revenus des *offices*, les auteurs étudient l'association avec le modèle de Jones modifié. A partir d'un échantillon de 1.871 clients des big 5, CK ne montrent pas de relation significative entre les *accruals* anormaux et les mesures d'importance des clients.

Le tableau 2 résume l'ensemble des liens entre les honoraires de conseil et le montant des accruals versés. Il peut être noté que seule l'étude de Frankel et *al.* (2002) diffère significativement des autres travaux.

Tableau 1 - Honoraires de conseil et *accruals* - Synthèse

	Honoraires de conseil		
	Positif	Négatif	Non significatif
Accruals	Frankel et <i>al.</i> (2002)	Antle et <i>al.</i> (2002) Larcker et Richardson (2004)	Ashbaugh et <i>al.</i> (2003) Chung et Kallapur (2002) Reynolds et <i>al.</i> (2002)
Prévisions des analystes	Frankel et <i>al.</i> (2002)		Ashbaugh et <i>al.</i> (2003) Francis et Ke (2002)

La revue de littérature ayant montré la légitimité de l'étude des honoraires de conseil et le lien essentiel les liant à la gestion des résultats, une étude empirique sur la situation française est proposée. Dans cette perspective, une série d'hypothèse est issue de l'état de l'art sur le sujet.

1.3 Hypothèses

La présente section a pour objectif d'exposer l'ensemble des hypothèses testées au cours de cette étude empirique. La principale hypothèse testée dans les travaux académiques existants concerne la dépendance de l'auditeur envers ses clients. Cette dernière est traditionnellement

mesurée à l'aide des accruals. Ainsi, un auditeur percevant des honoraires de conseil d'une société qui a recours à la gestion de ses résultats est supposée dépendant envers celle-ci. Dans ce contexte, nous reprenons cette hypothèse avancée notamment par Frankel et *al.* (2002) afin de la tester sur le marché particulier du conseil en France. Nous supposons donc un impact positif des accruals sur les honoraires de conseil versés aux auditeurs.

Hypothèse 1 : La gestion des résultats a un impact positif sur les honoraires de conseil.

La littérature académique a prouvé le rôle significatif de la taille en matière d'audit et de conseil. Depuis Simunic (1980), les études empiriques ont systématiquement montré le lien positif entre cette variable et le montant des honoraires versés. Nous supposons que cette relation existe pour les honoraires de conseil versés par les sociétés cotées en France.

Hypothèse 2 : La taille de la société a un impact positif sur les honoraires de conseil.

Les missions de conseil proposées par les auditeurs ont notamment pour objet d'aider les dirigeants dans leurs décisions stratégiques et financières. Dans cette perspective, les sociétés ayant une faible rentabilité sont plus disposées à y avoir recours afin d'améliorer leurs résultats futurs par rapport à la situation actuelle. Dans ce cas, une faible, voir une absence, de rentabilité entraîne d'importants honoraires de conseil. A l'opposé, lorsque les sociétés présentent une rentabilité élevée, elles ne sont pas incitées à recourir aux missions de conseil proposées par les auditeurs. Ainsi, dans le cas d'une société rentable, les honoraires de conseil seront faibles.

Hypothèse 3 : La rentabilité a un impact négatif sur les honoraires de conseil

De nombreuses opportunités d'investissement d'une société représentent un cadre favorable à l'offre de missions de conseil par les auditeurs. En effet, les prestations de conseil extérieures à la société peuvent être perçues comme un moyen favorable de détecter les opportunités et de les mettre en œuvre. Dans ce cas, les honoraires de conseil augmentent en même temps que les opportunités d'investissement se présentent.

Hypothèse 4 : Les opportunités d'investissement ont un impact positif sur les honoraires de conseil

Un courant important de la littérature porte sur le *litigation risk*, et plus précisément sur la relation entre les honoraires d'audit versés et l'exposition des auditeurs au risque juridique. Ainsi, dans un contexte de risque litige juridique élevé, les auditeurs accroissent le volume de travail afin de minimiser le risque d'erreurs dans les états financiers et ainsi leur propre risque (Simunic et Stein, 1996 ; Beatty, 1996 ; Venkataraman et *al.*, 2005). Dans le cadre des honoraires de conseil, nous posons l'hypothèse que ces derniers permettent de compléter les

honoraires d'audit en assurant la rémunération du risque subi par l'auditeur en matière de litige juridique potentiel.

Hypothèse 5 : Le risque juridique a un impact positif sur les honoraires de conseil

Différents travaux montrent que l'effort réalisé par les auditeurs augmente lorsque le risque spécifique à la société et le risque lié à l'activité sont importants (O'Keefe et al., 1994 ; Stein et al., 1994 ; Bell et al, 2001). Nous supposons que cette relation peut être étendue aux honoraires de conseil. Ainsi, nous posons l'hypothèse de l'existence d'une relation positive entre le montant des honoraires versés par une société et sa complexité.

Hypothèse 6 : La complexité de la société a un impact positif sur les honoraires de conseil

Simunic (1980) a montré que les niveaux de créances et de stocks étaient déterminants en matière d'honoraires d'audit. En effet, ils nécessitaient des procédures d'audit spécifiques et leurs valorisations représentaient une tâche complexe. Cette hypothèse concernant le risque lié à l'évaluation de l'actif circulant ne semble plus être d'actualité. Au contraire, nous supposons que ces éléments d'actifs étant une moins faible source de risque que les autres éléments d'actifs et donc, ils représentent un potentiel de conseil moins important.

Hypothèse 7 : La proportion d'actif circulant a un impact négatif sur les honoraires de conseil.

Conjointement aux risques liés à la complexité de l'organisation ou à sa structure d'actif, une troisième source de risque a été étudiée : le risque financier. En effet, le taux d'endettement est l'une des trois raisons au recours à la comptabilité créative (Watts et Zimmerman, 1986). Dans cette perspective, face à un niveau d'endettement élevé, les dirigeants d'une société sont incités à leurs auditeurs de préserver leur image comptable. Cette pratique devrait alors entraîner une augmentation des honoraires de conseil.

De plus, ce taux est une mesure du risque de faillite du client, qui expose l'auditeur à des risques financiers et de réputation (Simunic, 1980). Dans ces conditions, les auditeurs peuvent offrir des missions de conseil afin d'aider la société à faire face aux engagements financiers, mais également afin de gérer leur risque de réputation.

Hypothèse 8 : Le taux d'endettement a un impact positif sur les honoraires de conseil

De nombreux travaux académiques ont montré le rôle des investisseurs en institutionnels matière de gouvernance (Shleifer et Vishny, 1997) et de gestion des résultats (Matsumoto, 2002 ; Larcker et Richardson, 2004). Toutefois, aucun consensus ne se dégage de ces travaux. Alors que Matsumoto (2002) montre que les sociétés ayant un actionnariat institutionnel

significatif sont plus incitées à gérer leurs résultats, notamment pour atteindre les prévisions des analystes, Larcker et Richardson (2004) établissent le contraire.

Au cours de notre étude, nous posons l'hypothèse que les sociétés disposant d'un actionnariat institutionnel important ont recours à davantage d'honoraires de conseil, notamment afin de répondre aux exigences en matière d'informations financières qui dépassent la seule certification des comptes.

Hypothèse 9 : La présence d'investisseurs institutionnels a un impact positif sur les honoraires de conseil

La date de clôture de comptes est un élément spécifique aux missions d'audit. En effet, l'activité d'audit n'est pas linéaire et stable au cours de l'exercice comptable. Il existe une forte concentration de l'activité durant le premier trimestre de l'année civile, période de clôture des comptes d'une majorité des sociétés cotées. Dans cette perspective, une date de clôture des comptes différente du 31 décembre représente une période propice à l'offre de missions de conseil. En effet, les ressources des cabinets, pleinement employés durant le 1^{er} trimestre de chaque année civile, sont relativement plus disponibles aux autres activités que l'audit durant les 9 mois restants.

Hypothèse 10 : Une date de clôture différente du 31 décembre a un impact positif sur les honoraires de conseil

La question de l'existence d'une prime en matière d'honoraires a fait l'objet de nombreux travaux. Alors que Simunic (1980) et Francis (1984) ont montré que les cabinets *big 5* ont des honoraires significativement plus élevés que les autres cabinets, d'autres travaux montrent le contraire (Francis et Stokes, 1986 ; Simon, 1985 ; Palmrose, 1986 ; Che-Ahmad et Houghton, 1996).

Parallèlement, différentes études académiques montrent que les clients des *big 5* ont moins recours à la gestion des résultats que les autres (DeFond et Jiambalvo, 1991 et 1993 ; Becker et al., 1998 ; Francis et al., 1999). Cette différence reposerait sur le fait que les grands cabinets peuvent refuser plus facilement ce type de pratique, en raison du fait que leurs portefeuilles de clients sont assez larges pour que la perte d'un mandat ne soit pas significative.

Dans le cadre de cette étude, nous supposerons un lien positif entre la taille des auditeurs et les honoraires de conseil en raison du fait que ce sont essentiellement ces cabinets qui disposent des capacités à réaliser des missions de conseil.

Hypothèse 11 : La présence d'un big four ou de deux big four a un impact positif sur les honoraires de conseil

Une fois l'ensemble des hypothèses exposé, une présentation du cadre méthodologique est proposée.

2. METHODOLOGIE

La méthodologie retenue sera présentée en trois étapes : l'échantillon, la définition des variables et le modèle utilisé.

2.1 Echantillon

L'échantillon de l'étude est composé de 213 sociétés cotées sur la période 2002-2004, soit 639 firmes/années. La période d'étude est limitée en raison du fait que les informations disponibles sur le montant des honoraires versés n'est disponible qu'à partir de 2002. De plus, n'ont été retenues que les sociétés étant cotées durant les 3 années et ont donc été exclues celles introduites ou retirées de la cote durant la période. La raison de ce choix est la volonté de disposer d'un échantillon stable et homogène. Les sociétés liées aux activités financières et d'assurances ont été écartées en raison des caractéristiques spécifiques de leurs états financiers.

Tableau 2 - Echantillon

Echantillon initial	537 sociétés
- Sociétés cotées sur 1 ou 2 ans	- 294 sociétés
- Données manquantes	- 30 sociétés
<i>Echantillon final</i>	213 sociétés

Les honoraires versés aux auditeurs ont été collectés à partir des rapports annuels. L'actionnariat institutionnel a été obtenu à partir de la base *Dafsaliens*. Les autres variables financières sont extraites des bases de données *Infinancials* et *Thomson Financial*.

2.2 Définition des variables

Afin d'étudier les déterminants du recours aux missions de conseil réalisées par les auditeurs, l'étude empirique est décomposée en deux étapes, chacune disposant d'une variable expliquée spécifique.

La première partie de l'étude a pour objet d'examiner les déterminants au recours aux missions de conseil de la part des sociétés, quel que soit les honoraires versés. Dans ces conditions, la variable dépendante est binaire et prend la valeur 1 si la société verse des honoraires de conseil et 0 sinon.

La seconde partie de l'étude a pour objet d'étudier les déterminants des honoraires de conseil versés. Dans cette perspective, la variable dépendante est le logarithme naturel des honoraires de conseil versés.

Concernant les variables indépendantes, la variable essentielle de ce travail est la mesure de la gestion de résultats. Deux méthodes ont été retenues. La première mesure, appelée « méthode de Jones inter-sectoriel modifié » (Jones, 1991, Dechow et *al.*, 1995), est calculée à partir de l'estimation des paramètres de l'équation suivante :

$$AT_{ijt} = \beta_{0,jt} \left[\frac{1}{A_{ijt-1}} \right] + \beta_{0,jt} \left[\frac{\Delta REV_{ijt} - \Delta AR_{ijt}}{A_{ijt-1}} \right] + \beta_{1,jt} \left[\frac{PPE_{ijt}}{A_{ijt-1}} \right] + \varepsilon_{ijt}$$

Avec TA les *accruals* totaux, A_{t-1} le total de l'actif pour la période t-1, $\Delta REV_{i,t}$ la variation du chiffre d'affaires entre t-1 et t, $\Delta AR_{i,t}$ la variation des créances clients entre t-1 et t et PPE le montant des actifs corporels en t.

Les paramètres de l'équation sont estimés pour chaque secteur d'activités (deux premiers chiffres du code SIC). Ensuite, ces paramètres sont appliqués à chaque société pour déterminer les *accruals* non discrétionnaires (AND). Enfin, les *accruals* discrétionnaires sont obtenus de la manière suivante :

$$AD = AT - AND$$

Bien que cette méthode soit utilisée par de nombreux travaux académiques (Frankel et *al.*, 2002 ; Reynolds et *al.*, 2004), elle fait l'objet de nombreuses critiques en raison de son caractère incomplet (Ashbaugh et *al.*, 2003). En effet, elle ne prend pas en compte la performance des sociétés étudiées qui a pourtant un rôle essentiel en matière de gestion des résultats. Une société très rentable n'utilisera pas les *accruals* de la même façon qu'une société non rentable.

Dans cette perspective, nous avons également utilisé la méthode proposée par Kothari et *al.* (2005). Les *accruals* sont alors déterminés à partir de l'équation suivante :

$$AT_{ijt} = \beta_{0,jt} \left[\frac{1}{A_{ijt-1}} \right] + \beta_{0,jt} \left[\frac{\Delta REV_{ijt} - \Delta AR_{ijt}}{A_{ijt-1}} \right] + \beta_{1,jt} \left[\frac{PPE_{ijt}}{A_{ijt-1}} \right] + \beta_{2,jt} ROA_{it-1} + \varepsilon_{ijt}$$

Les paramètres de l'équation sont estimés par secteur d'activités (2 premiers chiffres du code SIC). Ces paramètres sont ensuite utilisés pour déterminer les *accruals* non discrétionnaires de chaque société. Enfin, les *accruals* discrétionnaires sont obtenus de la manière suivante :

$$AD = AT - AND$$

L'étude de l'impact des *accruals* sur les honoraires de conseil a été complétée en étudiant la valeur absolue des *accruals*. En effet, bien que le signe des *accruals* soit important, il nous semble important d'isoler leur volume car ce dernier indique l'importance de la gestion des résultats, que celle-ci soit à la hausse ou à la baisse.

Concernant la taille de la société, la littérature académique a proposée plusieurs mesures : le logarithme de la valeur comptable de l'actif de la société (Taylor et Baker, 1981 ; Firth, 1997), du chiffre d'affaires (Haskins et Williams, 1988 ; Chan *et al.*, 1993 ; Geiger et Rama, 2003) ou de la capitalisation boursière (Frankel *et al.*, 2002 ; Antle *et al.*, 2002 ; Ashbaugh *et al.*, 2003) Dans le cadre de notre étude, nous avons choisi de retenir la dernière mesure.

La mesure de rentabilité retenue est le *return on assets* (ROA). Les opportunités d'investissement sont mesurées avec le ratio *market-to-book*. La mesure de risque juridique est une variable binaire prenant la valeur 1 lorsque la société appartient à un secteur industriel présentant un nombre important de litiges juridiques (Francis *et al.*, 1994) (SIC 2833-2836, 3570-3577, 7370-7374, 3600-3674 et 5200-5961). L'appartenance des auditeurs aux *big four* a donné lieu à la construction de deux variables⁴. La première prend la valeur 1 si le 1^{er} commissaire aux comptes est un *big four* et 0 sinon. La seconde variable prend la valeur 1 si le 2nd commissaire aux comptes est un *big four* et 0 sinon. La distinction entre 1^{er} commissaire aux comptes et 2nd commissaire aux comptes est faite en fonction du montant des honoraires versés, le 1^{er} CAC étant celui qui perçoit les honoraires les plus importants.

Concernant les indicateurs de complexité, les plus utilisés dans la littérature académique sont le nombre de filiales, le nombre de filiales étrangères, le nombre de secteurs d'activité de la société et le nombre de pays dans lequel la société intervient (Hay *et al.*, 2002). Au cours de notre étude, nous avons construits différentes variables en fonction du risque d'exploitation, du risque en matière de financement et du risque en matière d'investissement.

Concernant le risque d'exploitation, nous avons calculé l'indice d'herfindahl, c'est-à-dire l'indice de concentration des secteurs d'activités dans lesquels intervient l'entreprise. Il est

⁴ Il est ici nécessaire de rappeler que le système légal français impose, pour les sociétés cotées, la présence de deux commissaires aux comptes.

établit en additionnant les carrés des proportions du chiffre d'affaires réalisés dans des secteurs d'activités différents. De plus, la part de l'actif circulant (stocks et créances clients) dans l'actif total a été introduite afin de compléter la première mesure.

Parallèlement à ces variables de complexité liées au cycle d'exploitation, nous avons souhaité introduire différents éléments concernant les activités d'investissement et de financement. D'une part, concernant le cycle d'investissement, la politique de fusions-acquisitions est souvent la cause d'honoraires de conseil (Ashbaugh et *al.*, 2003). Dans ces conditions, une variable indicatrice (*Merger*) est égale à 1 si la société a réalisé au moins une acquisition au cours de l'exercice comptable (source : *Thomson financials*). D'autre part, deux variables liées à la politique de financement ont été construites. La première est une variable binaire qui prend la valeur 1 si la valeur relative à la politique de fusions-acquisitions est nulle et si l'une des conditions suivantes est satisfaite : une hausse de la dette à long terme de plus de 20 % ou une hausse du nombre d'actions émises de plus de 10 %. La seconde variable est le risque financier. Il est mesuré à partir du taux d'endettement financier, calculé par le ratio des dettes financières sur le montant de l'actif comptable.

Enfin, le modèle comprend différentes variables de contrôle sectoriels (2 premiers chiffres du code SIC) et annuels (2002, 2003 et 2004).

2.3 Modèles de régression

Deux modèles ont été utilisés afin d'étudier les honoraires de conseil versés. Le premier modèle porte sur le recours ou non à des missions de conseil de la part des auditeurs légaux. La variable expliquée est alors binaire. Elle prend la valeur 1 si la société verse des honoraires de conseil et 0 sinon. Le modèle s'appuie sur la régression logistique binaire. Il a été testé pour chacune des méthodes de détermination des *accruals*, c'est-à-dire selon la méthode de Jones modifié (Jones, 1991, Dechow et *al.*, 1995), selon celle de Kothari et *al.* (2005) ou selon les valeurs absolues des *accruals* de chacun des deux modèles.

Le modèle logistique binaire est le suivant :

$$\begin{aligned} \text{CONSEILBIN} = & \alpha + \beta_1 \log MVE + \beta_2 ROA + \beta_3 MB + \beta_4 LITIGATION + \beta_5 HERF + \beta_6 MERGER \\ & + \beta_7 FINANCING + \beta_8 AC + \beta_9 DFAT + \beta_{10} ACTION + \beta_{11} DATE + \beta_{12} BIGFOUR_1 + \beta_{13} BIGFOUR_2 \\ & + \beta_{14} ACCRUALS + \beta_{15} ANNEES + \beta_{16} SIC \end{aligned}$$

Avec :

CONSEILBIN : égal à 1 si la société verse des honoraires de conseil, 0 sinon

logMVE :	log naturel de la capitalisation boursière
ROA :	ratio du résultat d'exploitation sur le total de l'actif
MB :	Market-to-Book, <i>i.e</i> le ratio entre la valeur de marché des capitaux propres sur leur valeur comptable
LITIGATION :	1 si la société appartient aux secteurs définis par Francis et <i>al.</i> (1994), 0 sinon
HERF :	Ratio d'Herfindahl des activités de la société, <i>i.e</i> la somme des carrés des proportions du chiffre d'affaires réalisées dans les différents secteurs d'activité
MERGER :	1 si la société est engagée dans une opération de fusion ou acquisition, 0 sinon
FINANCING :	1 si MERGER est égal à 0 et si l'une des conditions suivantes est vérifiée : augmentation de plus de 20 % des dettes financières, augmentation de plus de 10 % du nombre d'actions émises
AC	Part de l'actif circulant dans le total de l'actif
DFAT	Taux d'endettement, <i>i.e</i> le ratio des dettes financières dans le total de l'actif
ACTION	Part du capital détenu par les investisseurs institutionnels
DATE	1 si la date de clôture des comptes est différente du 31 décembre, 0 sinon
BIGFOUR ₁	1 si le 1 ^{er} auditeur est un <i>big four</i> , 0 sinon
BIGFOUR ₂	1 si le 2 ^{ème} auditeur est un <i>big four</i> , 0 sinon
ACCRUALS	Montant des <i>accruals</i> calculés à partir du modèle de Jones modifié (Dechow et <i>al.</i> , 1995), de Kothari et <i>al.</i> (2005) ou valeurs absolues des <i>accruals</i> calculé par chacun des modèle.

Les variables ANNEES et SIC sont des variables de contrôle. Afin de contrôler un éventuel effet sectoriel, un premier modèle a été calculé

Ensuite, l'étude a porté sur l'évaluation des honoraires de conseil versés aux auditeurs légaux. Le modèle de régression retenu est un modèle de moindres carrés ordinaires. Deux échantillons ont été utilisés Le premier est l'échantillon complet, c'est-à-dire 639 firmes-années. Le second échantillon est un échantillon partiel, limité aux seules sociétés versant des honoraires de conseil. Ainsi, le second modèle ne présente pas de biais dû aux nombres

importants de sociétés disposant d'honoraires de conseil nuls. Tout comme le modèle précédent, les différentes méthodes d'évaluation des *accruals* ont été intégrées.

Le modèle est le suivant

$$\begin{aligned} \text{CONSEIL} = & \alpha + \beta_1 \log MVE + \beta_2 ROA + \beta_3 MB + \beta_4 LITIGATION + \beta_5 HERF + \beta_6 MERGER \\ & + \beta_7 FINANCING + \beta_8 AC + \beta_9 DFAT + \beta_{10} ACTION + \beta_{11} DATE + \beta_{12} BIGFOUR_1 + \beta_{13} BIGFOUR_2 \\ & + \beta_{14} ACCRUALS + \beta_{15} ANNEES + \beta_{16} SIC \end{aligned}$$

Avec CONSEIL : logarithme naturel du montant des honoraires versés

3. LES HONORAIRES DE CONSEILS : UTILISATION ET DETERMINANTS

3.1 Statistiques descriptives

Le tableau 3 présente une comparaison internationale du ratio d'honoraires de conseil sur les honoraires totaux versés aux auditeurs (FEERATIO). Il est alors intéressant de noter que ce ratio est significativement inférieur en France par rapport aux Etats-Unis. Ce faible résultat est notamment dû à la proportion élevée de sociétés n'ayant jamais recours à ce type de prestation. Le graphique 1, qui présente l'histogramme du ratio sur l'échantillon complet, confirme ce résultat.

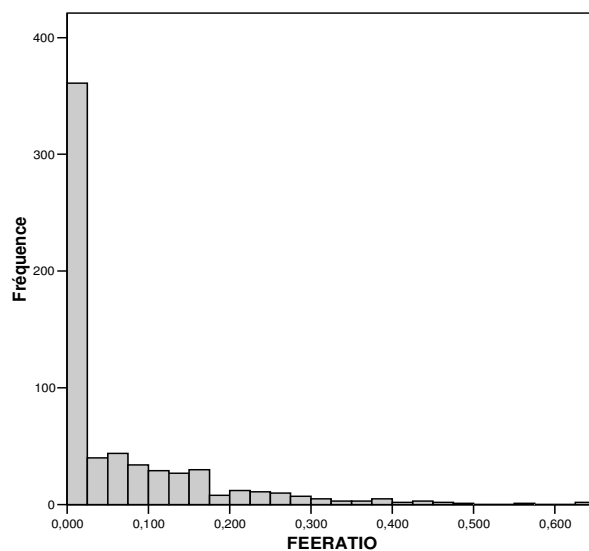
Afin de disposer d'échantillons comparables entre les USA et la France, nous avons extraits les seules sociétés versant des honoraires de conseil (échantillon partiel). Les résultats obtenus sont toujours nettement inférieurs à ceux issues des études américaines.

Tableau 3 - Comparaison des ratios d'honoraires de conseil sur les honoraires totaux

	Glezen et Millar (1985)	Frankel et al. (2002)	Ashbaugh et al. (2003)	Brandon et al. (2004)	Larcker et Richardson (2004)	Reynolds et al. (2004)	Echantillon complet*	Echantillon partiel**
Pays d'étude	USA	USA	USA	USA	USA	USA	France	France
Moyenne	0,297	0,49	0,4737	0,62	0,483	0,4908	0,065	0,133
Ecart-type		0,24	0,24	0,19	0,222	0,2426	0,103	0,113
Maximum		0,98		0,95		0,9786	0,648	0,648
Minimum		0		0,06		0	0	0,004
1er quartile		0,30		0,47	0,317	0,3062	0	0,053
Médiane		0,51	0,4828	0,64	0,496	0,5113	0	0,105
3 ^{ème} quartile		0,69		0,75	0,666	0,6853	0,101	0,172

*, ** - L'échantillon complet est constitué de l'ensemble des sociétés étudiées, même celles ne versant aucun honoraires de conseil. L'échantillon partiel est composé des seules sociétés ayant recours aux missions de conseil.

Graphique 1 - Histogramme du ratio honoraires de conseil sur honoraires totaux



Le tableau 4 présente une comparaison de moyenne de différentes caractéristiques économiques entre les sociétés ayant recours à des missions de conseil ou non. Tout d'abord, il peut être noté que les premières disposent d'une taille significativement plus importante ainsi qu'un taux d'endettement, une proportion d'actif circulant et un actionnariat institutionnel plus élevé. Parallèlement, elles disposent une rentabilité plus faible. Enfin, les sociétés versant des honoraires de conseil ont un risque lié à l'exploitation plus élevé.

Tableau 4 – Comparaison des échantillons

	Aucun honoraires de conseil <i>328 firmes/années</i>			Recours aux honoraires de conseil <i>311 firmes/années</i>			Test de Mann-Withney (Sign.)
	Moyenne	Médiane	Ecart-type	Moyenne	Médiane	Ecart-type	
Honoraires de conseil (en K €)				657,03	172	1 225,98	
Honoraires d’audit (en K €)	388,28	161	1 439	4 575	1 366	7 067	14 145*** <i>0,000</i>
Capitalisation (en K €)	253 620	41 896	1 135 245	5 097 723	608 865	12 788 921	16 851*** <i>0,000</i>
ROA	0,009	0,046	0,152	0,053	0,062	0,105	39 800*** <i>0,000</i>
Taux d’endettement	0,217	0,206	0,183	0,254	0,248	0,164	41 101*** <i>0,000</i>
% Actif circulant	0,35	0,36	0,18	0,307	0,273	0,165	40 604*** <i>0,000</i>
MB	2,15	1,57	9,62	2,039	1,624	2,191	44 924* <i>0,084</i>
Herfindahl	0,69	0,70	0,26	0,561	0,503	0,242	34 726*** <i>0,000</i>
Actionnariat	0,089	0,046	0,131	0,1366	0,791	0,176	40 493*** <i>0,000</i>

Les sociétés ayant recours à des missions de conseil auprès de leurs auditeurs présentent donc des caractéristiques significativement différentes des autres. Dans cette perspective, nous proposons une étude des déterminants, d’une part, du recours aux missions de conseil ou non et, d’autre part, du montant des honoraires versés.

3.2 Résultats

3.2.1 Etude du recours à des missions de conseil

Le tableau 5 présente les variables expliquant le recours à des missions de conseil réalisées par les auditeurs. Il peut tout d’abord être noté que les *accruals* n’expliquent nullement le recours à des honoraires de conseil. Ce résultat confirme ceux remettant en cause ce lien (Ashbauh et *al.*, 2002 ; Chung et Kallapur, 2003 ; Reynolds et *al.*, 2004). Dans ces conditions, la rupture du lien d’indépendance entre les auditeurs et les sociétés en matière de gestion des résultats n’est pas démontrée.

La variable de taille, Log(MVE), a systématiquement un impact positif et significatif sur le recours aux missions de conseil. Ainsi, ce sont essentiellement les sociétés de taille importante qui étendent leurs honoraires à la réalisation de mission autres que l’audit égal. Les variables liées à la complexité de la société et au risque juridique de l’auditeur sont significativement liés à l’acquisition de missions de conseil. Ce lien est positif et significatif

pour les variables LITIGATION et MERGER. Dans le premier cas, nos résultats confirment l'hypothèse selon laquelle les auditeurs réaliseraient plus souvent des missions de conseil afin d'améliorer leur maîtrise de l'environnement de la société. En cas de risque de litige juridique, la réalisation de missions de conseil permet aux auditeurs de contrôler les sources de conflits futurs en matière d'informations financières [Francis et *al.*, 1994 ; Abbot et *al.*, 2006].

Concernant la variable MERGER, ce résultat peut être expliqué par le rôle important des auditeurs dans les opérations de fusions et acquisitions, notamment en raison de la présence quasi-systématique d'une branche d'activité consacrée à ce domaine dans les cabinets.

La dernière variable de complexité significative est la variable HERF. Le lien négatif montre qu'une plus grande complexité entraîne un recours à des missions de conseil. En effet, l'indice HERF, par construction, tend vers 0 lorsque le nombre de secteurs d'activités croît. Ce résultat confirme que l'activité de conseil réalisée par les auditeurs existe essentiellement pour les sociétés ayant une activité complexe.

Parallèlement, la date de clôture des comptes explique positivement et significativement le montant des honoraires versés. Ce résultat confirme notre hypothèse selon laquelle une date de clôture différente du 31/12 permet aux auditeurs de proposer différentes missions de conseil car les ressources des cabinets, pleinement employés durant le 1^{er} trimestre de chaque année civile, sont plus disponibles aux autres activités que l'audit durant les 9 mois restants.

L'actionnariat institutionnel est également explicatif pour 3 modèles sur 5. Ce lien positif confirme leur exigence en matière d'information financière et leur rôle dans la production de cette dernière

Il peut également être noté le rôle de deux variables essentielles : la taille des sociétés clientes et l'appartenance du 1^{er} auditeur aux *big four*. Ces résultats sont constants dans l'étude des déterminants des honoraires d'audit et de conseil (Simunic, 1984, Hays et *al.*, 2002).

3.2.2 Etude des honoraires de conseil versés

Les tableaux 6 et 7 présentent les résultats de l'étude empirique sur les déterminants des honoraires de conseil. Tout d'abord, nous pouvons noter la différence significative des résultats en fonction de l'échantillon. Seules 6 variables sont significatives lors de l'analyse de l'échantillon limité, alors qu'elles sont au nombre de 10 pour l'échantillon complet. Toutefois, une conclusion est commune aux deux échantillons : la gestion des résultats n'explique pas le montant des honoraires de conseil. Ainsi, les *accruals* n'ont pas de rôle

significatif dans la relation entre les auditeurs et les sociétés en matière d'honoraires de conseil.

Dans l'étude de l'échantillon complet, les variables du modèle binaire sont également significatives dans ce modèle : la taille, le risque juridique, *l'indice d'herfindahl*, la politique de fusions et acquisitions, l'actionnariat et la date. Il peut être noté que l'appartenance du 1^{er} auditeur aux *big four* n'est plus que partiellement significatif (2 modèles sur 5), alors que celle du second le devient. Ce résultat est dû au fait que le second auditeur ne reçoit que peu d'honoraires de conseil, mais que, lorsqu'il en perçoit, il appartient quasi-systématiquement aux *big four*. Parallèlement, la rentabilité explique négativement le montant des honoraires de conseil versés. Ainsi, ce sont les sociétés avec une faible rentabilité qui ont plus souvent recours à des missions de conseil, ces dernières pouvant avoir pour objet l'amélioration de cet indicateur. Notre hypothèse est donc confirmée.

Lors de l'étude de l'échantillon limité, différentes variables perdent leur pouvoir explicatif, mais un nouveau lien apparaît. Le taux d'endettement, explique positivement les honoraires pour une majorité des modèles (3 sur 5). Le risque financier complète alors le risque d'exploitation. Ces deux risques représentent ainsi un potentiel de gestion de risque important pour des missions de conseil.

CONCLUSION

L'objectif de la présente recherche a été d'étudier les motivations au recours aux missions de conseil, les déterminants des honoraires versés au titre de cette activité et le lien avec la gestion des résultats. La principale conclusion est l'absence de lien entre les différentes mesures d'*accruals* et le conseil réalisé par les auditeurs. Ce résultat confirme, pour le cas français, les conclusions récentes de la littérature académique (Ashbaugh et *al.*, 2003 ; Chung et Kallapur, 2003 ; Reynolds et *al.*, 2004).

De plus, l'étude du ratio d'honoraires de conseil par rapport aux honoraires totaux versés aux auditeurs a montré une différence significative de cette activité entre la France et les Etats-Unis. Alors que ce ratio est proche de 50 % aux USA, il ne dépasse pas 15 % en France et ne concerne qu'une moitié de l'échantillon étudié. Pourtant, le législateur français a imposé une interdiction pour les auditeurs français de percevoir des honoraires de conseil.

En conclusion, l'étude empirique ne confirme nullement la perception du risque lié missions de conseil faite par le H3C. Depuis Enron, la réalisation de missions autres que l'audit légal est en effet considérée comme remettant en cause les principes fondamentaux de la profession indépendance, non-immixtion, ... Or, l'étude empirique ne montre aucun lien significatif entre de telles missions et un éventuel lien de dépendance. Toutefois, cette analyse repose sur la mesure du lien de dépendance que sont les *accruals*. Dans cette perspective, une recherche approfondie sur la mesure de l'indépendance des auditeurs est actuellement en cours.

Bibliographie

- Abbot L.J., Parker S. et Peters G.F.** (2006), "Earnings management, litigation risk and asymmetric audit fee responses", *Auditing : A Journal of Practice & theory*, vol. 25, n°1, p. 85-98
- Antle R., Gordon E., Narayanamoorthy G. et Zhou L.** (2002), "The joint determination of audit fees, non-audit fees and abnormal accruals", *Working paper n°02-21*, International Center for Finance, Yale University
- Ashbaugh H., LaFond R. et Mayhew B.** (2003), "Do nonaudit services compromise auditor independence ? Further evidence", *The Accounting review*, Vol. 78 n°3, p. 611-639
- Beatty R.** (1993), "The economic determinants of auditor compensation in the initial public offerings market", *Journal of Accounting Research*, Vol. 31, p. 294-302
- Beck P., Frecka T. et Solomon I.** (1988a), "A model of the market for MAS and audit services : Knowledge spillovers and auditor-auditee bonding", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 7, p. 50-64
- Beck P., Frecka T. et Solomon I.** (1988b), "An empirical analysis of the relationship between MAS involvement and auditor tenure: Implications for auditor independence", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 7, p. 65-84
- Beeler J. et Hunton J.** (2001), "Contingent economic rents: Precursors to predecisional distortion of client information", *Working paper*, University of South Carolina
- Bell T., Lansman W. et Schakelford D.** (2001), "Auditors' perceived business risk and audit fees : Analysis and evidence", *Journal of Accounting research*, Vol. 39, p. 35-43
- Brandon D., Crabtree A. et Maher J.** (2004), "Nonaudit fees, auditor independence and bond ratings", *Auditing : A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23 n°2, p. 89-103
- Che-Ahmad A. et Houghton K.** [1996], "Audit fee premiums of big eight firms : Evidence from the market for medium-size U.K. auditees", *Journal of International Accounting & Taxation*, Vol. 5 n°1, p. 53-72
- Chung H. et Kallapur S.** (2003), "Client importance, nonaudit services and abnormal accruals", *The Accounting Review*, Vol. 78 n°4, p. 931-955
- Craswell A.T.** (1999), "Does the provision of non-audit services impair auditor independence", *International Journal of Auditing*, Vol. 3, p. 29-40
- Davis L.R., Ricchiute D.N. et Trompeter G.** (1993), "Audit effort, audit fees and the provision of nonaudit services to audit clients", *The Accounting Review*
- DeAngelo K.** (1981), "Auditor independence, "low balling" and disclosure regulation", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3 n°2, p. 113-127
- DeAngelo L.** (1981), "Auditor size and audit quality", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, p. 183-199
- Dechow P., Sloan R. et Sweeney A.** (1995), "Detecting earnings management", *The Accounting Review*, Vol. 70 n°2, p. 193-225
- Dechow P., Sloan R. et Sweeney A.** (1996), "Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 13 n°1, p. 1-36

- DeFond M.L., Raghunandan K. et Subramanyam K.R.** (2002), “Do nonaudit service fees impair auditor independence ? Evidence from going concern opinions“, *Working paper*, University of Southern California
- DeFond, M. et Jiambalvo, J.** (1991), “Incidence and Circumstances of Accounting Errors” *The Accounting Review*, Vol. 66, pp. 643-655.
- DeFond, M. et Jiambalvo, J.** (1993), “Factors Related to Auditor-client Disagreements Over Income-Increasing Accounting Methods”, *Contemporary Accounting Research*, Vol. 9, p. 415-31
- Francis J.** (1984), “The Effect of Audit Firm Size on Audit Prices: A Study of the Australian Market”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 6, No. 2, p. 133-151.
- Francis J. et Ke B.** (2003), “Disclosure of fees paid to auditors and the market valuation of market surprises”, *Working paper*, Pennsylvania State University
- Francis, J. and Stokes D.** (1986), “Audit Prices, Product Differentiation and Scale Economies: Further Evidence from the Australian Market”, *Journal of Accounting*, Vol. 24, No. 2, p. 383-393
- Frankel R., Johnson M. et Nelson K .** (2002), “The relation between auditors’ fees for nonaudit services and earnings management”, *The Accounting Review*, Vol. 77, p. 71-105
- Geiger M.A. et Rama D.V..** (2003), “Audit fees, non audit fees and auditor reporting on stressed companies”, *Auditing : A journal of practice & theory*, Vol. 22 n°2, p. 53-69
- Glezen G.W. et Millar J.A.** (1985), “An empirical investigation of stockholder reaction to disclosures required by ASR N°250”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 23 n°2, p. 859-870
- Hay D., Knechel W. R. et Wong N.** (2004), “Audit fees : a meta-analysis of the effect of supply and demand attributes”, *Working paper*, University of Auckland
- Francis J.D., Philbrick D. et Schipper K.** (1994), “Shareholder litigation and corporate disclosure”, *Journal of Accounting research*, vol. 32, p. 137-164
- Jones J.J.** (1991), “Earnings management during import relief investigations”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, p. 193-228
- Kallapur S. et Trombley M.** (2001), “The investment opportunity set: determinants, consequences and measurement”, *Managerial finance*, vol. 27, n°3, p. 3-15
- Kothari S.P., Leone A.J. et Wasley C.E.** (2005), “Performance matched discretionary accrual measures”, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 39 n°1, p. 163-197
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F. et Shleifer A.** (1999), “Corporate ownership around the world”, *Journal of Finance*, Vol. 54 n°2, p. 471-517
- Larcker D.F. et Richardson S.A.** (2002), “Fees paid to audit firms, accrual choices and corporate governance”, *Journal of Accounting Research*, vol. 42 n°3, p. 625-657
- Levitt A.** (2000), “Renewing the covenant with investors”, *Working paper*, NYU Center for Law and Business
- Lys T. et Watts R.L.** (1994), “Lawsuits against auditors”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 32, p. 65-93
- Magee R. et Tseng** (1990), “Audit pricing and independence”, *The Accounting Review*, Vol. 65, p. 315-366
- Matsumoto D. A.** (2002), “Management’s incentives to avoid negative earnings surprises”, *The Accounting review*, vol. 77 n°3, p. 483-514
- Mautz R.K. et Sharaf H.A.** (1961), *The philosophy of auditing*, Sarasota, FL : American Accounting Association
- O’Keefe T., Simunic D. et Stein M.** (1994), “The production of audit services: Evidence from a major public accounting firm”, *Journal of Accounting Research*, vol. 32, p. 241-261
- Palmrose Z-V.** (1986), “The effect of nonaudit services on the pricing of audit services: Further evidence”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 24, p. 405-411
- Piot C.** (2005), “Les déterminants du délai de signature du rapport d’audit en France”, *Actes du colloque*, 5^{ème} congrès international de gouvernance, IECS – Ecole de Management de Strasbourg
- Raghunandan K.** (2003), “Nonaudit services and shareholder ratification of auditors”, *Auditing: A Journal of Auditing & Theory*, Vol. 23 n°1, p. 155-163

- Reynolds J. et Francis J.** (2002), “Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting opinions”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 30, p. 789-797
- Reynolds J., Deis D. et Francis** (2004), “Professional service fees and auditor objectivity”, *Auditing: a journal of practice and theory*, Vol. 23 n°1, p. 29-52
- Scheiner J.H.** (1984), “The impact of SEC nonaudit service disclosure requirements on independent auditors and their clients: An empirical investigation”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, p. 789-797
- Scheiner J.H. et Kiger J.** (1982), “An empirical investigation of Auditor involvement in non-audit services“, *Journal of Accounting Research*, Vol. 20 n°2, p. 482-496
- Shleifer A. et Vishny R.** (1997), “A survey of corporate governance”, *Journal of Finance*, Vol. 52 n°3, p. 737-783
- Simon D.** (1985), “The Audit Services Market: Additional Empirical Evidence”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, p. 71-78
- Simunic D.** (1980), “The pricing of audit services: Theory and evidence”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 n°1, p. 161-190
- Simunic D.** (1984), “Auditing, consulting and auditor independence”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, p. 679-702
- Simunic D.A. et Stein M.T.** (1996), “The impact of litigation risk on audit pricing: A review of the economics and the evidence”, *Auditing: A journal of Practice & Theory*, vol. 15, supplement, p. 119-134
- Stice J.** (1991), “Using financial and market information to identify pre-engagement factors with lawsuits against auditors”, *The accounting review*, vol. 66, p. 516-533
- Venkataraman R., Weber J. et Willenborg M.** (2005), “Litigation risk, audit fees and audit quality : Initial Public Offerings as a natural experiment”, *Working paper*, Carlson School of Management, University of Minnesota
- Watts R. et Zimmerman J.** (1986), *Positive Accounting theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.

Tableau 5 – Matrice de corrélations

Log(MVE) est le logarithme naturel de la capitalisation boursière. ROA (*Return on Assets*) est le rapport entre le résultat d'exploitation et l'actif total. MB est le ratio Market-to-Book qui est égal au ratio de la valeur de marché des capitaux propres sur leur valeur comptable. HERF est la somme des carrés des proportions du chiffre d'affaires réalisées dans les différents secteurs d'activité. AC est le ratio des créances clients et des stocks sur la valeur de l'actif total. DFAT est le rapport entre les dettes financières et l'actif total. ACTION est la part du capital détenu par des investisseurs institutionnels..

Corrélations

	Log_MVE	ROA	MB	HERF	AC	DFAT	ACTION
Log_MVE	1,000	0,443*** 0,000	0,366 *** 0,000	- 0,161 *** 0,000	- 0,255 *** 0,000	0,216 *** 0,000	0,175 *** 0,000
ROA		1,000	0,443 *** 0,000	0,041 0,307	0,133 *** 0,001	- 0,080 *** 0,046	0,057 0,155
MB			1,000	0,044 0,273	0,026 0,510	- 0,094 ** 0,019	- 0,002 0,958
HERF				1,000	0,040 0,321	0,010 0,805	- 0,060 0,129
AC					1,000	- 0,204(**) 0,000	- 0,056 0,161
DFAT						1,000	0,119 *** 0,003
Actionnariat							1,000

Tableau 6 – Régression logistique binaire sur le recours aux missions de conseil

Le tableau présente les résultats d'une régression logistique binaire réalisée sur le recours aux missions de conseil auprès des cabinets d'audit. La variable expliquée, de nature binaire, est égale à 1 lorsque la société verse des honoraires de conseil, 0 sinon. Log(MVE) est le logarithme naturel de la capitalisation boursière. ROA (*Return on Assets*) est le rapport entre le résultat d'exploitation et l'actif total. MB est le ratio Market-to-Book qui est égal au ratio de la valeur de marché des capitaux propres sur leur valeur comptable. LITIGATION est égal à 1 si la société appartient aux secteurs définis par Francis et al. (1994), 0 sinon. HERF est la somme des carrés des proportions du chiffre d'affaires réalisées dans les différents secteurs d'activité. MERGER est égal à 1 si la société a réalisée une opération de fusion & acquisition durant l'exercice comptable, 0 sinon. FINANCING est égal à 1 si MERGER est égal à 0 et si l'une des conditions suivantes est vérifiée : augmentation de plus de 20 % des dettes financières, augmentation de plus de 10 % du nombre d'actions émises. AC est le ratio des créances clients et des stocks sur la valeur de l'actif total. DFAT est le rapport entre les dettes financières et l'actif total. ACTION est la part du capital détenu par des investisseurs institutionnels. DATE est égal à 0 si la date de clôture de l'exercice comptable est le 31/12, 1 sinon. BIGFOUR₁ est égal à 1 si le 1^{er} commissaire aux comptes est membre d'un *big 4*, 0 sinon. BIGFOUR₂ est égal à 1 si le 2nd commissaire aux comptes est membre d'un *big 4*, 0 sinon. ACCRUALS est le montant des *accruals* calculé à partir des modèle de Jones modifié (Dechow et al., 1995) et Kothari et al. (2005).

Variables	Modèle simple		Modèle de Jones modifié (1995)				Modèle de Kothari (2003)			
			Accruals		Accruals Abs.		Accruals		Accruals Abs.	
	Coefficient	Sig.	Coefficient	Sig.	Coefficient	Sig.	Coefficient	Sig.	Coefficient	Sig.
Constante	-13,630	0,000***	-12,679	0,000***	-12,510	0,000***	-14,849	0,000***	-14,803	0,000***
Log(MVE)	1,575	0,000***	1,481	0,000***	1,476	0,000***	1,594	0,000***	1,598	0,000***
ROA	- 0,317	0,764	-0,771	0,466	-0,819	0,436	-0,665	0,587	-0,656	0,593
MB	- 0,051	0,276	-0,023	0,505	-0,020	0,584	0,021	0,652	-0,023	0,636
LITIGATION	1,117	0,001***	1,187	0,000***	1,217	0,000***	1,608	0,000***	1,632	0,000***
HERFINDAHL	- 1,614	0,003***	-2,139	0,000***	-2,130	0,000***	-2,150	0,001***	-2,198	0,001***
MERGER	0,591	0,057*	0,892	0,007***	0,879	0,009***	0,962	0,013**	0,958	0,014**
FINANCING	- 0,183	0,465	-0,193	0,460	-0,198	0,448	-0,100	0,738	-0,097	0,745
AC	- 0,854	0,337	0,720	0,358	0,696	0,373	-0,089	0,935	-0,078	0,943
DFAT	0,126	0,883	0,354	0,651	0,436	0,579	0,739	0,468	0,725	0,474
ACTION	0,016	0,115	0,015	0,161	0,016	0,153	0,032	0,026**	0,032	0,026**
DFAT	0,665	0,049**	0,719	0,022**	0,718	0,022**	1,202	0,003***	1,201	0,003***
BIGFOUR ₁	0,761	0,008***	1,045	0,000***	1,047	0,000***	0,349	0,044**	0,708	0,043**
BIGFOUR ₂	0,47	0,166	0,429	0,213	0,423	0,218	0,418	0,167	0,567	0,175
ACCRUALS			-0,992	0,296	-0,934	0,457	-0,557	0,473	-0,241	0,810
ANNEES										
SIC										
R ² ou pseudo R ²	0,626		0,568		0,567		0,664		0,663	
Khi-deux ou F-stat (p)	384,90 (0,000)		257,235 (0,000)		256,700 (0,000)		321,503 (0,000)		321,050 (0,000)	
Classements corrects	83,1 %		80,8 %		0,810		85,7 %		86,5 %	

***, **, * - significatif au seuil de 1 %, 5 %, 10 %

Tableau 7 – Régression sur le recours aux missions de conseil – Echantillon complet

Le tableau présente les résultats d'une régression multivariée réalisée sur le montant des honoraires de conseil versés aux cabinets d'audit. La variable expliquée est le logarithme naturel du montant des honoraires de conseil. Log(MVE) est le logarithme naturel de la capitalisation boursière. ROA (*Return on Assets*) est le rapport entre le résultat d'exploitation et l'actif total. MB est le ratio Market-to-Book qui est égal au ratio de la valeur de marché des capitaux propres sur leur valeur comptable. LITIGATION est égal à 1 si la société appartient aux secteurs définis par Francis et *al.* (1994), 0 sinon. HERF est la somme des carrés des proportions du chiffre d'affaires réalisées dans les différents secteurs d'activité. MERGER est égal à 1 si la société a réalisée une opération de fusion & acquisition durant l'exercice comptable, 0 sinon. FINANCING est égal à 1 si MERGER est égal à 0 et si l'une des conditions suivantes est vérifiée : augmentation de plus de 20 % des dettes financières, augmentation de plus de 10 % du nombre d'actions émises. AC est le ratio des créances clients et des stocks sur la valeur de l'actif total. DFAT est le rapport entre les dettes financières et l'actif total. ACTION est la part du capital détenu par des investisseurs institutionnels. DATE est égal à 0 si la date de clôture de l'exercice comptable est le 31/12, 1 sinon. BIGFOUR₁ est égal à 1 si le 1^{er} commissaire aux comptes est membre d'un *big 4*, 0 sinon. BIGFOUR₂ est égal à 1 si le 2nd commissaire aux comptes est membre d'un *big 4*, 0 sinon. ACCRUALS est le montant des *accruals* calculé à partir des modèle de Jones modifié (Dechow et *al.*, 1995) et Kothari et *al.* (2005)

Variables	Modèle simple		Modèle de Jones modifié (1995)				Modèle de Kothari (2003)			
			Accruals		Accruals Abs.		Accruals		Accruals Abs.	
	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.
Constante	-4,749	0,000***	-4,662	0,000***	-4,603	0,000***	-4,473	0,000***	-4,494	0,000***
Log(MVE)	0,730	0,000***	0,700	0,000***	0,697	0,000***	0,682	0,000***	0,682	0,000***
ROA	-0,512	0,069*	-0,575	0,074*	-0,595	0,065*	-0,483	0,120	-0,481	0,122
MB	-0,005	0,278	-0,006	0,231	-0,004	0,354	-0,004	0,391	-0,004	0,379
LITIGATION	0,289	0,001***	0,254	0,003***	0,260	0,002***	0,420	0,000***	0,423	0,000***
HERFINDAHL	-0,702	0,000***	-0,794	0,000***	-0,794	0,000***	-0,779	0,000***	-0,782	0,000***
MERGER	0,164	0,037**	0,249	0,007***	0,243	0,009***	0,225	0,014**	0,225	0,014**
FINANCING	-0,150	0,019**	-0,172	0,021**	-0,171	0,021**	-0,122	0,091*	-0,124	0,087*
AC	-0,494	0,033**	0,109	0,635	0,110	0,632	-0,437	0,096*	-0,432	0,099*
DFAT	0,225	0,291	0,292	0,196	0,318	0,160	0,358	0,132	0,361	0,130
ACTION	0,007	0,001***	0,006	0,023**	0,006	0,022**	0,008	0,003***	0,008	0,003***
DATE	0,258	0,004***	0,174	0,068*	0,170	0,074*	0,360	0,000***	0,362	0,000***
BIGFOUR ₁	0,113	0,152	0,251	0,004***	0,262	0,003***	0,097	0,275	0,097	0,278
BIGFOUR ₂	0,338	0,000***	0,270	0,005***	0,271	0,005***	0,320	0,001***	0,321	0,001***
ACCRUALS			0,290	0,771	-0,479	0,207	-0,101	0,605	-0,037	0,883
ANNEES										
SIC										
R ² ou pseudo R ²	0,652		0,601		0,602		0,659		0,658	
F-stat (p)	20,982 (0,000)		44,543 (0,000)		44,788 (0,000)		16,526 (0,000)		16,512 (0,000)	

***, **, * - significatif au seuil de 1 %, 5 %, 10 %

Tableau 8 – Régression sur le recours aux missions de conseil – Echantillon limité

Le tableau présente les résultats d'une régression multivariée réalisée sur le montant des honoraires de conseil versés aux cabinets d'audit. La variable expliquée est le logarithme naturel du montant des honoraires de conseil. Log(MVE) est le logarithme naturel de la capitalisation boursière. ROA (*Return on Assets*) est le rapport entre le résultat d'exploitation et l'actif total. MB est le ratio Market-to-Book qui est égal au ratio de la valeur de marché des capitaux propres sur leur valeur comptable. LITIGATION est égal à 1 si la société appartient aux secteurs définis par Francis *et al.* (1994), 0 sinon. HERF est la somme des carrés des proportions du chiffre d'affaires réalisées dans les différents secteurs d'activité. MERGER est égal à 1 si la société a réalisée une opération de fusion & acquisition durant l'exercice comptable, 0 sinon. FINANCING est égal à 1 si MERGER est égal à 0 et si l'une des conditions suivantes est vérifiée : augmentation de plus de 20 % des dettes financières, augmentation de plus de 10 % du nombre d'actions émises. AC est le ratio des créances clients et des stocks sur la valeur de l'actif total. DFAT est le rapport entre les dettes financières et l'actif total. ACTION est la part du capital détenu par des investisseurs institutionnels. DATE est égal à 0 si la date de clôture de l'exercice comptable est le 31/12, 1 sinon. BIGFOUR₁ est égal à 1 si le 1^{er} commissaire aux comptes est membre d'un *big 4*, 0 sinon. BIGFOUR₂ est égal à 1 si le 2nd commissaire aux comptes est membre d'un *big 4*, 0 sinon. ACCRUALS est le montant des *accruals* calculé à partir des modèle de Jones modifié (Dechow *et al.*, 1995) et Kothari *et al.* (2005)

Variables	Modèle simple		Modèle de Jones modifié (1995)				Modèle de Kothari (2003)			
			Accruals		Accruals Abs.		Accruals		Accruals Abs.	
	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.
Constante	-3,300	0,000***	-2,716	0,000***	-2,702	0,000***	-3,177	0,000***	-3,329	0,000***
Log(MVE)	0,656	0,000***	0,558	0,000***	0,557	0,000***	0,630	0,000***	0,631	0,000***
ROA	-0,522	0,151	-0,466	0,270	-0,469	0,267	-0,716	0,105	-0,734	0,098*
MB	-0,030	0,058*	-0,029	0,081*	-0,029	0,079*	-0,016	0,365	-0,016	0,344
LITIGATION	0,068	0,513	0,045	0,585	0,042	0,615	0,219	0,070*	0,209	0,086*
HERFINDAHL	-0,645	0,000***	-0,514	0,003***	-0,506	0,003***	-0,750	0,000***	-0,737	0,000***
MERGER	0,056	0,460	0,049	0,562	0,054	0,522	0,033	0,719	0,032	0,727
FINANCING	-0,036	0,601	-0,109	0,162	-0,109	0,164	-0,045	0,583	-0,040	0,627
AC	0,213	0,420	0,285	0,278	0,274	0,299	0,241	0,448	0,223	0,484
DFAT	0,498	0,042**	0,374	0,148	0,368	0,156	0,680	0,019**	0,659	0,024**
ACTION	0,005	0,028**	0,003	0,146	0,003	0,143	0,003	0,176	0,004	0,149
DATE	0,176	0,106	0,007	0,946	0,006	0,948	0,219	0,097*	0,223	0,096*
BIGFOUR ₁	0,055	0,615	0,086	0,423	0,086	0,422	0,019	0,881	0,025	0,840
BIGFOUR ₂	0,280	0,000***	0,198	0,021**	0,197	0,022***	0,252	0,006***	0,250	0,007***
ACCRUALS			0,230	0,459	-0,197	0,618	0,281	0,229	-0,105	0,743
ANNEES										
SIC										
R ² ou pseudo R ²	0,641		0,557		0,556		0,612		0,609	
F-stat (p)	11,417 (0,000)		18,465 (0,000)		18,419 (0,000)		8,010 (0,000)		7,921 (0,000)	

***, **, * - significatif au seuil de 1 %, 5 %, 10 %