



LES DETERMINANTS CULTURELS ET ECONOMIQUES DE LA COMMUNICATION D'INFORMATIONS VOLONTAIRE SUR LE CAPITAL IMMATERIEL: CAS DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

DAMMAK SAIDA, Doctorante en Méthodes comptables et financières, , FSEG Sfax,

saida.dammak@laposte.net

TRIKI MOHAMED, Professeur en Sciences de Gestion, ESC Sfax, Directeur de l'unité de
recherche Gouvernance

BOUJELBENE YOUNES, Directeur de l'ISAS, Maître des Conférences en économie, ISAS
Sfax, UREA

Résumé

Depuis quelques années, les entreprises développent des stratégies de diffusion d'information sur le capital immatériel. La problématique de ce papier consiste à s'interroger sur les facteurs qui poussent les entreprises à diffuser des informations qui dépassent ou complètent les dispositions comptables portant sur le traitement des éléments immatériels. Des caractéristiques propres aux entreprises, issues de la théorie politico contractuelle, et des variables culturelles sont envisagées comme facteurs explicatifs de l'offre d'information sur le capital immatériel. Des analyses des équations structurelles sont réalisées à partir des données collectées dans les rapports annuels de l'année 2005 de 61 entreprises Multinationales. Les résultats montrent que les variables portant sur la performance, la structure de l'actif, la taille du cabinet d'audit et la multinationalisation permettant de prédire le comportement des entreprises multinationales sur l'information immatériel.

Mots clés: Capital immatériel, diffusion d'information, théorie politico contractuelle, dimension culturelle.

CULTURAL AND ECONOMIC DETERMINANTS OF INTELLECTUAL CAPITAL DISCLOSURE: CASE OF MULTINATIONAL COMPANIES

Abstract

During the last decades, the companies developed the strategies of the reporting on the intellectual capital. The central question of this paper is on this observation: what motivates companies to communicate on intellectual capital components which exceeds or completes accounting disclosure. The firm's characteristics, taken from agency theory and cultural dimension are considered as determinants of intellectual capital disclosure.

A multivariate regression analysis is achieved by the data collected from the annual reports of 61 multinational enterprises in 2005. The study's results show that intangible contribution in the balance sheet, performance, multinationality and the auditor type appear to influence the intellectual capital disclosure in a significant manner.

Key words: Intellectual capital, disclosure, agency theory, cultural dimension.

LES DETERMINANTS CULTURELS ET ECONOMIQUES DE LA COMMUNICATION D'INFORMATIONS VOLONTAIRE SUR LE CAPITAL IMMATERIEL: CAS DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

1- Introduction:

Aux premiers temps de la révolution industrielle, l'activité économique était centrée sur la production de biens. Les actifs des entreprises étaient constitués essentiellement de biens matériels : hauts fourneaux, fours à verre, laminoirs, installations chimiques,... . Certes, à la base de ces installations se trouvait un travail intellectuel (brevet, par exemple), mais l'essentiel des actifs était matériel. En d'autres termes, le savoir-faire et les compétences des gens ainsi que les technologies, les programmes de formation, les systèmes et les processus qui soutiennent ces compétences n'étaient pas identifiés comme des actifs de l'entreprise jusqu'à ces dernières années. L'évolution des nouvelles technologies et la croissance des activités de services ont profondément modifié la structure des économies industrielles.

Depuis les années 1980, plusieurs chercheurs engagent une intense réflexion sur le capital intellectuel (Lev et Zarowin, 1999 ; Pierrat, 2000 ; Lev, 2001 ; Lev et Radhakrishnan, 2003). Ils étaient capables de démontrer que le capital intellectuel était grandement ignoré dans les modèles financiers, comptables et les processus de décision. Plus précisément, l'écart entre la valeur de marché d'une entreprise et la valeur de ses actifs financiers s'était considérablement élargie. Aussi, le rapport entre la valeur de marché et la valeur comptable de la majeure partie des entreprises est d'environ deux pour un, soit le double de la moyenne relevée entre 1945 et 1990 (Fortune magazine, 1994). Dans le même temps, les investissements dans les capitaux des entreprises sont en recul. Lev (2001) a conclu que le rapport entre les bénéfices et la

somme des biens, moyens de production, équipements et stocks pour les entreprises américaines a augmenté de 20 %.

Cette incapacité comptable montre que l'activité économique génère des produits et consomme certains facteurs mais elle accumule également des facteurs immatériels réutilisables (Michaïlesco et Sranon-Boiteau, 2003). Quinn (1992) constate un réel changement du paradigme industriel : les entreprises se développent grâce l'acquisition et la capitalisation des compétences (Cohendet et Llerena, 1999). Les facteurs humains et organisationnels se substituent au capital technique et industriel. En effet, « l'activité économique est de plus en plus immatérielle : 75% à 95% de la masse salariale des entreprises est consacrée à l'investissement en intelligence » (Bounfour, 2000, pp. 112-113). Ainsi, un nouveau type d'actifs est apparu: le capital immatériel.

Depuis quelques années, pour les grandes entreprises cotées, le passage à la communication financière est une étape obligée : le seul respect des obligations légales de diffusion ne permet pas de répondre à leurs objectifs financiers et à leurs besoins de légitimation. Globalement, « la communication financière est un des reflets de la culture de l'entreprise dans la mesure où elle dépasse les seules données obligatoires en choisissant de mettre en avant certains thèmes plutôt que d'autres » (Guimard, 1997, p.343-344). Ce faisant, la société met en place des systèmes de communication d'information dont la fonction est de piloter et contrôler les potentiels immatériels de l'entreprise.

Au-delà de la constatation des stratégies de communication financière des entreprises et de leur évolution, l'étude des facteurs explicatifs qui influencent les entreprises à diffuser des informations portant sur le traitement des éléments immatériels s'impose. En se référant aux travaux réalisés sur l'information comptable et financière, il apparaît que la théorie de l'agence constitue un cadre d'étude efficace pour rechercher des corrélations entre un état de la nature et des facteurs explicatifs supposés. Plus précisément, les différences constatées en matière de

l'offre d'information sur le capital immatériel peuvent alors s'expliquer par des variables économiques propres aux entreprises et aux agents la composant ou agissant avec elle. Une dimension est néanmoins fréquemment oubliée pour expliquer les choix s'offrant aux entreprises: la dimension culturelle. L'approche déterministe considère qu'il existe des différences culturelles d'un pays à l'autre. Ces différences ont probablement des conséquences sur les pratiques de l'offre d'information sur le capital immatériel.

Un modèle culturel créé par Hofstede (1984) est intéressant à plusieurs titres. Hofstede a défini la culture, comme beaucoup de chercheurs, grâce à la nature de ses composants. Le concept de culture n'étant pas monolithique (Perera et Mathews, 1990), Hofstede l'a défini grâce à quatre caractéristiques appelées dimensions : l'individualisme / collectivisme, le contrôle de l'incertitude, la distance hiérarchique et la masculinité / féminité, qu'il a opérationnalisé en créant des indices. Le modèle a par ailleurs été largement utilisé et validé par des études empiriques réalisées durant plusieurs années (Sondergaard, 1994, Hoppe, 1990, Helmreich et Merritt, 1998, Merritt, 2000, Van Oudenhoven, 2001). De plus, certaines études ont présenté l'existence d'un lien entre les dimensions culturelles mises en évidence par Hofstede et les valeurs des systèmes comptables (Doupnik et Salter, 1995 ; Salter et Niswander, 1995 ; Eddie, 1989 ; Lainez et Gasca, 2001 ; Jaggi et Low, 2000). Ainsi, malgré les critiques dont le modèle fait néanmoins l'objet, il reste que « la recherche d'Hofstede, publiée en 1980, ne semble pas avoir été surpassée de quelle que manière que ce soit, par un autre travail du même genre» (D'Iribarne, 1997, p. 46).

Laurent (1989) précise que les changements réels dans la culture nationale peuvent prendre des générations. C'est ainsi la stabilité du système d'oppositions fondamentales sur lesquelles la culture est construite qui garantit la continuité de chaque culture. Cette continuité ne semble d'ailleurs absolument pas incompatible avec le fait que la société évolue (D'Iribarne, 1989). A

l'inverse, il apparaît que « plus le processus d'internationalisation progresse, plus il est clair que les cultures demeurent» (D'Iribarne et al, 1998, p. 2).

L'intérêt du contexte international réside dans le fait que le phénomène de multinationalisation permet d'accentuer le transfert des démarches d'identification et de gestion du capital intellectuel. Il constitue un avantage concurrentiel durable permettant à la fois d'importer les technologies, les méthodes et les pratiques comptables du pays d'origine, et de faire évoluer la normalisation des pays (Scheid et Standish, 1989). L'élargissement des activités de l'entreprise dans différentes zones géographiques est considéré comme un processus évolutif et cumulatif, à travers lequel l'entreprise acquiert des avantages en fonction du niveau d'expérience et de connaissances accumulées (Anderson et al, 1993).

Cette recherche s'inscrit dans le prolongement des travaux qui ont été menés sur l'offre d'information. La rareté des recherches portant sur le capital intellectuel a fortement motivé ce travail. Notre apport se situe à quatre niveaux : Tout d'abord aucune étude, à notre connaissance, n'a introduit les variables culturelles pour expliquer la diffusion d'information sur le capital intellectuel. De plus, l'étude des entreprises multinationales a nécessité au préalable la construction de notre propre base de données: il s'agit de recenser les informations diffusées en matière de capital intellectuel). D'autre part, nous nous proposons de regarder l'influence d'un ensemble plus large d'informations publiées sur le capital intellectuel des sociétés que les dépenses de R&D et de publicité. Ce choix s'explique en partie par la composition multisectorielle de notre échantillon. Enfin, Cette analyse permettra de prendre en considération les pratiques des entreprises européennes qui auront franchit le passage aux normes internationales. Ceci modifiera éventuellement les déterminants de l'offre d'information sur le capital immatériel. Ainsi, le choix de l'étude des rapports annuels de l'année 2005, s'y prête manifestement bien. Les résultats offrent aux normalisateurs des

indications pour établir des normes de communication efficaces, adaptées aux attentes des investisseurs et aux pratiques des entreprises.

2- Revue de la littérature et hypothèses:

Afin de dégager les ponts d'un fondement théorique et scientifique de tout ce que nous nous proposons de faire dans le cadre de ce travail, nous estimons utile de préciser la notion du capital immatériel et de rappeler les principales recherches qui ont étudié les déterminants de l'offre d'information sur le capital immatériel.

Depuis quelques années, le capital immatériel apparaît comme un nouveau thème de diffusion dans les rapports annuels. «La conception actuelle du capital intellectuel s'éloigne des éléments réellement identifiables d'un point de vue comptable» (Michaïlesco et Sranon-Boiteau, 2003, p. 2). Fustec A. et Marois B. (2006, p. 13) définissent le capital intellectuel comme étant «toute la richesse de l'entreprise qui ne se lit pas dans les états financiers». C'est ce que les marchés financiers valorisent depuis longtemps par le rapport entre la capitalisation boursière des entreprises et leur valeur nette comptable. Ce ratio s'appelle le *Price to Book Value*. Derrière ces définitions, on peut comprendre que les actifs immatériels ont le même rôle que les actifs tangibles. Ils contribuent à générer des bénéfices futurs au profit de l'entreprise, et c'est ainsi qu'ils constituent un capital. Mais leur substance est différente, sans contenance physique, et c'est en cela que ce capital est intellectuel.

Une revue des écrits pertinents nous a permis d'identifier les principales composantes du capital intellectuel. En effet, Edvinson et Malone (1997), IFAC (1997) et Sveiby (2000) ont montré que les éléments du capital intellectuel peuvent être regroupés autour de trois composantes qui sont le capital humain, le capital structurel et le capital client. Le capital humain est couramment employé pour désigner l'ensemble des capacités productives d'un individu ou d'un groupe, susceptibles d'être accrues par des opérations de formation, d'acquisition de savoir faire ou de développement de son expérience (Edvinson et Malone,

1997 ; Sveiby, 2000 ; IFAC, 1997). Cette composante est considérée comme étant le cœur du capital intellectuel (Bontis, 1996). Le capital structurel est l'expression du capital humain et de l'infrastructure de l'entreprise qui lui reste attachée même lorsque les employés la quittent. C'est l'ensemble de ses systèmes d'organisation, y compris ceux utilisés pour transmettre et stocker le savoir (Edvinson et Malone, 1999 ; Sveiby, 2000). De plus, nous identifions au niveau du capital client les relations développées avec les clients principaux. Cette facette du capital intellectuel souligne l'importance de la fidélité du réseau client d'une organisation car c'est cette relation qui est à l'origine du cash flow (Edvinson et Malone, 1997 ; Sveiby, 2000). Comme le souligne Michalesco et Sranon-Boiteau (2003, p. 3) « ces composantes sont inter reliées. Le capital humain construit le capital structurel qui lui-même soutient le capital humain. Le capital structurel inclut des actifs commerciaux qui concourent à la création et à la mise sur le marché des innovations ». En d'autres termes, le capital structurel et le capital client mettent en œuvre les mécanismes et les structures de l'entreprise aidant les employés à atteindre une performance intellectuelle optimale (Botonis N. et Fitz-enz J., 2002). De ce fait, pour mieux allouer, gérer et économiser les ressources d'une part, et pour attirer les investisseurs et les salariés hautement compétents d'autre part, il fallait que le capital humain soit transformé en capital structurel (Edvinson et Sullivan, 1996).

A la différence du patrimoine matériel qui est tourné vers le passé, le patrimoine immatériel constitue une capacité à produire des richesses pour l'avenir sur le long terme. Se pose donc la nécessité de sa communication. Toutefois, la profession comptable ne s'est réellement préoccupée du processus de reconnaissance des immatériels qu'au cours des deux dernières décennies. Le développement du secteur des services et les mutations technologiques ont poussé les normalisateurs comptables nationaux et internationaux et certaines organisations professionnelles à formuler les normes IAS-IFRS (applicables à partir du 1^{er} janvier 2005) qui cherchent à réexaminer les conditions d'application du principe de prudence aux processus de

création d'éléments incorporels, approfondir le concept d'actif immobilisé et particulièrement d'actif immatériel et organiser la création de biens matériels ou immatériels. Notons que les règles comptables, applicables avant 1^{er} janvier 2005, traitent la plupart des immatériels comme une dépense courante et non comme un investissement donnant lieu à une immobilisation à l'actif du bilan d'une entreprise. En effet, les Etats-Unis et le Japon mettent plus de contrainte à l'activation que l'Europe (Bounfour, 1998). Or, de plus en plus d'arguments viennent soutenir la nécessité de la comptabilisation à l'actif des éléments immatériels en s'appuyant sur le fait que les investisseurs tiennent compte des efforts de recherche et développement engagés par l'entreprise car ils sont des indicateurs de performance (Lev et Zarowin, 1999). Cette prise en compte grandissante des éléments immatériels dans la comptabilité concernera bientôt toutes les entreprises. Par conséquent, les informations qualitatives reposant sur des éléments immatériels provenant de sources externes aux états financiers sont fortement demandées par les investisseurs. La comptabilité apparaît aujourd'hui comme incapable de saisir le capital immatériel d'une entreprise. «Les dirigeants des entreprises ont la latitude de compléter les informations réglementaires d'un rapport annuel par des informations volontaires qui ont pour objet d'accroître la transparence de l'entreprise d'un point de vue de la gouvernance actionnariale (les relations entre l'entreprise et ses investisseurs) et partenariale (les relations qui lient l'entreprises à ses divers partenaires tels que les salariés). Tel est le cas dans la diffusion d'informations volontaires sur le capital immatériel» (Michailescu et Sranon-Boiteau, 2003, p. 8). L'image fidèle de la réalité économique nécessite donc que des informations supplémentaires soient fournies dans le rapport annuel afin que les utilisateurs puissent apprécier les capacités de l'entreprise à créer de la valeur. Pour les entreprises qui s'engagent dans une voie volontaire de gestion de capital immatériel, comme le souligne Andrieux (1999, p. 14), cette voie «constitue un support fort de communication externe pour permettre au marché financier d'appréhender pleinement la

valeur économique de l'entreprise». Le rapport annuel constitue un outil privilégié de cette stratégie de communication financière en raison de la primauté du rapport annuel comme source d'information des investisseurs professionnels (Zéghal D. et Ahmed S., 1990) et la facilité d'accès à ce document.

L'offre volontaire d'information sur le capital immatériel de l'entreprise se justifie, en premier lieu, d'un point de vue de gouvernance d'agence (la théorie politico-contractuelle). Elle s'est développée par Jensen et Meckling (1976). Elle considère l'entreprise comme un ensemble de contrats formels et informels entre les divers agents économiques contribuant à son fonctionnement. En s'inspirant de cette théorie, dont un des aspects est la réduction de l'asymétrie informationnelle, l'offre volontaire d'informations apparaît comme un terrain favorable pour gérer les conflits d'intérêt pouvant naître à l'intérieur de l'entreprise. En plus de sa contribution à diminuer les coûts d'agence liés aux divergences d'intérêt entre les actionnaires, les créanciers et les dirigeants, la divulgation volontaire joue un rôle primordial dans la gestion de la visibilité politique (Tremblay et al, 1993). En effet, le lien entre la visibilité politique de la firme et l'information ne repose pas sur un contrat explicite mais il résulte plutôt de l'utilisation que font les pouvoirs publics et autres groupes d'intérêts des informations publiées par la firme. Les réactions de ces groupes peuvent provoquer des transferts de richesse négatifs pour l'entreprise tels que les nouvelles taxes à verser à l'état, les amendes et pénalités en cas de contravention aux normes de protection de l'environnement. Par conséquent, l'objectif de l'entreprise est d'éliminer ces coûts politiques en diminuant sa visibilité.

Le deuxième référentiel théorique est la théorie du signal. Selon cette théorie, le détenteur d'une information privilégiée est obligé de suivre une politique de publication volontaire d'informations afin d'éviter le risque d'une mauvaise interprétation de la part des utilisateurs externes (Verrechia, 1990). Notons que la divulgation volontaire elle permet en plus de

légitimer les activités des entreprises auprès des pouvoirs politiques et des groupes d'intérêts (Neu et al, 1998).

De ce fait, la diffusion est un instrument de dialogue susceptible d'établir l'équilibre entre le système de valeur de l'entreprise et celui de l'environnement dans lequel elle évolue. Ce dialogue est indispensable pour la survie de l'entreprise. Plus les parties prenantes sont puissantes et plus l'entreprise doit s'adapter par le moyen de diffusions sociales. Le capital immatériel, de par ses diverses composantes, permet d'atteindre plusieurs catégories de parties prenantes : les salariés et les syndicats (à travers le capital humain), les clients (par le moyen du capital client). Gray, Kouhy et Lavers (1995) stipulent que l'entreprise peut adopter différentes stratégies de diffusion qui déterminent à leur tour directement le contenu de l'information diffusée volontairement:

- informer les parties prenantes des évolutions de l'activité et des performances de l'entreprise,
- modifier les perceptions (mais non les comportements) des parties prenantes,
- manipuler les perceptions en déplaçant les centres de préoccupations vers des points moins sensibles,
- transformer les exigences des parties prenantes en matière de responsabilité sociale.

Selon Crozier et Friedberg (1977), l'offre d'information permet de maîtriser l'environnement afin d'atteindre les objectifs économiques qu'elle poursuit tout en protégeant ses marges d'action. Ainsi, comme le notent Michalesco et Sranon-Boiteau (2003), la diffusion volontaire est le résultat de multiples arbitrages:

- Un arbitrage sur le contenu de la diffusion en fonction des différents coûts directs (coûts de la diffusion) et indirects impliqués (coût de propriété, coûts politiques, sociétaux, médiatiques, coûts d'agence, etc.) comparés aux bénéfices potentiels en terme de coût du capital, d'image de l'entreprise ;

- Un arbitrage entre les différentes sources de financement accessibles à l'entreprise d'après les obligations formelles ou informelles de diffusion qui leurs sont associées. En effet, une source de financement privée permet de partager l'information de manière confidentielle (Healy et Palepu, 1993) ;
- Un arbitrage entre diffusion et signaux substitutifs ou complémentaires (Healy et Palepu, 1993) telle qu'une politique de distribution de dividendes en augmentation.

Il apparaît donc que des facteurs interagissent sur la communication volontaire d'informations sur le capital intellectuel.

Les dimensions culturelles:

Les variables indépendantes sont les quatre dimensions culturelles, telles que définies par Hofstede: Distance hiérarchique, Contrôle de l'incertitude, Individualisme et Masculinité. Hofstede définit la distance hiérarchique comme «la mesure du degré d'acceptation par ceux qui n'ont pas le pouvoir dans les institutions ou les organisations d'un pays d'une répartition inégale du pouvoir. Les institutions sont les éléments fondamentaux d'une société, tels la famille, l'école et la communauté, les organisations sont les différents lieux de travail» (1991, p. 47). «L'individualisme caractérise les sociétés dans lesquelles les liens entre les personnes sont lâches, chacun doit se prendre en charge, ainsi que ses parents les plus proches. A l'opposé, le collectivisme caractérise les sociétés dans lesquelles les personnes sont intégrées, dès leur naissance, dans des groupes forts et soudés qui continuent de les protéger tout au long de leur vie, en échange d'une loyauté indéfectible » (1991, p. 76).« Sont dites masculines les sociétés où les rôles sont nettement différenciés (où l'homme doit être fort, s'imposer et s'intéresser à la réussite matérielle, tandis que la femme est censée être plus modeste, tendre et concernée par la qualité de la vie) ; sont féminines celles où les rôles sont plus interchangeables (hommes et femmes sont supposés être modestes, tendres et préoccupés de la qualité de la vie) » (1991, p. 113). « Le degré de contrôle de l'incertitude d'un pays mesure le

degré d'inquiétude de ses habitants face aux situations inconnues ou incertaines. Ce sentiment s'exprime, entre autres, par le stress et le besoin de prévisibilité : un besoin de règles, écrites ou non » (1991, p. 150).

Les variables culturelles sont identifiées grâce aux scores obtenus par Hofstede pour les différents pays étudiés. Toutes les entreprises d'un même pays ont des scores similaires aux dimensions culturelles distance hiérarchique, contrôle de l'incertitude, individualisme et masculinité.

La structure de l'actif:

L'analyse de l'offre d'information conduit à réfléchir sur les actifs incorporels. Ce sont les seuls éléments du capital immatériel comptabilisés par la société. Une étude menée par Lionel Escaffre (2002) a abordé l'effet de la structure de l'actif sur l'offre d'information sur le capital immatériel.

Nous retiendrons comme critère représentatif la proportion de l'actif incorporel dans l'actif total.

L'endettement:

L'importance des conflits d'agence entre actionnaires et créanciers est mesurée par le niveau d'endettement des entreprises. En effet, pour Jacquillat et Levasseur (1981), l'endettement entraîne les dirigeants à mener une politique de création de valeur optimale.

Le niveau d'endettement est mesuré par le total des dettes financières à court et à long terme divisé par le total des passifs.

La performance de l'entreprise:

Crozier et Friedberg (1977) indiquent que la performance dépend de la pertinence du capital immatériel (personnes, interactions entre les individus et la culture existante dans l'organisation. De plus, les récentes recherches menées par l'OCDE ont montré l'émergence d'un nouveau type de production qui repose sur des éléments immatérielles.

La variable explicative, représentative de la performance peut prendre la forme suivante:
Résultat total/ Capitaux propres.

La taille du cabinet d'audit:

En 1986, Titman et Trueman ont montré que les dirigeants souhaitent acquérir la confiance des investisseurs en leur proposant des informations certifiées par un auditeur réputé. Le choix d'un auditeur correspond à un signal que la firme souhaitait envoyer aux investisseurs. Ainsi, on opte pour un classement qui permet de regrouper les cabinets selon deux catégories afin de faciliter le codage.

Il s'agit d'accorder la valeur 1, si le cabinet est parmi les noms suivants: KPMG, Price Water House, Arthur Anderson, Deloitte Touche Thomatsu, Ernst & Young Audit et la valeur 2 sinon.

Les variables de contrôle:

➤ La taille : Il s'agit d'une variable qui a souvent été testée. Selon Jensen et Meckling (1976), les coûts d'agence augmentent avec la taille. D'après Firth (1979), les groupes de grandes tailles possèdent les ressources financières nécessaires pour couvrir les frais relatifs à l'offre d'information nécessaires aux investisseurs. Ainsi, plusieurs chercheurs ont montré que la taille a une influence sur l'offre d'information volontaire dans les rapports annuels (Ball et Foster, 1982; Bazet, 1997). Les critères représentatifs de la taille d'une entreprise sont divers. Hossain, Perrera et Rahman (1995), ont choisi le total bilan pour montrer l'influence de la taille sur la quantité d'informations volontaires communiquées. Aitken, Hooper et Pickering (1997) établissent une corrélation entre la taille et la communication d'information à partir du total bilan et du montant du chiffre d'affaires réalisé. Cooke (1991) a retenu le nombre d'actionnaires comme critère de la taille de l'entreprise. Le logarithme en base 10 du chiffre d'affaires des entreprises a été utilisé comme mesure de la taille des entreprises et donc comme variable de coûts politiques.

➤ La dimension internationale du groupe : L'échantillon sélectionné est constitué principalement d'entreprises de grande taille, cotées. Elles ont souvent développé une part importante de leur activité à l'étranger et dépendent donc de ressources autres que nationales: elles peuvent employer des salariés étrangers, produire à l'étranger, y acquérir des actifs et également chercher des fonds sur des marchés financiers autres que nationaux. Pour obtenir ces ressources à moindres coûts et pour répondre à des demandes d'informations plus nombreuses, les entreprises ont besoin d'être «visibles» et publient donc un grand nombre d'informations comptables. Les variables de cotation sur un marché financier étranger et ventes à l'étranger / total des ventes sont toutes deux des variables mesurant le niveau d'internationalisation. Nous choisissons comme variable représentative du degré d'internationalisation le nombre de pays où l'entreprise opère.

➤ Le secteur d'activité : Cette variable demeure une variable politique très utilisée dans la littérature. Selon Watts et Zimmerman (1986), elle est pertinente pour expliquer les caractéristiques de l'offre d'information financière. Quatre secteurs d'activité sont représentés dans l'échantillon: les secteurs des médias, technologie, service, transport/Distribution. Des comportements similaires en matière d'éléments incorporels sont supposés au sein d'un même secteur.

Ainsi, il est possible de proposer un corpus d'hypothèses susceptibles d'expliquer l'offre d'information sur le capital immatériel.

H1: Les dimensions culturelles ont un effet direct positif sur l'offre volontaire d'informations sur le capital immatériel.

H2: La structure de l'actif de l'entreprise a un effet direct positif sur l'offre volontaire d'informations sur le capital immatériel.

H3: L'endettement global de l'entreprise a un effet direct positif sur l'offre volontaire d'informations sur le capital immatériel.

H4: La performance de l'entreprise a un effet direct positif sur l'offre volontaire d'informations sur le capital immatériel.

H5: La nature du cabinet d'audit certifiant les comptes du groupe a un effet direct positif sur l'offre volontaire d'informations sur le capital immatériel.

H6: La taille de l'entreprise a un effet direct positif sur l'offre volontaire d'informations sur le capital immatériel.

H7: La dimension internationale de l'entreprise a un effet direct positif sur l'offre volontaire d'informations sur le capital immatériel.

H8: Le secteur d'activité de l'entreprise a un effet direct positif sur l'offre volontaire d'informations sur le capital immatériel.

3- Méthodologie:

Sélection de l'échantillon:

Notre étude sera basée sur un échantillon constitué principalement à partir du site web des plus importantes firmes multinationales au monde (www.transnationale.org). Ce site fournit une liste des firmes multinationales qui couvrent des secteurs d'activités très divers. Notre tâche consiste alors à dégager les firmes multinationales dans un premier temps, et de visiter le site de chaque entreprise à part pour collecter les rapports annuels de l'année 2005. En effet, à l'heure actuelle, la divulgation sur les sites Web constitue une réalité incontestable. En effet, plusieurs entreprises utilisent cette technique de communication pour fournir des informations qui traduisent leur situation financière. L'Internet apparaît comme un moyen nécessaire pour assurer une communication rapide et régulière, favoriser une relation transparente avec les différentes parties prenantes, augmenter la pertinence des informations fournies et accélérer le développement des marchés étrangers (Tilt, 2001). En outre, pour être incluse dans l'échantillon il faut nécessairement qu'une entreprise évoque le capital immatériel ou ses composantes dans son rapport annuel. Ainsi, l'étude a été réalisée à partir de 60 rapports

annuels des premières entreprises multinationales en chiffres d'affaires de différents pays dans le monde.

Selon Bessieux Ollier C. (2004), sélectionner plusieurs secteurs d'activité permettait d'avoir des incorporels de catégorie différente. Un critère sectoriel a donc été retenu pour constituer l'échantillon.

La répartition des entreprises par pays et par secteur d'activité est la suivante:

Tableau 1: Descriptif de l'échantillon

	Médias	technologie	Services	Transport/ Distribution	Total
Etats-Unis	1	5	1	21	28
G. Bretagne	1	0	0	3	4
Allemagne	2	1	2	8	13
France	1	0	1	6	8
Italie	0	0	0	2	2
Suisse	0	0	0	1	1
Hollande	0	0	0	2	2
Mexique	0	0	0	1	1
Espagne	1	0	0	1	2
Total	6	6	4	45	61

A la lumière des résultats obtenus au niveau du tableau 2, on peut constater que notre échantillon est hétérogène.

Tableau 2: Caractéristiques des entreprises multinationales

Caractéristiques	Actifs (millions \$)	Ventes (millions \$)
Moyenne	99,42	80,50
Ecart Type	64,94	54,43
Minimum	18,98	37,72
Maximum	252,93	256,06

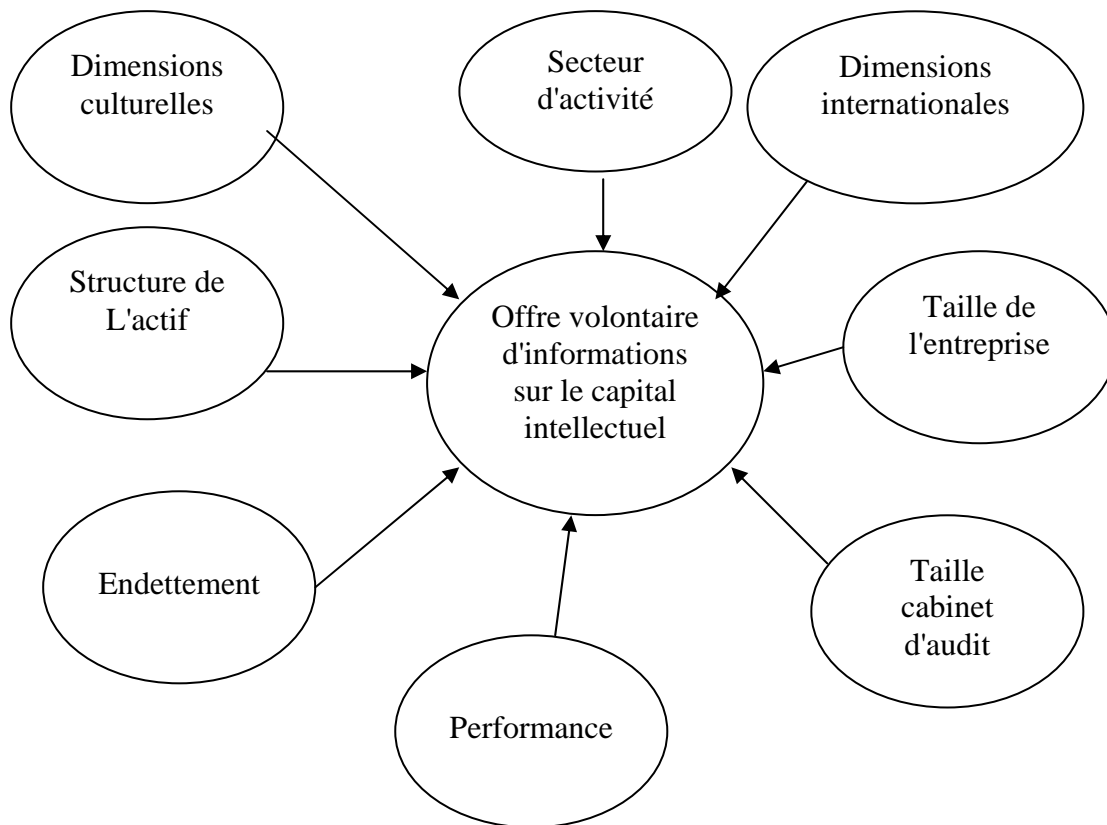
La procédure statistique:

L'étude de l'offre volontaire d'information dans un rapport annuel appelle la méthode de l'analyse de contenu. Cette méthode a été traditionnellement utilisée dans les études de la diffusion d'information sociétales ou environnementales dans les années quatre-vingt et quatre-vingt dix. L'analyse de contenu mise en œuvre ici est une analyse thématique de type catégorielle axée sur l'étude de la fréquence d'apparition de mots. Elle consiste à établir

préalablement une liste d'items qui traduit l'offre d'information sur le capital immatériel et qui permet de calculer, en plus des fréquences de diffusion des items, un score de diffusion global. Ensuite, une analyse factorielle sera mise en œuvre afin de simplifier la réalité complexe de l'information contenue dans les rapports annuels par la détermination de classes homogènes dont les significations sont proches. L'analyse factorielle permet, donc, d'établir des liens proposant une liste de facteurs susceptibles d'influencer la nature de l'information sur le capital immatériel. Notons que sur la base des travaux antérieurs on a pu fixer une liste des items décrivant l'offre volontaire d'informations sur le capital intellectuel. Cette analyse de la divulgation d'information nous permet de dégager une évaluation du capital immatériel de l'entreprise multinationale. Nous avons utilisé le logiciel SPSS pour réaliser l'ensemble des traitements statistiques de cette partie. Enfin, une analyse des équations structurelles, moyennant le logiciel PLS-Graph 3.0 (Cin, 1998), est utilisée pour valider les degrés d'influence et de corrélations entre les déterminants retenus et le contenu de l'information diffusée dans les rapports annuels.

Le modèle utilisé:

Le modèle que nous nous proposons d'utiliser pour tester le lien entre les variables économiques propres aux entreprises, les variables culturelles et l'offre d'information sur le capital immatériel est le suivant:



4-Les résultats empiriques:

L'analyse factorielle:

Il existe deux modes d'évaluation du capital immatériel. Le premier considère le capital immatériel comme un tout et le mesure, en prenant la valeur globale de l'entreprise, puis en soustrayant le capital matériel. Le second consiste à additionner les différentes composantes du capital immatériel, de façon à obtenir par sommation, la valeur finale de celui-ci.

En s'inspirant de la deuxième méthode, L'objectif de cette partie est de structurer les variables, en regroupant dans des facteurs sous-jacents et homogènes, les données recueillies dans les rapports annuels de l'année 2005. Cette méthode a été développée dans les travaux de Spearman (1910). Elle repose sur la mesure des corrélations entre les variables observées. Les données se composent de 18 variables applicables sur 61 entreprises, soient un total de 1098 observations récentes. L'analyse factorielle consiste à une démarche de trois parties. Il s'agit dans une première partie de s'assurer qu'elles peuvent subir une analyse factorielle. Une

seconde partie est destinée à traiter statistiquement les données. Une dernière partie est consacrée à l'interprétation des résultats.

Le test de sphéricité de Bartlett a été effectué afin de s'assurer que les données examinées sont factorisables. Le test confirme le caractère factorisable des données (voir tableau 3).

Tableau 3: Test de KMO et TEST de Bartlett

test de KMO	test de Bartlett		
	Khi deux	Ddl	signification
0,755	543,160	120	0

Ensuite, il convient de trouver des variables initiales qui expliquent le plus significativement l'émergence d'un ou plusieurs facteurs.

Tableau 4: Résultats de L'analyse factorielle Exploratoire

Construits	Items	Facteur 1	Facteur 2	Facteur 3
Capital intellectuel	Formation spécifique	0.880		
	Formation générale	0.861		
	Qualité	0.829		
	Ethique	0.709		
	Logistique		0.811	
	Dirigeant		0.748	
	Apprentissage		0.670	
	Satisfaction		0.640	
	Intégration			0.817
	prospection			0.731
	acquisition			0.706
	Alpha de Cronbach	0.7938	0.7195	0.5654
% inertie récupérée	24.328	23.028	13.247	

Comme on peut le constater, le construit relatif au concept "Capital intellectuel" est tridimensionnel, l'inertie récupérée par ce facteur est de 60.603 %. La première dimension comprend quatre items est dotée d'une fiabilité égale à 0.7381 qui peut s'améliorer et atteindre 0.7938 si on exclue les items "Qualité" et "Ethique". La deuxième dimension comprend également quatre items est dotée d'une fiabilité égale à 0.6764 qui peut s'améliorer et atteindre 0.7195 si on exclue l'item "Satisfaction". Le troisième facteur comprend trois items. Ce facteur dispose d'une fiabilité au dessous de la norme (Nunally 1978) même si on élimine l'item acquisition. C'est pourquoi, nous proposons de se contenter des deux premières

dimensions. Ces dernières sont fiables. La première dimension reflète le "capital humain" et la deuxième traduit le "le capital organisationnel".

Compte tenu de l'analyse exploratoire effectuée, le capital intellectuel sera composé de deux variables latentes et de 5 items. Par ailleurs, notons que les limites de l'analyse en composantes principales (ACP) viennent du fait que c'est une méthode de projection, qui entraîne une perte d'information. C'est pourquoi, nous réservons la section suivante à l'analyse confirmatoire.

Les équations structurelles:

Les modèles d'équations structurelles font parties des méthodes multivariées de «*deuxième génération*» (Chin, 1998) autrement appelées «*méthodes avancées*» (Evrard, Pras et Roux, 2003). La définition des modèles d'équations structurelles (MES) donnée par Kaplan (2000, p.6) est : «*Les MES peuvent être définis comme une classe de méthodologies ayant pour objectif de représenter certaines hypothèses au sujet des moyennes, des variances et des covariances de données observées en terme d'un plus petit nombre de paramètre « structuraux » définis par un modèle théorique sous-jacent* ». Deux types de modèles d'équations structurelles existent : l'approche LISREL (Linear Structural RELationships) basée sur la structure de covariance (ASC) (Jöreskog, 1970) et l'approche PLS (Partial Least Square) basée sur la variance (Wold, 1985). L'approche la plus utilisée est LISREL. En revanche, PLS, moins connue, présente une série d'avantages par rapport à la première. Compte tenu de la taille de notre échantillon (61 entreprises multinationales), il n'est pas possible d'utiliser un modèle d'optimisation fondé sur les Méthodes d'Equations Structurelles (Chin 1998 ; Hulland 1999).

Comme tout modèle d'équations structurelles, les résultats obtenus par le biais d'une approche PLS s'interprètent et s'analysent en deux étapes : tout d'abord une évaluation du modèle de mesure (i.e la fiabilité et la validité) qui relie les variables latentes aux variables

manifestes, et ensuite une évaluation du modèle structurel (Fornell et Larcker, 1981 ; Chin 1998 ; Hulland, 1999). L'estimation du modèle de mesure correspond à l'évaluation des relations qui existent entre le construit et ses indicateurs (Chin, 1998). Cette évaluation dépend de deux principaux critères que sont la fiabilité et la validité. En calculant la consistance interne, nous nous focalisons sur les valeurs de fiabilité composée développés par Werts et al. (1974). Les mesures de la fiabilité composée fournissent un support additionnel à la fiabilité et à la validité convergente (Khalifa et Cheng, 2002). Après la génération du Bootstrap, toutes les fiabilités composées pour chaque construit sont au dessus de 0.70. Ainsi, tous les construits remplissent la condition de Nunnally (1978). De plus, les valeurs significatives du T de Student de la relation entre la variable observée et le construit assurent la convergence (Anderson et Gerbing, 1988). Suite à un bootstrapping, nous pourrons observer que tous les indicateurs présentent un T de Student significatif ($T > 1.96$). La validité convergente représente la variance commune entre les indicateurs et leur construit. Elle est mesurée par la variance moyenne extraite (AVE) et le seuil acceptable doit être supérieur à 0.5 (Fornell et Larker, 1981). Dans notre modèle, on peut remarquer que tous les construits possèdent une valeur de la variance moyenne extraite (AVE) significative. En conclusion, on peut dire que La validité convergente de chaque facteur utilisée dans ce modèle semble être acceptable (voir tableau 5).

Tableau 5: Validité convergente

Construits	Items	Loadings	T de Student	Fiabilité Composée	AVE
Capital formation	Formation générale	0.949	15.0773	0.948	0.901
	Formation spécifique	0.949	15.0773		
Capital organisationnel	logistique	0.892	5.4066	0.868	0.688
	Dirigeant	0.719	28.0719		
	apprentissage	0.867	22.0388		

Le complément méthodologique traditionnel à la validité convergente est celui de la validité discriminante. Ceci peut être démontré dans la matrice de corrélation qui inclue les corrélations entre les construits dans les éléments de la partie gauche inférieure de la diagonale de la matrice, et les valeurs de la racine carrée de l'AVE calculée pour chaque construit tout au long de la diagonale. Pour avoir une validité discriminante adéquate, les valeurs présentées dans la diagonale de la matrice doivent être significativement plus grandes que les éléments en dehors de la diagonale correspondant aux lignes et aux colonnes (Hulland J. 1999). On peut conclure que les données suggèrent qu'il existe une validité discriminante entre les construits (voir tableau 6).

Tableau 6: Validité discriminante des construits

	Capital formation	Capital organisationnel
Capital formation	0.949	
Capital organisationnel	0.299	0.829

Dans le modèle structurel, les liens entre les variables latentes sont estimés afin de tester les hypothèses entre les construits. Le modèle structurel est déterminé à partir des paramètres des relations causales (*path coefficients*). Ces derniers s'interprètent comme des coefficients de régression. Leur niveau de significativité (tests t de Student) est vérifié par une procédure de *bootstrap* (Chin, 1998). Les tests sont réalisés avec le logiciel PLS Graph. Les résultats obtenus sont présentés dans le tableau 7. Ils comprennent d'une part la valeur des « *weight* » ainsi que leur significativité pour les indicateurs de la variable latente et, d'autre part, les « *path coefficient* » ainsi que leur significativité.

Dans notre cas, le R² du modèle est de 33.4 %. Nous pouvons donc, à présent, examiner les résultats issus du modèle structurel, présentés au tableau 7.

Tableau 7: Résultats

	Path coefficient	T statistics
Dimensions culturelles	0.301	1.0434
Structure de l'actif	0.303	1.6698*
Endettement	0.135	0.6055
Performance	0.402	1.8927*

Taille du cabinet d'audit	0.179	1.4031*
Taille	0.11	0.4165
Dimension d'internationalisation	0.190	1.4114*
Secteur d'activité	0.157	0.9672
R²	0.334	

Pour $p > 0.1$

L'examen des tests t de Student met en évidence que la structure de l'actif, la performance, la taille du cabinet d'audit et la dimension d'internationalisation ont un effet direct positif sur l'offre volontaire d'information sur le capital intellectuel.

Ce tableau indique que la structure de l'actif et la performance sont les variables qui expliquent le mieux l'offre d'information sur le capital immatériel. La taille du cabinet de commissariat aux comptes et le degré d'internationalisation possèdent une corrélation positive avec l'information sur le capital intellectuel.

5- Conclusion:

Les travaux empiriques entrepris dans cet article sont de deux types: d'une part, avec l'analyse exploratoire, qui consiste en une analyse factorielle, et d'autre part, avec la validation du cadre d'analyse qui a été réalisée grâce à l'utilisation des équations structurelles.

L'analyse en composante principale et l'analyse factorielle confirmatoire ont permis de simplifier considérablement les données et propose une structure significative pour représenter l'offre d'information sur le capital immatériel. Dès lors que l'information sur le capital immatériel est identifiée, on se base sur la théorie de l'agence et les travaux d'Hofstède (1984) pour poser des hypothèses destinées à expliquer la structure de cette offre d'information. L'application du modèle de structure a permis de déterminer des niveaux de corrélations justifiant l'acceptation ou le rejet de chaque hypothèse. Ainsi, les groupes développent de plus en plus une information sur le capital immatériel lorsqu'ils sont performants, leur proportion d'actif incorporel est significative, leur cabinet d'audit est de grande taille et ils opèrent dans plusieurs pays.

La définition du capital immatériel et la recherche empirique des déterminants permettent de valider des variables explicatives destinées à prédire le comportement de communication des groupes multinationales. Les variables portant sur la performance, la structure de l'actif, la taille du cabinet d'audit et la multinationalisation sont les déterminants permettant de prédire le comportement des entreprises multinationales sur l'information immatérielle. Ces résultats offrent aux normalisateurs des indications pour établir des normes de communication efficaces, adaptées aux attentes des investisseurs et aux pratiques des entreprises.

Comme tout travail de recherche, celui-ci présente certaines limites. L'étude porte sur un support unique d'informations puisque les données ont été recueillies à partir des rapports annuels. Toute l'information diffusée par d'autres moyens échappe donc au calcul. Certaines variables proposées dans l'étude n'ont pas un pouvoir discriminant. La plupart des groupes de l'échantillon ont une taille et une culture assez semblables et appartiennent au même secteur d'activité. Ainsi, notre étude ne fait qu'un début.

Nous espérons, par cette recherche avoir au moins introduit le sujet et donner l'engouement à d'autres chercheurs pour se lancer dans ce domaine. En effet, le débat est loin d'être clos et les enjeux liés à l'offre d'information sur le capital immatériel sont importants et complexes.

Bibliographie

AITKEN, M., HOOPER C., et PICKERING J., (1997), «Determinants of voluntary disclosure of segment information: a re-examination of the role of diversification strategy», *Accounting and finance*, n° 37.

ANDERSEN E. W., et SULLIVAN M. (1993), "The antecedent and consequences of customer satisfaction for firms", *Marketing sciences*, Vol. 12, n° 2, pp. 125- 143.

BALL R. et FOSTER G., «Corporate financial reporting: methodological review of empirical research», supplement to *journal of accounting research*.

BAZET J.L, (1997). «Immatériel et information externe». Thèse de doctorat en sciences de gestion; Université de Nice Sophia-Antipols. Janvier.

BESSIEUX OLLIER C., (2004), «Evolution des déterminants culturels et économiques des choix comptables des entreprises de 1998 à 2002 : le cas des éléments incorporels», papier de recherche.

BONTIS, N. et FITZ-ENZ, J., (2002), "Intellectual capital ROI: a causal map of human capital antecedents and consequents", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 3, N°. 3, pp. 223-47.

BONTIS, N., (1999), "Managing organizational knowledge by diagnosing intellectual capital: framing and advancing the state of the field", *International Journal of Technology Management*, Vol. 18, N° 5/6/7/8, pp. 433-62.

BOUNFOUR A., (1998), « Investissements immatériels: définition et mesure, une approche fonctionnelle », *Performance et comptabilité*, Actes du XIX ème congrès de l'AFC, tome 1.

BOUNFOUR A., (2000), « Dossier sur l'immatériel- Introduction », *revue française de gestion*, n° 130, Septembre- Octobre 2000, pp. 111-124.

COHENDET P. et LLERENA P., (1999) : « La conception de la firme comme processeur de connaissances », Revue d'Economie Industrielle.

COOKE T. E., (1991), «An assessment of voluntary disclosure in the annual reports of Japanese corporations», International journal of accounting, n° 26.

CROZIER M. et FRIEDBERG E., (1977), L'acteur et le système, Editions du Seuil.

D'IRIBARNE P. (1997), « The usefulness of an ethnographic approach to the international comparison of organizations », International Studies of Management and Organizations, Vol. 26, n° 4, winter 1996-97, pp. 30-47.

D'IRIBARNE P., HENRY A., SEGAL J-P., CHEVRIER S. et GLOBOKAR T, (1998), Cultures et mondialisation, Ed. du seuil, 355 p.

DOUPNIK T.S, SALTER S.B. (1995), « External Environment, Culture, and Accounting Practice: A Preliminary Test of a General Model of International Accounting Development», The International Journal of Accounting, Vol. 30, N°3, pp.189-207.

EDDIE I.A. (1989), « The association between cultural values and accounting systems characteristics in the Asia-Pacific region: an exploratory study », AAA, Honolulu, Août.

EDVINSON L. et MALONE M., (1997), «Intellectual capital: Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower», New York: Harper Business.

EDVINSSON L. et SULLIVAN P., « Model for managing intellectual capital », European Management Journal, Vol. 14, n° 4, août, pp. 356 -364.

FIRTH, (1979), «The impact of size, stock market listing and auditors on voluntary disclosure in corporate annual report», Accounting and business research, Autumn.

FUSTEC A. et MAROIS B., (2006), "Valoriser le capital immatériel de l'entreprise", Editions. Organisation, Collection. Finance.

GRAY R., KOUHY R. et LAVERS S., (1995), « Constructing a research database of social and environmental reporting by UK companies », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol 8, n° 2, pp. 78-101.

GUIMARD (1997), « Communication financière de l'entreprise », in *Encyclopédie de Gestion, Economica*.

HEALY P. et PALEPU K., (1993), « The effects of firms' financial disclosure strategies on stock prices », *Accounting Horizons*, vol 7, n°1, mars, pp. 1-11.

HELMREICH R.L., MERRITT A.C. (1998), *Culture at work in aviation and medicine: national organizational and professional influences*. Aldershot, England: Ashgate.

HOFSTEDE G. (1984), *Culture's consequences: international differences in Work-Related Values*, Ed. Sage Publications, 327 pages.

HOPPE (1990), *A comparative study of country elite: international differences in work-related values and learning and their implications for management training and development*, Thèse de doctorat non publiée, University of North Carolina, Chapel Hill.

HOSSAIN M. PERRERA et RAHMANM (1995), « Voluntary disclosure in the annual reports of New Zealand companies », *Journal of international financial management and accounting*, vol 6.

JACQUILLAT B. et LEVASSEUR M., (1984). « Signaux, mandats et gestion financière : une synthèse de la littérature ». *Finance*, Vol 5.

JAGGI B., LOW P.Y., (2000), « Impact of culture, market forces, and legal system on financial disclosures », *The International Journal of Accounting*, Vol. 35, N° 4, pp. 495-519.

JENSEN, M. et MECKLING, (1976) «Theory of the firm: managerial behaviour, agency cost and ownership structure», *Journal of Financial Economic*, Vol 3, pp.305-360.

LAINEZ J.A., GASCA M.M. (2001), « The influence of culture on accounting practices. Obstacles to the harmonization process in the European Union », EAA, Athens.

LAURENT A. (1989), « A cultural view of organizational change », dans *Human resource management in international firms*, ed. Evans P., Doz Y. Et A. Laurent.

LEV B. et RADHAKRISHNAN, S, (2003), «The measurement of firm-specific organization capital», NBER Working Paper, N°. 9581, www.nber.org/papers/w9581 (accès: 7 August 2004).

LEV B. et ZAROWIN P., (1999), «The boundaries of financial reporting and how to extend them», *Journal of Accounting and Economics*, pp. 97_108.

LEV B., (2001), «Intangibles: Management and Reporting», *Brookings Institution Press*, Washington, DC.

MERRITT A., (2000), « Culture in the cockpit: do Hofstede's dimensions replicate? », *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 31, N° 3, pp. 283-301.

MICHAILESCO C. et SRANON-BOITEAU C., (2003), « La stratégie de communication financière des entreprises : le cas de la diffusion d'information sur le capital immatériel », *Papier de recherche*.

NEU D. et AL. (1998) « Managing public impressions: environmental disclosures in annual reports », *Accounting Organisations and Society*, Vol. 23, pp. 265-282.

PERERA M.H.B., MATHEWS M.R. (1990), « The Cultural Relativity of Accounting and

PIERRAT CH., (2000), « Immatériels et comptabilité », Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit, Economica.

QUINN J.B. (1992), « Intelligent Enterprise: A Knowledge and Service Based Paradigm for industry », New York: Free Press.

SALTER S.B., NISWANDER F. (1995), « Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally: a Test of Gray's (1988) Theory », Journal of International Business Studies, Second Quarter 1995, pp. 379-397.

SONDERGAARD M. (1994), « Research note: Hofstede's consequences: a study of reviews, citations and replications », Organization Studies, 15/3, pp.447-456.

SPEARMAN C., (1910), «Correlation calculated with Faulty data», British Journal of Psychology, vol. 3.

SVEIBY K. E., (2000), "Knowledge Management- La nouvelle richesse des entreprises- savoir tirer profit des actifs immatériels de sa société, Maxima Laurent du Mesnil éditeur.

TILT, C., (2001), « Environmental disclosure by Australian companies: What is happening outside the annual report? », Research paper series.

TITMAN S. et TREUMAN, (1986), "Information quality and the evaluation of new issues". Journal of Accounting and Economics, Vol 8.

TREMBLEY, D. CORMIER, D. et MAGNAN, M. (1993) « Théories et modèles comptables : développement et perspectives », Presse de l'université de Québec, pp. 96- 122.

VAN OUDENHOVEN J.P., (2001), « Do organizations reflect national cultures? A 10-nation study », International Journal of Intercultural Relations, Vol. 25, pp. 89-107.

VERRECCHIA, R.E., (1990) « Information of quality and discretionary disclosure », Journal of Accounting and Economics, pp. 365-380.

WATTS R.L. ET ZIMMERMAN J.L., (1978), «Towards a positive theory of the determination of accounting standards», The Accounting Review, vol VIII, Janvier.

WATTS R.L., (2003), «Conservatism in accounting, Part 2: Evidence and research opportunities», Working paper N° FR 03-25, Simon School of Business, University of Rochester, May, 32 p.

ZEGHAL D. et AHMED S., (1990), « Analyse de la Responsabilité Sociale des Banques Canadiennes dans Les Rapports Annuels », Papier de recherche, pp. 367- 378.