



**HAL**  
open science

## La négociation de la réalité financière entre les auditeurs et les dirigeants : une synthèse de la littérature

Ahmed Faidoli

### ► To cite this version:

Ahmed Faidoli. La négociation de la réalité financière entre les auditeurs et les dirigeants : une synthèse de la littérature. 20ÈME CONGRES DE L'AFC, May 1999, France. pp.CD-Rom. halshs-00587756

**HAL Id: halshs-00587756**

**<https://shs.hal.science/halshs-00587756>**

Submitted on 21 Apr 2011

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## **La négociation de la réalité financière entre les auditeurs et les dirigeants : une synthèse de la littérature**

*Résumé* : L'audit remplit une fonction institutionnelle de contrôle et de production de confiance, sur le fondement de l'image fidèle, dans un domaine où se heurtent les intérêts conflictuels d'ayant droits à la création de valeur de la firme, et de groupes de pression divers. Mais pour les pratiques comptables dépourvues d'un encadrement législatif suffisamment rigide, on suppose que le jugement des auditeurs est surtout le fruit d'un processus de négociation impliquant des compromis économiques, car «l'image fidèle» n'existe pas indépendamment d'intérêts politiques spécifiques. Ce qui met en perspective le problème de l'indépendance des auditeurs dans ces situations comptables.

Pour comprendre le processus de négociation de la réalité entre les auditeurs et les dirigeants, on rappelle d'abord les orientations politiques irréductibles des pratiques, et la construction de leur vérifiabilité par les auditeurs. On pourra ensuite s'intéresser au processus de négociation sous-jacent, selon deux angles d'analyse. Le premier vise une investigation en profondeur du processus de négociation, en étudiant les dimensions cognitives et sociologiques du phénomène. Il montre que les apports de la sociologie de la loi peuvent expliquer une partie de la dimension économique du processus, mais ils ne permettent pas d'identifier les variables critiques associées au succès ou à l'échec de la négociation. Ce qui est l'objet du second type d'analyse, issu de la théorie microéconomique de l'agence, qui apporte des éclaircissements intéressants pour la compréhension des facteurs clés liés à la réussite de la négociation, mais présente l'inconvénient de réduire le processus même à une « boîte noire ».

# **The financial statements negotiation between auditors and management : A litterature review**

*Abstract* : Audit fulfills an institutionnal function of control and trust, based on the « true and fair view » requirement, in a setting where the conflicting interests of firm value claimers and pressure groups are at stake. But in accounting situations lacking of authoritative guidance, we argue that auditor judgment is a negociation process output implying economic and political trade offs. Because « true and fair view » does not exist independantly of specific political interests. Thus in these accounting contexts, the auditor independance issue is emphasized.

To understand this process of economic reality negociation between auditors and management, we first quote analysis that highlight strong political orientations of accounting choice, and the process of working verifiability. Then we turn to two research streams that deal with negociation under different perspectives. Cognitive and sociological studies are aimed at describing in depth negociation phenomenon, in auditing settings. We show that sociological knowledge can explain a part of the economic dimension of the process, but it is unable to provide relevant variables associated to the negociation success or failure. That is the purpose of agency theory developments in auditing, which go further in the understanding of key factors linked to the negociation achievement, but reduce the negociation process itself as a « black box ».

## **LA NEGOCIATION DE LA REALITE FINANCIERE ENTRE LES AUDITEURS ET LES DIRIGEANTS : UNE SYNTHESE DE LA LITTERATURE ANGLO-SAXONNE**

L'audit financier remplit un rôle institutionnel de contrôle de la validité de l'information financière sur le fondement de l'image fidèle dans un contexte où se heurtent les intérêts d'une multiplicité d'ayants droit à la création de valeur ou de groupes de pression intéressés à l'activité de l'entité. Mais dans les domaines où l'encadrement de la réglementation est faible, autorisant une certaine flexibilité d'interprétation qui laisse aux dirigeants un large pouvoir discrétionnaire sur les pratiques d'information financière ; le rôle de l'image fidèle dans l'orientation du jugement des auditeurs semble problématique.

En effet, la diversité des critères d'appréciation, la spécificité des horizons de mesure de chaque utilisateur, et l'hétérogénéité des fonctions d'utilité de l'information pour une pratique déterminée qui en découle, donnent à toute option comptable un caractère arbitraire irréductible. Dès lors, le jugement de l'auditeur, son éventuelle participation à l'élaboration de l'information financière ne peuvent qu'être le produit d'un rapport de force politique et économique. Ainsi, la représentation de la réalité financière n'est pas unique mais alternative, nécessairement négociée, où le problème de l'indépendance des auditeurs se pose de manière aiguë.

Pour comprendre la nature du processus de décision de l'audit dans ce contexte de négociation de la réalité financière, on défendra une vision politique de la notion d'image fidèle. On mettra ensuite en évidence deux courants de recherche qui ont abordé ce processus de négociation, sous deux angles différents. Le premier tente une investigation en profondeur du processus même, à partir d'éléments cognitifs ou sociologiques, mais ne semble pas éclairer les conditions de son aboutissement. Alors que le second, issu de la théorie micro-économique de l'agence, apporte une formalisation poussée des déterminants de la réussite du processus de compromis politique et

économique impliquant les auditeurs et le management, mais présente l'inconvénient de réduire le processus même à une "boîte noire".

### **1-Une vision politique de la notion d'image fidèle**

L'on va tenter de montrer que cette notion n'a qu'une signification relative, qu'elle ne peut satisfaire l'ensemble des besoins en information, car elle est un concept construit (Le Moigne, 1994). Ceci, par opposition à un concept positif, possédant une certaine autonomie, une signification propre comme semblerait le traduire sa référence légale. L'image fidèle ne peut ainsi constituer un repère théorique stable et la notion de vérifiabilité qui s'y rattache ne peut qu'être entachée d'arbitraire.

#### ***1-1 L'image fidèle, un repère flou***

La confusion qui règne dans l'utilisation de la notion d'image fidèle en audit repose fondamentalement sur un problème de nature épistémologique ayant trait à l'objectif des sciences appliquées, d'où il découle des conséquences importantes pour la validation des pratiques.

##### *1-1-1 La distinction des objectifs des sciences pures et appliquées*

Mattessich (1995) rappelle que l'essence d'une science appliquée, dont font partie l'audit et la comptabilité, est d'apporter des solutions théoriques empruntées aux sciences pures, afin de répondre à un éventail d'objectifs alternatifs associés à des normes. Ainsi, le choix d'un objectif dépendra en comptabilité d'un concept de pérennité du capital particulier. On en déduit que les deux interprétations traditionnelles de l'image fidèle reflètent une méprise : elle serait un concept moral, éthique pour certains, qui doit faire primer la substance sur la forme juridique, ou une manière de mesurer la conformité par rapport aux pratiques admises pour d'autres (Nobes et al, 1996). Dans les deux cas, cela suppose qu'elle ne peut être qu'unique, "out there," que son appréhension est indépendante du sujet qui s'y intéresse, ce qui en fait donc un concept

fondamentalement positiviste. En fait, si la substance économique doit primer sur la forme juridique, il n'en reste pas moins que celle là n'est pas unique et diffère suivant les utilisateurs, il n'est donc pas possible de les réconcilier, malgré des tentatives de rapprochement, par une révision du concept de patrimonialité par exemple (Raybaud-Turillo, 1996).

Pourtant, la législation européenne sur les comptes consolidés présente un éventail d'options considérables, dans de nombreux domaines, et qui relève souvent de justifications théoriques opposées. La combinaison de logiques comptables différentes entraîne alors une réduction de l'utilité de l'information pour l'utilisateur des états financiers, étant donné l'incompatibilité des leurs fondements théoriques (Richard, 1996). On a ainsi pu rappeler une typologie des systèmes comptables selon des approches statiques, dynamiques ou actuarielles, reflétant des demandes en information totalement divergentes (Richard, 1996).

#### *1-1-2 Le besoin d'un cadre conceptuel en audit financier*

L'absence de support théorique homogène est particulièrement visible dans des domaines où le pouvoir discrétionnaire des producteurs de l'information est important. Ainsi, comme l'a suggéré Martory (1998), l'image fidèle des incorporels est liée au type d'acteur qui la perçoit, et la fidélité d'une mesure pour un groupe de partenaires de l'entreprise ne préjuge en rien la fidélité de cette mesure pour un autre groupe. Et Martory (1998) retient à ce titre, trois types d'acteurs distingués suivant la spécificité de leur rapport à la création de valeur par l'entreprise : créanciers, investisseurs, et salariés. Déjà, Mautz et Sharaf (1964) déploraient l'absence d'hypothèses fondamentales en audit qui jusqu'à aujourd'hui, interdit la résolution des problèmes comptables comportant une dimension discrétionnaire élevée.

Dans un tel contexte, la vérifiabilité des pratiques ne peut être externe, elle est au contraire construite.

#### *1-2 La construction de la vérifiabilité*

Construire la vérifiabilité exige non seulement d'apporter une légitimation technique des pratiques, mais surtout de bénéficier d'une légitimation institutionnelle des méthodes employées.

#### *1-2-1 La légitimation institutionnelle*

Elle est tout d'abord apportée par la signification donnée par la législation à la notion d'indépendance, c'est-à-dire qu'elle se situe essentiellement sur les plans psychologiques et sociologiques en insistant sur les problèmes d'éthique, d'intégrité alors que ce sont surtout des obstacles de nature technique qui sont les plus redoutables (Wolnizer, 1987). Ainsi, les domaines comptables actuels impliquant un niveau de subjectivité élevé, comme dans le cas des incorporels, interdisent une vérification empirique, un test indépendant par les auditeurs (Wolnizer, 1987). En définitive, il s'est développé une rhétorique de l'indépendance, différente de celle assurée dans le domaine des tests de produits industriels par exemple, faute de spécifier rigoureusement la fonction de la comptabilité (Wolnizer, 1987).

Il en résulte que la vérifiabilité d'une pratique est surtout le produit d'une action sociale selon Power (1996). Celui-ci suppose en effet que la formation d'un consensus social sur une méthode d'évaluation "objective" suit le processus de "construction de normes, de faits" décrit par Latour (1987), préalablement à l'exercice de vérification externe de l'audit. Lorsque le contexte de la "construction des faits" disparaît, il peut alors s'installer un contrôle de nature routinière, présenté au public. Il s'agit donc d'un processus d'institutionnalisation des objectifs des méthodes qui en accroît la vérifiabilité. C'est pourquoi on peut supposer que la vérifiabilité dépend plus de la crédibilité institutionnelle des experts chargés des évaluations que des choses elles-mêmes, même si ce sont des arguments techniques qui sont mis en avant.

#### *1-2-2 La légitimation technique*

Le souci de répondre à ce critère serait à l'origine d'une tendance à favoriser les formes de mesure reproductibles, permanentes, même si elles sont arbitraires (Power, 1996). En fait, l'idée d'un test indépendant de la fiabilité des états financiers est fondamentale pour apporter une légitimation technique. Ainsi, la réduction des écarts d'évaluation signifierait surtout qu'un consensus s'est établi sur une méthode de calcul «objective», à partir d'un certain niveau d'institution de la méthode, comme on a pu l'observer dans le domaine des marques (Power, 1996). On voit donc que la testabilité comporte une dimension sociale, puisqu'elle dépend d'un consensus sur des "faits" devant être l'objet d'une acceptation, caractérise le développement d'un «marché des excuses» (Watts et Zimmerman, 1978) dans un contexte incontrôlé où les pressions politiques dominant le souci scientifique. Selon Pinch et Bijker (1987), la disparition des problèmes est surtout assurée grâce à leur définition et leur «résolution» par les groupes sociaux critiques. Une illustration de ce processus est donnée par Napier (1992) qui montre comment le consensus sur une méthode d'évaluation des marques, a permis de "résoudre" le problème de la séparabilité des actifs, a progressivement rendu fiables les tests de valeurs sur les marques, et finalement satisfait le critère de la vérifiabilité.

En l'absence de repères théoriques stables, ce sont des rapports de forces, des mécanismes politiques qui prévaudront dans la validation des options comptables, ils prendront la forme d'un processus interactif impliquant le management et les auditeurs. Quelques études se sont intéressées au processus de négociation de la réalité financière exprimée par les choix comptables, certaines visent une investigation en profondeur du processus, alors que d'autres analysent les facteurs critiques de son aboutissement.

## **2-Les études centrées sur l'investigation du processus de négociation**

On peut distinguer les analyses du processus de négociation suivant qu'elles se focalisent sur sa dimension cognitive ou sociologique.

### ***2-1 La dimension cognitive du processus de négociation***

Ce courant d'études cherche à exploiter les apports de la théorie du raisonnement par les cas, située entre la psychologie cognitive et la théorie de l'intelligence artificielle (Case Based Reasoning Theory) (Riesbeck et al, 1989). Il s'intéresse aux structures de la mémoire impliquées dans le stockage de solutions à des problèmes antérieurs, et leur éventuelle réutilisation pour des questions actuelles. Elle s'avérerait particulièrement utile dans les domaines faiblement réglementés, laissant un fort pouvoir discrétionnaire au décideur, situation fréquente pour le jugement de l'auditeur.

En l'espèce, on essaie d'établir un lien entre le jugement d'un auditeur sur un choix comptable discrétionnaire, et des «précédents», c'est-à-dire des cas analogues passés, indiquant des pratiques comptables acceptées.

#### *2-1-1 Le raisonnement par analogie*

Pour Marchant (1991), le raisonnement analogique procède de la comparaison de structure entre des systèmes complexes, il est possible lorsque les relations de deux systèmes dans des domaines différents sont les mêmes alors que les objets sont plus ou moins proches. Il consiste en l'intégration d'éléments de connaissance passés à un problème actuel. On suppose que le transfert de connaissances par analogie est limité par trois facteurs (Holyoak et al, 1989) : la permanence de structure ou le lien entre les objets de la source et de la cible, la similarité sémantique qui exige des relations similaires entre objets, enfin la centralité pragmatique encourage les correspondances qui font l'objet de demandes pressantes, et peut primer sur les autres contraintes.

#### *2-1-2 Son application en audit*

L'étude de Salterio (1996) combine une expérience de la CBRT, testant l'influence de caractéristiques de précédents et la position du client, sur le jugement de l'auditeur, et une analyse des données d'archives, visant à établir une éventuelle typologie des précédents sélectionnés et fournis aux auditeurs par les responsables de la doctrine.

Il semble que le traitement indiqué et la perception d'une similarité des précédents au cas d'espèce affectent le jugement de l'auditeur, indépendamment de l'origine interne ou externe du précédent, alors que la position du client n'exercerait pas une influence déterminante sur la décision. Mais l'analyse des archives a aussi montré que les précédents soumis aux auditeurs étaient notamment sélectionnés en fonction de leur proximité par rapport à la position du client (plus de 50% y étaient favorables). Il y aurait donc un biais volontaire dans la recherche de solutions en faveur du client. Ainsi, la position du client les influencerait de manière indirecte, ce qui confirmerait l'idée d'une interactivité du processus d'audit, et remet en cause l'idée classique d'un test extérieur et indépendant.

Si la référence à des précédents proches du cas, et présentant des solutions homogènes est susceptible d'influencer le jugement de l'auditeur, minimisant ainsi l'influence de la position du client ; on peut supposer qu'il en irait différemment dans le contexte où des précédents similaires indiqueraient des orientations contradictoires.

C'est l'objet d'une seconde étude de Salterio (1997) étendue aux domaines où les précédents indiquent des orientations multiples, et d'origines diverses. Il semble en définitive que la position connue du client ait une influence déterminante dans le cas où les précédents ne montreraient pas d'homogénéité de traitement.

La constatation d'une influence directe de la position du client dans le contexte courant, mettant en cause des précédents hétérogènes, semble limiter le rôle de la dimension cognitive, pour comprendre le processus de décision des auditeurs dans les domaines discrétionnaires. Il serait donc utile de mettre en évidence les mécanismes d'influence à l'origine de la prédominance

de la position du client dans certains contextes, ce qui exige une analyse de la dimension sociologique du processus de négociation.

## ***2-2 La dimension sociologique du processus de négociation***

On rappellera les développements du lien entre le contrôle de la réglementation et l'investissement de ressources, apportés par McBarnett (1984), avant d'en voir les implications dans le domaine de l'audit.

### *2-2-1 La thèse de McBarnett : l'investissement de ressources et le contrôle de la loi*

McBarnett (1984) propose dans le cadre du rapport des entreprises à la loi fiscale, une révision de la théorie radicale selon laquelle la loi est déterminée par les agents économiques les plus puissants, qui seraient les plus à même d'exercer leur influence au sein du pouvoir législatif, de manière à préserver leurs positions sociales. Il pense au contraire que la primauté de leurs intérêts est surtout assurée ex post à l'élaboration des lois, grâce à l'intermédiation de professionnels du droit, agissant en leur nom. Ceux-ci veillent à maximiser leurs avantages par rapport au cadre juridique, à faire coïncider les intérêts de l'entreprise avec la loi. Dans cette perspective, la loi serait le lieu d'une continuelle renégociation des intérêts de l'entreprise grâce à la médiation des juristes pour la rendre légitimement évitable sans être violée, en créant des précédents utilisables dans le futur.

Il en résulte pour McBarnett (1991) que les choix discrétionnaires des managers donnent à l'audit une fonction de négociation plutôt que de procédure de vérification externe, pour servir leurs intérêts et éviter le contrôle de la loi. Enfin, une limitation au processus est liée au fait que leur accès est gouverné par des mécanismes de marché, seuls les agents disposants de ressources critiques pourront exploiter la loi dans le sens de leur cause par conséquent. Une application

directe de l'analyse de McBarnett (1984) est apportée par Shah (1996) dans le domaine de l'audit des instruments financiers hybrides.

### *2-2-2 Son extension à l'audit*

Shah (1996) a examiné dans une étude de cas, le processus par lequel les pratiques comptables créatives sur les nouveaux instruments financiers avaient été rendu possibles par le concours de professionnels de la finance, de l'audit, du droit. Il confirme la thèse de McBarnett (1991) selon laquelle les groupes d'intérêts pourraient s'affranchir du contrôle légal, à condition de disposer de ressources suffisantes, pour adopter des pratiques plus favorables à leurs intérêts. Ainsi, il montre des cas d'implication élevée des auditeurs sur les politiques comptables, ex ante à l'émission de titres hybrides, notamment en fournissant et en validant des méthodes de mesures sophistiquées de la probabilité de conversion d'un instrument de dette en action, destinées à justifier une classification en fonds propres, apportant ainsi une légitimation technique. Shah (1996) avance que la coopération des professionnels, impliquant des enjeux commerciaux considérables, a permis non seulement de valider des pratiques comptables créatives mais de les étendre à de nouveaux clients. En effet, ce sont des professionnels reconnus qui ont pu apporter la crédibilité nécessaire aux pratiques, au développement du dialogue avec les normalisateurs, apportant ainsi une légitimation institutionnelle.

Mais, l'absence de situations d'échec ne permet pas encore de comprendre dans quels types de configurations, des limites pourraient se poser à ce processus, ni quels facteurs accroissent éventuellement le pouvoir discrétionnaire des groupes d'intérêt. En effet, la construction de faits (Latour, 1987) est un processus coûteux, c'est-à-dire que l'émergence de nouvelles techniques de vérification, l'acceptation des pratiques est conditionnée par des contraintes économiques liées au coût de l'externalisation des procédures, et au risque de mise en responsabilité des auditeurs principalement.

Il reste donc à savoir quels facteurs précis conditionnent la résolution de situations conflictuelles mettant en évidence des intérêts antagonistes des dirigeants et des auditeurs.

### **3-La formalisation des déterminants d'un compromis économique et politique : les études de type input-output**

Quelques études empiriques récentes issues de la théorie de l'agence, se sont intéressées à l'hypothèse d'un compromis dans un contexte de conflit économique et politique entre le management et les auditeurs. Elles présentent le compromis économique et politique, en mettant en avant les contraintes liées à la responsabilité de l'auditeur, les motivations commerciales liées à l'extension de son activité.

#### ***3-1 Les motivations des auditeurs : la limitation de responsabilité et la rétention du client***

Différentes études se sont intéressées au lien entre la nature de l'opinion et la rétention du client, ainsi qu'au pendant de cette relation, la mise en évidence des indicateurs de risque de responsabilité des auditeurs.

##### ***3-1-1 Le lien entre l'opinion émise et la rétention du client***

Le risque de changement de l'auditeur après l'émission d'une opinion défavorable a fait l'objet d'un grand nombre d'études empiriques depuis Chow et Rice (1982), et Smith (1986). Elles ont cherché à mettre en évidence l'existence d'une pratique d'"opinion shopping". Ces études ont néanmoins échoué dans leurs objectifs, puisque aucune n'a pu montrer de manière évidente des changements de positions entre les auditeurs successifs (Krishnan et al, 1995). Le changement est donc plus un signe d'échec, une sanction qu'une tradition d'opinion shopping. Ainsi, Krishnan (1994) arrive à montrer que les clients qui changent subissent plus les effets des

politiques comptables “conservatives” de la part de leurs auditeurs, par rapport aux clients qui ne changent pas d’auditeurs. En fait, ces résultats à priori décevants ne sont pas étonnants, car les formes les plus efficaces d’influence sur les auditeurs ne conduisent pas à des changements, et les conséquences relatives à la perception du niveau de qualité perçu pour l’auditeur remplaçant semblent dissuasives.

Ce qui nous conduit à envisager les risques de mise en responsabilité associés à la recherche de compromis avec le client.

### *3-1-2 Les indicateurs de risques de mise en responsabilité*

Plusieurs études ont montré qu’ils peuvent être associés soit au degré de subjectivité du problème comptable, soit à la taille ou les performances du client.

Selon Anderson (1984), le degré de subjectivité des problèmes comptables et l’éloignement de la doctrine “conservative” qu’il peut entraîner serait fréquemment utilisé comme moyen d’incrimination. Ainsi, le degré de structuration des méthodes est un élément essentiel dans la mise en cause de la responsabilité des auditeurs (Lys et al, 1994), ce qui devrait encourager les auditeurs à formaliser leur jugement, les moyens utilisés pour valider l’ajustement des estimations comptables, ou à privilégier les domaines dans lesquels cette structuration est possible. De même, une étude théorique (Magee et al, 1990) montre que lorsque aucun consensus n’émerge sur une pratique appropriée et qu’elle produit ses effets sur plusieurs exercices, la subjectivité nuit à l’indépendance des auditeurs. Enfin, des études relatives à la perception du niveau d’indépendance des auditeurs par les analystes financiers (Lindsay, 1992) ou les banquiers (Knapp, 1985) montrent le rôle critique du degré de subjectivité des problèmes comptables dans le maintien de leur position par les auditeurs. Mais il convient de tempérer l’influence de ces éléments par le rôle des caractéristiques financières du client.

Ainsi, la taille du client apparaît comme un facteur d’accroissement du risque de poursuite de l’auditeur (class action)(Anderson et al, 1984), dans la mesure où elle serait aussi liée à

l'ampleur du préjudice causé, qui détermine l'engagement des poursuites. Aussi, la mise en responsabilité est indépendante d'une erreur de diligence car ce serait le critère de solvabilité, et donc la situation financière du client, qui serait déterminant dans l'orientation des poursuites (Stice, 1991). Plus fondamentalement, on peut poser le problème de la responsabilité de l'audit en terme de "free riding" (Gordon et al, 1997), c'est-à-dire que de nombreux partenaires en attendent une certaine utilité sans en supporter le coût. Or on constate un déclin de la doctrine "libérale" qui tend à accroître la responsabilité de l'auditeur au profit de l'intérêt public, en soulignant l'importance de ses externalités.

### ***3-2-La formalisation du processus de négociation***

Elle a été possible grâce à la formulation de l'hypothèse d'un compromis, qui a apporté des approfondissements aux applications de la théorie de l'agence en audit.

#### *3-2-1 L'hypothèse d'un compromis entre auditeurs et dirigeants*

L'analyse d'une négociation économique et politique a d'abord été formalisée dans une étude théorique (Antle et al, 1991) visant à mettre en évidence un processus de négociation de la réalité financière, faisant d'elle un produit "joint" de l'auditeur et du management. Antle (1991) suppose que les auditeurs mettent en œuvre une «prudence rationnelle», impliquant une négociation du degré de «conservatisme», en raison d'une fonction de perte asymétrique, puisque les surévaluations seront sanctionnées beaucoup plus sévèrement que les sous-évaluations. Il formalise le comportement des auditeurs en fonction du degré de prudence utilisé, qui résulte d'un arbitrage entre les coûts d'une éventuelle mise en responsabilité et les bénéfices d'une demande de réinvestigation, génératrice de revenus futurs.

L'inconvénient de cette étude, est de laisser dans l'ombre d'importants facteurs de pression qui risquent de perturber une simple maximisation de la fonction d'utilité des antagonistes. Des études

empiriques et expérimentales ont permis d'apporter une validation partielle du modèle théorique de Antle et Nalebuff (1991).

### *3-2-2 Les tests de l'hypothèse d'un compromis*

Une étude empirique (Krishnan et al, 1996) a d'abord introduit l'hypothèse d'un compromis politique et économique mettant en cause l'antagonisme des intérêts commerciaux associés à la "coopération" avec les clients d'une part, et les risques de mise en responsabilité pour manque de diligence d'autre part. Il essaie d'isoler l'effet du compromis sur l'émission de l'opinion et apporte ainsi des éléments supplémentaires aux variables liées à la situation financière du client (Dopuch et al, 1987), pour la compréhension de la décision des auditeurs issue d'une négociation sur les choix comptables. S'appuyant sur les travaux de DeAngelo (1981), il suppose que le jugement de réserve comporte deux étapes : l'identification d'un élément critique, et la publication de l'opinion adéquate si l'élément en question n'est pas corrigé en conformité avec les remarques de l'auditeur. Mais l'existence d'un compromis vient modifier le déroulement de la seconde phase. L'auteur suppose que la couverture du préjudice par les auditeurs s'accroît avec l'ouverture du capital (Kothari, 1988). L'étude montre que la taille du client et son taux de croissance, tempérés par l'importance de la dispersion du capital, sont des facteurs critiques de la négociation.

Le problème est que les auteurs ne tiennent pas compte des ajustements opérés par le client ou les renoncements de l'auditeur à ses propres révisions, puisqu'on ne s'attache qu'à la décision finale de l'auditeur, l'output de la négociation. Ce qui crée donc un biais potentiel dans l'analyse du lien entre l'opinion de l'auditeur et des conditions de négociation données. Cette lacune est comblée dans une étude qui s'intéresse aux différents facteurs conduisant les auditeurs à renoncer à leurs propres ajustements (Wright et al, 1997), à l'aide des variables de négociation utilisées dans l'étude précédente. L'un des apports majeurs est de montrer que ce sont les estimations, les choix subjectifs (notamment sur les engagements de retraite) qui sont les plus

susceptibles de faire l'objet de "tractations", ce qui confirme les prédictions de Magee (1990) et l'étude des perceptions de Lindsay (1992).

Enfin, un approfondissement de l'étude de Wright (1997) est apporté par une étude expérimentale (Wilken Braun, 1998), qui analyse les politiques d'ajustement matériels au niveau agrégé. L'analyse de régression met en évidence l'importance de la situation financière du client et surtout de la nature subjective des problèmes comptables, dans la renonciation par les auditeurs à leurs propres ajustements, ce qui confirme globalement l'hypothèse d'une négociation de la réalité financière entre les auditeurs et les dirigeants par le biais d'ajustements significatifs.

### **CONCLUSION**

Le processus de négociation de la réalité financière est donc en partie due à l'absence de repères théoriques solides, et l'incapacité de l'image fidèle à homogénéiser les pratiques, dans certains domaines de l'information comptable. Poussant ainsi l'auditeur à construire la vérifiabilité des pratiques, autour d'une légitimité technique et institutionnelle. La manière dont cette construction s'opère, montre le rôle critique de l'investissement de ressources en expertise, et minimise l'impact des caractéristiques cognitives individuelles des auditeurs. Mais, il est surtout mis en évidence le caractère déterminant de l'arbitrage entre les intérêts commerciaux et le risque de responsabilité de l'auditeur à travers le degré de subjectivité des pratiques, pour l'aboutissement de la négociation.

### **BIBLIOGRAPHIE**

D.Anderson, K.Pierre : " An analysis of the factors associated with lawsuits against public accountants ", The accounting review, vol.59, n°2, April, 1984

R.Antle et B.Nalebuff : " Conservatism and auditor-client disagreements ", Journal of accounting research, supplement, 1991, pp.31-59

W.Bijker, T.Pinch : « The social construction of facts and artifacts : Or how the sociology of science and the sociology of knowledge might benefit each other », in The social construction of technological systems, pp.17-50, Cambridge, Massachussets MIT press, 1987

C.Chow, J.Rice ; “ Qualified audit opinion and and auditor switching ”, The accounting review, 57, April, 1982, pp.326-335

L.DeAngelo : “ Auditor size and audit quality ”, Journal of Accounting and Economics, vol.3, 1981, pp.183-199

N.Dopuch, R.Holtausen, R.Leftwich : « Predicting audit qualifications with financial and market variables », The Accounting review, 62, July, 1987, pp.431-454

L.Gordon, D.Loeb, : “ The legal liability of independant auditors ”, Journal of accounting and public policy, vol.16, n°4, winter 1997, pp.339-355

K.J.Holyoak, P.Thagard : « Analogical mapping by constraint satisfaction », Cognitive science, 13, 1989, pp.295-355

M.Knapp : « Audit conflict : an empirical study of the perceived ability of auditors to resist management pressures », The accounting review, April, 1985, pp.202-211

J.Krishnan et J.Krishnan : “ The rôle of economic trade-offs in the audit opinion decision : an empirical analysis ”, Journal of accounting, auditing and finance, Fall, 1996, pp.565-586

J.Krishnan, R.Stephens : “ Evidence on opinion shopping from audit opinion conservatism ”, Journal of accounting and public policy, vol.14, n°3, 1995, pp.179-201

J.Krishnan : “ Auditor switching and conservatism ”, The accounting review, vol.69, n°1, January 1994, pp.200-215

B.Latour : « Science in action », Open university press, 1987

J.L.Le Moigne : « Le constructivisme : des fondements », 1994, ESF editeur, 252p.

D.Lindsay : « Auditor-client conflict resolution, an investigation of the perceptions of the financial community in Australia and Canada », *The international journal of accounting*, vol.27, pp.342-365, 1992

T.Lys, R.Watts : « Lawsuits against auditors », *Journal of accounting research*, vol.32, 1994, pp.65-83

R.Magee, M.Tseng : « Audit pricing and independence », *The accounting review*, April, 1990, pp.315-336

G.Marchant, J.Robinson, U.Anderson, M.Schadewald : « The use of analogy in legal argument : problem similarity, precedent, and expertise », *Organizational behavior and human decision process*, 1993, pp.95-119

B.Martory : « Identification et évaluation des incorporels , principes, constats et pistes de solution », dix-neuvième congrès de l'AFC, 1998,( version CD-ROM)

R.Mattessich : « Critique of accounting », *Quorum books*, 1995, 284p.

R.Mautz et H.Sharaf : « The philosophy of auditing », *American Accounting Association*, 1964, 299p.

D.McBarnett : « Law and capital, the rôle of legal form and legal actors », *International journal of Sociology of Law*, 12, 1984, pp.231-238

D.McBarnett : « Law, policy and legal avoidance : can law effectively implement egalitarian policies? », *Journal of Law and Society*, vol.15, n°1, Spring, 1988, pp.113-121

C.Napier, M.Power : « Professional research, lobbying and intangibles : a review essay », *Accounting and business research*, Winter 1992, pp.85-95

R.Parker et C.Nobes : « An international view of true and fair accounting », *Routledge*, 1994, 155p.

M.Power : « The audit society: rituals of verification », *Oxford-University Press*, 1997, 183p.

M.Power : “ Making things auditable ”, Accounting, Organization and society, vol.21, n°2-3, 1996, pp.289-315

B.Raybaud-Turillo : “ Droit comptable et droit économique, une approche renouvelée de la patrimonialité, Comptabilité-Contrôle-Audit, 1995, tome1, vol.1, pp.25-45

J.Richard : “ Comptabilité et pratiques comptables ”, Dalloz, 1996, 132p.

C.Riesbeck and K.Schank : « Inside Case-Based Reasoning », Hillsdale, 1989

S.Salterio “ The persuasiveness of audit evidence, the case of accounting policy decisions ”, Accounting, organization and society, 21, 1996, pp.467-486

S.Salterio “ The effects of precedents and client position on auditor’s financial accounting policy judgment ”, Accounting, organization and society, vol.21, n°5, 1996, pp.467-486

A.Shah : “ Creative compliance in financial reporting ”, Accounting, Organization and society, 21, 1996, pp.23-41

D.Smith : “ Auditor subject to opinion, disclaimers and auditor changes ”, Auditing, a journal of practice and theory, 1986, pp.95-108

R.Watts, J.Zimmerman : « The demand and supply of accounting theories : the market for excuses », The Accounting review, 54, April, 1979, pp.273-305

K.Wilken Braun : «The dsposition of audit detected misstatements : an examination of risk and reward factors and aggregation effects», Working paper, University of Georgia, 1998

P.W.Wolnizer : « Auditing as independent authentication », Sidney university press, 1987

A.Wright et S.Wright : “ An examination of factors affecting the decision to waive audit adjustments ”, Journal of accounting, auditing and finance, vol.12, n°1, winter 1997, pp.15-37

**Faidoli Ahmed**

**Allocataire de Recherche**

**e-mail:**[faidoahm@media9.dauphine.fr](mailto:faidoahm@media9.dauphine.fr)

**Tel : 01 44 74 98 29**

**Université Paris-Dauphine CREFIGE**

**Place du Marechal Lattre de Tassigny 75775 Paris cedex 16**

**Directeur de recherche : Jacques Richard**