



HAL
open science

Contribution à la connaissance de la production de l'information financière : Le cas des provisions pour litiges

Nancy Segura

► **To cite this version:**

Nancy Segura. Contribution à la connaissance de la production de l'information financière : Le cas des provisions pour litiges. LA COMPTABILITE, LE CONTRÔLE ET L'AUDIT ENTRE CHANGEMENT ET STABILITE, May 2008, France. pp.CD Rom. halshs-00525982

HAL Id: halshs-00525982

<https://shs.hal.science/halshs-00525982>

Submitted on 13 Oct 2010

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

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

Contribution à la connaissance de la production de l'information financière : Le cas des provisions pour litiges

Nancy Segura
Maître de Conférences – Université Montpellier I
nancy.segura@univ-montp1.fr

Résumé

Les provisions pour litiges constituent aujourd'hui l'un des items les plus stratégiques et énigmatiques des états financiers. Que sait-on en effet de cette catégorie de provisions pour risques ? De leur conditions d'élaboration ? L'objectif de cet article vise précisément à comprendre et expliquer le processus décisionnel prévalant à leur formation. Deux questions de recherche sont ainsi posées : - Comment est prise la décision de provisionner un litige dans les grands groupes cotés ?- Quels sont les déterminants principaux de ce processus décisionnel ? Pour enquêter sur ces questions sensibles, une approche qualitative inspirée de la méthode de la théorie enracinée a été adoptée et 22 répondants ont été sollicités. Au final, trois résultats principaux émergent de cette recherche :
- Le directeur financier gouverne quasiment seul le processus d'élaboration des provisions pour litiges, en laissant très peu de place aux conseillers juridiques, avocats, et auditeurs.
- IAS 37 conditionne faiblement la manière dont le directeur financier décide.
- Le profil psychologique du directeur financier est un déterminant majeur du montant provisionné.

Mots Clés : provisions, litiges, IAS37, méthode qualitative

Abstract

We live in a more and more litigious society and deep pocket syndrome is the new curse to affect large companies. Taking into consideration this phenomenon, provision for litigation loss contingencies constitutes one of the most strategic items of the financial statements. However what do we know about the disclosure process of this financial information?

In this paper, we aim at explaining how the decision to recognize and accrue a litigation loss contingency is achieved in listed large companies. We also seek to identify the main actors and factors that influence this decision. In order to investigate this delicate question, a grounded theory approach was used and 22 informants were interviewed. Three major results have emerged from our study : The Chief Financial Officer governs the litigation loss contingencies disclosure process - leaving very little room for auditors, lawyers and corporate law counsellors. IAS 37 has a weak influence on the way this key actor (CFO) makes his decision. CFO's psychological profile is a major determinant in the amount accrued. Generally speaking this research contributes to the theory of corporate financial disclosure process.

Key words : provisions, litigation, qualitative method, IAS37

Introduction

Les provisions pour litiges constituent aujourd'hui l'un des items les plus **stratégiques et énigmatiques** des états financiers. Cette catégorie de provisions pour risques est d'abord **stratégique** par les enjeux informationnels qu'elle comporte. Ainsi, quel lecteur des états financiers est a priori insensible aux risques et menaces juridiques pesant sur l'entreprise et par voie de conséquence aux provisions pour litiges censées en rendre compte ?

Pour les préparateurs des états financiers l'enjeu est considérable. Comme de nombreux répondants de notre étude l'ont souligné les provisions pour litiges et les notes en annexe s'y rapportant, concentrent des enjeux forts d'image et de réputation : « Que le groupe gagne ou perde le procès, une information sur les litiges dans les états financiers entache l'image de l'entreprise ».

De surcroît il semble peu probable que l'attention portée à cette nature de provision ne s'estompe à l'avenir compte tenu de « la montée de la judiciarisation » dans notre société (Pérez, 2003). Les entreprises constituent des cibles privilégiées de ce phénomène comme en témoigne la surenchère des indemnités qui leur sont réclamées, surenchère affectant principalement les grands groupes et cristallisée à travers l'expression désormais consacrée : « Syndrome du Deep Pocket ».

Enfin, la multiplication des tables rondes programmées par l'IASB et les interminables « Redeliberations » sur le sujet des litiges dans le cadre du projet de réforme d'IAS 37 (ED IAS 37) reflètent bien à leur tour le caractère stratégique de cette item. Les provisions pour litiges sont en effet au cœur de la polémique.

Informations stratégiques aujourd'hui, incontournables demain, les provisions pour litiges demeurent **pourtant énigmatiques : Que sait-on en effet de cette catégorie de provisions pour risques ?** De leur conditions d'élaboration ?

La lecture des états financiers des entreprises cotées autant que la littérature nous renseignent très peu sur leur mode de production.

Ainsi, la présente recherche naît d'un double constat : si les provisions pour litiges sont jugées comme une information capitale elles demeurent néanmoins entourées d'un grand silence. D'où l'idée à travers cette recherche de tenter de leur donner la parole : Ceci en écho au titre d'une contribution collective canadienne ayant inspiré les premiers pas de cette investigation et intitulée : « **If Numbers could speak.** » (Gibbins, Richardson, Waterhouse, 1989).

Par conséquent, l'objectif de cet article est de comprendre et expliquer le processus décisionnel prévalant à l'élaboration des provisions pour litiges. Cela implique entre autres d'identifier les principaux acteurs intervenant dans la décision, de caractériser leur rôle, de repérer les différentes étapes ponctuant le processus et de cerner les différents facteurs influençant ce processus décisionnel. Parmi ces variables d'influence, nous examinerons s'il n'émerge pas du terrain un facteur dominant gouvernant le processus.

Ainsi deux questions de recherche sont posées :

- Comment est prise la décision de provisionner un litige dans les grands groupes cotés ?**
- Quels sont les déterminants principaux de ce processus décisionnel ?**

En **Section 1** nous présenterons ainsi les principales recommandations normatives encadrant l'évaluation et la communication financière des provisions pour litiges dans les sociétés cotées. En **Section 2** une revue de littérature en étroite relation avec notre sujet sera proposée. La **Section 3** justifiera et exposera ensuite la méthode de recherche employée. La **Section 4** rendra compte des principaux résultats de la recherche. La **Section 5** abordera la discussion de ces résultats. La **Section 6** sera consacrée aux implications pratiques de la recherche, et à la formulation de certaines prescriptions susceptibles d'améliorer la communication financière de ces provisions. De nouvelles perspectives de recherche seront alors envisagées.

1. Bref aperçu de la réglementation encadrant l'élaboration des provisions pour litiges

Dans son paragraphe 14, **IAS 37** énonce qu'une provision doit être comptabilisée, si et seulement si les trois conditions suivantes sont réunies :

1. l'entité a une obligation actuelle (juridique ou implicite) résultant d'un évènement passé,
2. il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour régler l'obligation,
3. le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable

Concernant la détection d'une obligation actuelle

Pour IAS 37 rappelons que le fait générateur d'une obligation est un évènement qui crée une obligation juridique ou implicite et qui ne laisse pas à l'entité d'autre solution réaliste que d'éteindre cette obligation. Néanmoins comme le précise le paragraphe 15 : En de rares cas, l'existence d'une obligation actuelle n'apparaît pas clairement. En ce cas, un évènement passé est considéré créer une obligation actuelle si, compte tenu de toutes les indications

disponibles, il est plus probable qu'improbable qu'une obligation actuelle existe à la date de clôture.

La norme prend comme exemple le cas d'une action en justice : Le fait que certains événements se soient produits ou que ces événements créent une obligation actuelle peut être contesté. En ce cas, l'entité détermine l'existence d'une obligation actuelle à la date de clôture en prenant en compte toutes les indications disponibles, notamment par exemple, l'avis d'experts. Les indications disponibles englobent toute indication complémentaire fournie par des événements ultérieurs à la date de clôture.

Sur la base de ces indications :

- lorsqu'il est plus probable qu'improbable qu'une obligation actuelle existe à la date de clôture, l'entité comptabilise une provision (s'il a été satisfait aux critères de comptabilisation) ; et
- lorsque l'existence d'une obligation actuelle à la date de clôture est plus improbable que probable, l'entité indique l'existence d'un passif éventuel, sauf si la probabilité d'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques est faible (auquel cas aucune information n'apparaît).

Concernant l'évaluation de la provision

L'évaluation du montant à provisionner doit correspondre à la meilleure estimation (Best Estimate) de la dépense nécessaire à l'extinction de l'obligation actuelle à la date de clôture (§36). La meilleure estimation correspond au montant que l'entité devrait raisonnablement payer pour éteindre son obligation à la date de clôture ou pour la transférer à un tiers à cette même date.

En ce qui concerne la prise en compte des incertitudes relatives au montant à comptabiliser en provision, celles-ci sont traitées par des moyens différents selon les circonstances : Lorsque la provision à évaluer comprend une population nombreuse d'éléments, l'obligation est estimée en pondérant tous les résultats possibles en fonction de leur probabilité. C'est la méthode de la valeur attendue. (§39)

Lorsqu'on évalue une obligation unique, le résultat individuel le plus probable (Most Likely outcome) peut être la meilleure estimation du passif. (Mais la norme semble insinuer que cela n'est pas vrai dans tous les cas, et qu'il existe des cas où le montant le plus probable peut ne pas être jugée comme la meilleure estimation.)

La norme poursuit en précisant que même dans un tel cas (cas d'une obligation unique), l'entité considère d'autres résultats possibles. Lorsque les autres résultats possibles sont pour la plupart soit plus élevés soit plus faibles que le résultat le plus probable, la meilleure estimation sera un montant supérieur ou inférieur au résultat le plus probable . Autrement dit, il semblerait, cela n'étant pas explicitement énoncé, que la valeur attendue constitue la méthode privilégiée d'estimation même dans le cas de l'obligation unique.

Sans développer ici notons qu'une littérature très prolifique ne cesse d'alimenter le débat sur la norme américaine FAS 5 (sœur jumelle ou plutôt grande inspiratrice d'IAS 37).

Pour une vision exhaustive des débats voir : Reimers 1992, Chesley 1986, Jiambalvo&Wilner 1985, Amer, Hackenbrack&Nelson 1994, Raghunandan, Grimlund&Schepanski 1991, Aharony&Dotan 2004, Cuccia, Hackenbrack&Nelson 1995, Beaver 1991, Schuetze 1991, Dennis&Keith 1981, Boritz 1990.)

Rappelons enfin qu'IAS 37 est en cours de réforme. La partie consacrée à la discussion de nos résultats sera l'occasion de débattre de celle-ci.

2. Revue de littérature

Très peu de contributions ont traité du processus d'élaboration et de communication des informations financières dans leur ensemble. Les études de Gibbins & al.(1990) puis celles de Holland & Stoner (1996), Holland (1998, 2005) constituent à ce titre de rares et précieuses exceptions. Ces contributions sont aussi intéressantes pour la méthode de recherche utilisée. Ces différents auteurs ont en effet employé la méthode de la théorie enracinée pour identifier les principaux déterminants et composants conditionnant le comportement de communication financière des entreprises (Corporate public disclosure behaviour). Leurs études sont ainsi basées sur des interviews et une observation directe, ce qui donne un réalisme fort à leurs conclusions.

Toutefois ces études renseignent peu sur les spécificités du processus d'élaboration des provisions pour litiges. Soit elles retiennent un point de vue trop globalisant (Gibbins&al.1990 ; Holland&Stoner'1996), soit elles ciblent précisément une catégorie d'informations comptables très différente des litiges (par exemple : celle des actifs incorporels : Holland, 2005). Ainsi, la considération des résultats de ces différentes recherches ne permet pas de prédire la portée et l'intensité du pouvoir conditionnant de chacun des composants et déterminants identifiés dans le contexte particulier de la production des provisions pour litiges.

Néanmoins d'autres études traitent de certains déterminants susceptibles d'influencer directement la communication des provisions pour litiges (Fesler&Hagler 1989; Ramnath,

Shane, Willenborg, 2005). Ainsi la taille de l'entreprise défenderesse, le degré d'instance, le mode de résolution du litige(tribunal/ négociation)et la taille de l'entreprise plaignante constitueraient des déterminants du processus de communication.

Cependant, notons que ces nombreux résultats de recherche sont très contraints voire biaisés par la méthodologie de recherche employée. En effet ces dernières études citées sont exclusivement basées sur la seule considération des rapports annuels des sociétés cotées (et dans un contexte exclusivement américain), c'est-à-dire sans prendre le soin d'interroger directement les membres impliqués dans le processus de communication des provisions pour litiges de chacune des sociétés envisagées.

Par conséquent de nombreuses autres relations de détermination - voire peut être les plus essentielles-en matière de comptabilisation des litiges demeurent encore inexplorées.

Concernant à présent les **motivations et incitations des acteurs** présumés impliqués dans le processus d'élaboration des provisions pour litiges, la littérature donne indirectement quelques descripteurs potentiellement utiles (Eisenhardt, 1989). En effet de nombreux auteurs ont traité des incitations et **motivations de la direction** vis-à-vis de l'information financière : Hopwood (1983) énonce que l'information comptable résulte de choix stratégiques visant à conforter la marge d'action et de négociation de l'entreprise et à assurer la réalisation de ses objectifs. Holland &Stoner (1996) évoquent les notions de stratégie défensive et offensive comptable. La stratégie défensive comptable invite à se conformer à la réglementation en vigueur (éviter d'être pénalisé en se gardant d'être hors réglementation). La stratégie comptable offensive consiste (pour la direction) à profiter de la diffusion d'une

information aux investisseurs pour améliorer sa relation avec eux et ainsi abaisser le coût du capital (soit le coût de financement de nouveaux projets). Watts & Zimmerman (1986) évoquent de leur côté la réduction des coûts d'agence, des coûts politiques et médiatiques alors que Verrecchia (1983) développe la question de la réduction des coûts de propriété.

De même, de nombreux auteurs ont traité des incitations de la direction vis-à-vis des charges calculées ou « **accruals** » (dont les provisions pour litiges font partie). Si le comportement opportuniste de la direction ressort majoritairement des études menées sur le sujet (voir la littérature sur la gestion des résultats), certains auteurs considèrent toutefois que ces « accruals » peuvent aussi servir de signal « honnête » vis-à-vis du marché (Subramanyam,1996 ; Frantz 1999 ; Healy & Palepu 1993 ; Henock & Robinson 2005).

Enfin certains auteurs ont traité des incitations de la direction en matière de **mauvaises nouvelles** (les procès dont l'entreprise fait l'objet pouvant à maints égards être associés à ces dernières). Ainsi Skinner (1994) puis Kaznik & Lev (1995) indiquent que les managers ont une incitation forte à communiquer les mauvaises nouvelles le plus tôt possible pour plusieurs raisons, à savoir : -éviter les risques de procès (Class Actions), éviter d'avoir une réputation de rétenteur d'information entraînant la désaffection des gestionnaires de fonds, ou enfin dissuader l'entrée de nouveaux concurrents sur le secteur (Teoh&Hwang, 1991).

Toutefois mis à part ces derniers auteurs cités, la majorité des contributions existantes privilégie l'hypothèse de l'incitation de la direction à la rétention d'information en matière de mauvaises nouvelles (Mc Nichols, 1988 ; Little, Muoghalu, Robison, 1995). D'ailleurs selon Beaver (1991), c'est parce que l'incitation pour les managers à ne pas communiquer les mauvaises nouvelles est forte que le principe de prudence existe...

Au terme de cette brève revue de littérature notons que la direction est soumise à des incitations contraires où l'arbitrage final est très difficile à prévoir. Remarquons aussi que **la direction est envisagée de manière collective, ce qui ne permet pas d'identifier les membres de la direction les plus investis** dans le processus de communication des provisions pour litiges.

Par ailleurs, comme l'indiquent Gibbins&al. (1990), un autre acteur est supposé jouer un rôle important dans la communication des données financières: **l'auditeur**. Pour être concis, les auditeurs doivent arbitrer entre la mise en jeu potentielle de leur responsabilité et de leur réputation avec celle du risque d'agacement du client lorsque l'auditeur exhorte le client avec insistance à communiquer sur le litige (Kinney, Mc Daniel, 1989). Gibbins (2005) évoque pour sa part l'existence d'une réelle **négociation entre la direction et l'auditeur** en matière de communication financière tandis que Wallace (1992) tente de répondre à la question de : Qui au terme de cette activité détient finalement le pouvoir ? « Whose Power Prevails in Disclosure Practices ? » répondant alors en faveur de l'auditeur...

Enfin un dernier acteur évoqué par la littérature mérite d'être mentionné : **l'avocat**.

Concernant cet acteur, notons que les études menées jusqu'ici renseignent faiblement sur notre sujet car elles ne traitent que de la relation épistolaire de l'avocat vis-à-vis du commissaire aux comptes dans le seul cadre du processus d'audit des litiges (Krogstad, Taylor, Stock, 2002 ; Behn&Pany, 1995 ; Temple & Wolosky, 1994 ; Quinlivan, 1991 ; Harrison & Pearson 1989 ; Benson 1977).

Ainsi à ce stade de la recherche, de nombreuses questions restent en suspens :

- Quel est le rôle de l'avocat vis-à-vis de la direction, dans le processus d'évaluation « conjointe » des litiges ?
- Quel est le rôle de la direction juridique ? Celui du département de management des risques ?
- Quels sont les membres de la direction les plus impliqués dans le processus ?
- Quel est l'impact de la norme IAS 37 sur le processus décisionnel ?
- Quel est le rôle effectif de l'auditeur ?
- et finalement qui a le dernier mot ?

A l'issue de cette revue de littérature, et à ce moment de la recherche, seul le terrain peut désormais venir éclairer nos interrogations.

3. Méthodologie de recherche

Pour enquêter sur le processus d'élaboration des provisions pour litiges dans les sociétés cotées, nous avons choisi d'adopter une approche qualitative inspirée de la méthode de la théorie enracinée développée par Glaser et Strauss (1967).

Plusieurs raisons ont motivé le choix de cette approche :

- **D'abord parce qu'elle nous semble la plus adaptée au mode de production de connaissances retenu.** Si l'on considère que l'exploration et le test sont les deux grands processus de construction des connaissances, dans notre cas, il ne s'agit pas prioritairement de tester une théorie existante ou d'infirmer ou confirmer telle hypothèse que nous aurions fixée dès le départ, mais plutôt d'explorer les contours d'un processus méconnu. En écho aux suggestions de Coombs (1974) qui conseille au chercheur de se demander s'il sait ce qu'il cherche ou s'il cherche à savoir, **nous répondons que nous cherchons à savoir.** Autrement

dit, **nous ne sommes pas dans une logique de confirmation ou de réfutation mais plutôt dans une logique de proposition.** Le but de la recherche est bien de proposer une compréhension du processus d'élaboration des provisions pour litiges fortement ancré, ou plutôt « enraciné » dans les faits considérés.

- **Ensuite parce que l'application d'une méthode inspirée de la théorie enracinée s'adapte particulièrement bien à l'étude des processus.** La finalité de notre recherche porte sur la compréhension d'un processus peu connu sur lequel la littérature ne nous renseigne guère. La démarche de la théorie enracinée s'avère à cet effet singulièrement intéressante. Comme le soulignent Parker & Roffey (1997) : “(An initial grounded theory research question). Such a question will most likely be action – or **process-oriented**, as the grounded theory researcher aims to develop an in-depth understanding of the salient features of the phenomenon under study. For example, an accounting researcher may wish to investigate the process by which an accounting standard-setting board determines the content of a particular standard ...”

- **Enfin parce que la méthode de la théorie enracinée en tant qu'approche qualitative nous semble la plus adaptée au traitement de sujets sensibles** ou ressentis comme tels par les répondants. Comme le souligne Daft (1995) un questionnaire postal fermé sur un échantillon aléatoire de managers est inadapté pour une recherche qui se propose d'étudier un processus de décision subtil et intangible. **De même diffuser en grand nombre par voie électronique ou postale, un questionnaire portant sur les provisions pour litiges et espérer en retour des réponses nombreuses et sincères, ne nous paraissait pas raisonnable.** Si cette recherche a été menée avec un enthousiasme certain et profond (condition indispensable au traitement d'un tel sujet), elle se devait d'être aussi réaliste. C'est

l'une des raisons pour lesquelles nous n'avons pas privilégié la voie du traitement statistique et celle des méthodes quantitatives.

Ainsi notre enquête s'est basée sur des **entretiens semi structurés** qui se sont échelonnés de juin 2004 à octobre 2005, avec une durée pour chaque entretien allant de 1 à 2h. A l'instar de Gibbins, Richardson et Waterhouse (1990) qui ont interrogé 20 personnes issues d'entités différentes, nous avons interrogé **22 personnalités appartenant toutes ou presque à des organisations différentes**. Toutefois contrairement aux auteurs canadiens qui ont étudié un échantillon éclectique (« medium sized, and some listed companies ») , toutes nos personnes interrogées concernent **des sociétés cotées au CAC 40**.

Ce choix a été motivé par **l'exposition médiatique forte de ces sociétés** et par les enjeux informationnels exacerbés auxquelles elles sont confrontées (en particulier pour une information aussi délicate que celle des litiges). D'une manière générale, ces sociétés font en outre intervenir un grand nombre d'acteurs pour la production de leurs informations comptables ce qui offre la possibilité d'étudier le processus de communication dans toute sa complexité et sa complétude.

Les autres critères de sélection ayant prévalu au choix des répondants ont été les suivants :

- sélectionner des témoins privilégiés du phénomène étudié : Autrement dit des répondants qui de par leur fonction devaient être directement ou indirectement impliqués dans un processus d'élaboration de provisions pour litiges
- sélectionner des répondants issus de niveaux hiérarchiques différents : directeurs / assistants, pour ne pas obtenir le seul point de vue des directeurs de service

- sélectionner des personnes aux intérêts potentiellement opposés :

par exemple nous pensions à l'opposition Commissaires aux comptes/ Avocat (le CAC incitant plutôt à la diffusion systématique de toute information, l' Avocat privilégiant pour sa part la confidentialité des informations et leur rétention)

ou encore l'opposition CAC/ Directeur Financier (le CAC incitant à la prudence, le Directeur Financier ne privilégiant pas toujours cette voie là),

ou encore Analyste financier / Directeur financier,

ou bien : Directeur juridique / Magistrat .

- sélectionner des personnes rendant compte d'une **longue expérience et reconnues sur la place financière**

- démarcher (parmi les personnalités interrogées) **des ex membres de la Commission sur les Passifs** ayant activement travaillé au sein du CNC. Ces personnes se sont chargées d'introduire en droit français la norme internationale IAS 37 et représentent les principales parties prenantes concernant la communication financière des grands groupes. Nous pensions que ce dispositif était l'occasion unique de comprendre sans les omettre, les principaux enjeux et jeux d'acteurs cristallisés autour du problème de la comptabilisation des litiges.

-Rappelons enfin que, comme nous avons fait le choix de la méthode de la théorie enracinée la sélection de chaque nouvelle personne interrogée a aussi directement dépendu des résultats des entretiens précédents.

Nous décrivons ci-dessous les personnes ayant constitué notre échantillon :

Nos obligations de confidentialité nous ont contraint à prendre deux précautions :

- ne pas révéler le genre masculin ou féminin du répondant (les fonctions de direction n'ayant pas atteint le seuil de mixité idéal, il aurait été plus facile de repérer certaines répondantes)
- ne pas révéler le secteur d'activité dans lequel œuvrent les groupes cotés démarchés. Certains secteurs pouvant être de nature oligopolistique et pouvant faciliter l'identification de certains groupes.

Précisons que parmi les entreprises étudiées certaines étaient aussi cotées au NYSE.

Statut des 22 répondants

Répondants internes aux groupes cotés :

- un directeur financier siège (mode d'accès : démarche solitaire)
- un directeur financier siège (démarche solitaire)
- un directeur siège du département des procédures comptables (démarche solitaire)
- un directeur du département de consolidation (démarche solitaire)
- un directeur siège du département du reporting financier (démarche parrainée)
- un directeur des procédures comptables siège (démarche parrainée)
- un PDG ancien consultant en management des risques (démarche solitaire)
- un directeur de département juridique siège d'un groupe coté (démarche solitaire)
- un juriste d'entreprise siège (démarche solitaire)
- un assistant du directeur de département de la consolidation siège (démarche solitaire, interlocuteur devenu ami et personne filtre)
- un directeur financier de filiale (800 personnes) d'un groupe coté et ancien assistant du directeur financier siège (réseau amical, personne filtre)

Répondants externes aux groupes cotés :

- un avocat en charge de la défense de nombreux groupes cotés, ancien juriste d'entreprise d'un groupe coté (réseau amical)
- un commissaire aux comptes de plusieurs groupes cotés (réseau amical)
- un commissaire aux comptes de plusieurs groupes cotés (démarche parrainée)
- deux analystes financiers (démarche parrainée)
- un conseiller juridique américain (Vice-président de la commission sur les litiges de l'American Corporate Counsel) (démarche solitaire)
- un commissaire aux comptes de plusieurs filiales de groupes cotés (réseau amical)
- un commissaire aux comptes de plusieurs filiales de groupes cotés, ancien assistant d'un commissaire aux comptes de groupe cotés (réseau amical)
- deux régulateurs AMF (démarche solitaire)
- un magistrat rapporteur au Conseil National de la Concurrence (réseau amical).

La rédaction du guide d'entretien ou plutôt des guides s'est d'abord inspirée des **descripteurs et variables** « **potentiellement et provisoirement** » utiles (Eisenhardt, 1989) repérées dans la littérature, ainsi que de notre réflexion. Toutefois, comme nous ne souhaitons pas imposer de « pré catégorisation » aux répondants (respectant la aussi les conseils d'Eisenhardt), nos premières questions furent systématiquement formulées de manière très ouverte. En effet, nous comptons recueillir tout élément susceptible d'expliquer, influencer, faciliter, modérer tant les comportements individuels que le déroulement et l'issue de cette décision. Le but était d'enquêter sur ce processus décisionnel dans sa dynamique et dans ses composants.

L'unité d'analyse (l'individu ?, l'interaction ?, le processus dans son ensemble ?), n'a donc pas été précisée dès le départ. Les contours de celle-ci se sont dessinés au fur et à mesure de

notre progression dans les entretiens en fonction des éléments considérés comme saillants et décisifs pour la compréhension du processus. Le contenu de ce guide a donc été évolutif en s'adaptant et en intégrant de manière continue les interrogations issues de l'analyse des entretiens précédents. Nous avons souvent par exemple sollicité la réaction de nos répondants sur des variables explicatives ou sur des avis énoncés par d'autres répondants antérieurs. Au fil de nos entretiens certaines réponses s'étant stabilisées, nous avons pu concentrer notre exploration sur des points de plus en plus précis. Ainsi compte tenu de leur personnalisation et de leur nature évolutive il y a eu autant de guides d'entretiens que de personnes interrogées ou d'interviews plus exactement ...certaines personnes ayant été contactées plusieurs fois .

Pour cette même raison nous n'exposons pas ci-dessous « le » guide d'entretien ayant permis de conduire tous les interviews, mais nous présentons plutôt sous leur forme générique les questions importantes et communes ayant structuré chacun de ces guides .

Présentation sous leur forme générique des principales questions posées aux répondants

- Comment la décision de provisionner un litige et / ou d'insérer une information sur ce litige dans les états financiers est-elle prise ?
- Qui participe à la décision de provisionner ce litige et / ou d'insérer une information sur ce litige ?
- Quelles sont les étapes de cette décision ?
- Quelles procédures sont suivies ?
- Qui sont les réels décisionnaires ?
- Quels sont ceux, internes ou externes à l'entreprise, qui exercent une certaine influence sur cette décision ?

- Qui est responsable de l'information communiquée ?
- Quel est votre rôle direct ou indirect dans ce processus décisionnel ?
- Quel rôle jouent les autres acteurs ?
- Quelles tactiques politiques, quels jeux d'acteurs, quels rapports de forces percevez vous entre les acteurs que vous venez de citer sur ces questions de provisions pour litiges ?
- En fonction de quels critères cette décision de provisionner est-elle prise ?
- Quels facteurs, déterminants, sont susceptibles d'influencer l'issue de la décision ?

En raison de la sensibilité du sujet il n'y a pas eu d'enregistrement sonore des conversations.

Par ailleurs, compte tenu de la méthode de recherche retenue, **les témoignages des répondants ont été continuellement codés**, comparés les uns aux autres, comme Strauss&Corbin(1998) le préconisent. Le classement des données collectées a abouti à un document de travail où les matrices par acteurs et par facteurs, ont pris davantage la forme d'une liste de plusieurs pages d'informations ordonnées que celle d'un tableau synthétique.

Cette volonté de non réduction des données brutes a été motivée par trois raisons :

- Ne pas figer l'interprétation des données dans un sens définitif :
- Garder une richesse de description qui serait inévitablement affectée par une procédure de réduction.
- Préserver notre chaîne de preuves (Eisenhardt 1989) et leur accumulation en conservant un lien très direct entre les données brutes de terrain et leurs analyses. En outre, ceci nous permet de venir illustrer nos résultats de nombreuses citations et de laisser le lecteur de ce papier plus à même de juger de la validité de nos inférences.

De même, bien que nos possibilités de contacts fructueux n'étaient pas inépuisables, nous nous sommes efforcés de pousser au plus loin le principe de saturation.....autrement dit nous avons sollicité des répondants nouveaux jusqu'à ce que l'information supplémentaire apportée ait une valeur marginale.

Rappelons enfin deux difficultés ayant aussi sensiblement conditionné la construction du dispositif méthodologique : La première difficulté tient à ce que l'on pourrait nommer le syndrome du coupe circuit : En effet à aucun moment de cette enquête nous n'avons pu raisonner de proche en proche et tisser une toile relationnelle au sein d'une même organisation. Nous nous heurtions toujours à une même réponse énoncée d'ailleurs très clairement par les répondants : «Je ne souhaite pas que d'autres personnes du groupe sachent que nous avons débattu sur ce sujet, et donc ne me demandez pas de vous recommander auprès d'un autre interlocuteur dans le groupe, ni de parrainer votre présence lors de la revue de clôture des dossiers de provisions. »

La seconde difficulté tient au caractère semi couvert de notre démarche

En effet, nous n'avons presque jamais pu annoncer d'emblée, lors du premier contact téléphonique, pour la prise d'un rendez-vous en face à face, le vrai thème de notre recherche : « Parlez-moi de vos litiges et des provisions s'y rapportant » est une question politiquement incorrecte. Autrement dit nous avons toujours éludé nos objectifs de recherche jusqu'au moment de notre entretien en face à face (half covert approach). Le thème de recherche nous servant de prétexte pour fixer un rendez-vous était celui beaucoup plus général du processus d'élaboration des données financières (dans leur ensemble) au sein des groupes cotés.

Autrement dit, le jour de l'entretien tout restait à faire puisque le défi était de glisser du thème des données comptables en général vers celui des provisions pour litiges en particulier.

4. Résultats de recherche

Trois résultats principaux émergent de cette recherche :

- Le directeur financier gouverne quasiment seul le processus d'élaboration des provisions pour litiges, en laissant ainsi très peu de place aux conseillers juridiques, avocats, et auditeurs.
- IAS 37 conditionne faiblement la manière dont cet acteur clé (le directeur financier) décide.
- Le profil psychologique du directeur financier est un déterminant majeur du montant provisionné.

4.1. Le directeur financier gouverne quasiment seul le processus

L'idée de domination du directeur financier dans le processus a rarement été énoncée d'emblée. A la question « Qui décide du montant provisionné ? » Nous obtenions d'abord comme réponse : « Il n'y a pas un décideur mais des décideurs. Compte tenu du nombre d'étapes et de procédures qu'une information doit suivre pour enfin se retrouver dans les états financiers, **la décision est évidemment collégiale** ».

Cependant, une fois les répondants mis en confiance, ces premiers discours tenus en début d'interview ont laissé place à une perspective radicalement nouvelle en fin d'interview. **Nous découvriions alors un processus décisionnel miné par des pratiques informelles et laissant les pleins pouvoirs à un seul acteur.** Cet acteur selon la gravité des circonstances correspondait soit au DG (cas exceptionnel), soit au directeur financier cas habituel.

En effet, de nombreux vides réglementaires, courts circuits et consignes tacites (consignes entendues de tous bien que non écrites) agissent de manière déterminante sur

le processus en permettant de fait la concentration du pouvoir décisionnel sur un seul acteur.

4.1.1. Des courts-circuits affectent le processus décisionnel supposé collégial et continu sur l'année :

Des arbitrages de dernière minute en matière de provisions pour litiges interviennent en fin d'année au niveau des comptes consolidés alors que ces derniers sont censés être uniquement le reflet du cumul de comptes individuels préalablement arrêtés et ceci de manière collégiale. (Des retraitements sont certes autorisés entre comptes individuels et comptes consolidés en cas de distorsions entre normes nationales régissant les comptes individuels et normes IAS régissant les comptes consolidés, mais ces distorsions n'existent pas dans le cas précis des provisions pour litiges).

Le témoignage recueilli ci-dessous nous éclaire sur ces pratiques informelles de fin d'année :

« Il est vrai que certaines provisions sont plus de fin d'année que d'autres ... En fin d'année la DG ou la DAF peuvent effectuer des arbitrages de clôture pour certains types de litiges. Pour les grands litiges par exemple c'est vrai qu'il n'est pas rare que la décision de provisionner ou pas le litige tarde un peu et soit réellement tranchée que dans les tout derniers jours de l'année ... Par contre pour les risques routiniers et de petits montants ça se gère tout au long de l'année. Mais on n'est pas le seul groupe à agir comme ça, lorsque j'étais auditeur dans le cabinet ----, on obtenait souvent des évaluations de litige de la part des groupes quelques fois très tard dans l'année ... » (Un assistant du directeur de la consolidation au siège d'un groupe coté, ancien auditeur dans un grand cabinet d'audit.) .

4.1.2. Des consignes tacites entendues de tous

L'aspect informel du processus décisionnel se manifeste aussi sous forme de consignes tacites données par le directeur financier. Ces consignes plus ressenties que réellement entendues par

les acteurs internes à la société, conditionnent fortement l'issue (l'output) du processus : à savoir l'inscription ou non d'une provision pour litige :

« Lorsque le DAF ne veut pas entendre parler de provisions pour l'année, tout le monde le sait et agit en conséquence ... Ah évidemment ça n'est pas le genre de consignes qui circulent par e-mails ou qui figurent sur des notes de service ... » (Un assistant du directeur de la consolidation au siège d'un groupe coté).

Ainsi comme nous venons de le constater, la part d'informel dans le processus d'élaboration des provisions pour litiges est conséquente. Cette domination de l'informel a un effet majeur sur la répartition du pouvoir décisionnel au sein du processus. Loin de favoriser un plus grand partage de ce pouvoir, les pratiques informelles précédemment exposées donnent en fait tous les pouvoirs à un seul acteur. Cette concentration des pouvoirs en un seul acteur nous a ainsi été confirmée directement par les répondants : Au bout d'une heure d'entretien pour certains, ou d'un deuxième rendez-vous pour d'autres, la réponse à la question « **Mais qui décide vraiment ?** » est devenue plus précise :

« C'est le directeur financier qui a le « lead » lorsqu'il s'agit de « discloser » ou non un litige ... » (Un assistant du directeur de la consolidation au siège d'un groupe coté)

« Lorsqu'un litige tombe, j'essaie de réagir en temps réel, dans les jours qui suivent je vais voir mes opérationnels, je contacte l'avocat avec qui on a l'habitude de travailler, mais la décision du montant à provisionner et la question de provisionner ou pas, je la prends seul. » (Un directeur financier d'une filiale d'un groupe coté)

Toutefois, ces propos nécessitent un dernier ajustement pour refléter le plus fidèlement possible la teneur des discours recueillis. En effet, selon la gravité de la situation, son caractère critique, le véritable acteur décisionnel peut dans des cas exceptionnels changer d'identité. En cas de situation extrême, où le litige est susceptible d'avoir un impact

retentissant et durable sur l'opinion publique et donc en retour, un impact décisif sur l'image de l'entreprise, le directeur général tend à centraliser tous les pouvoirs et toutes les fonctions. Il se substitue au directeur de la communication institutionnelle pour évoquer le litige devant les médias et il se substitue au directeur financier pour décider de l'option comptable à réserver au litige dans les états financiers. Cela s'apparente à une situation de crise où le DG reprend toutes les rênes, en centralisant à nouveau toutes les fonctions :

« Lorsqu'il s'agit d'affaires environnementales importantes ayant engagé la vie de certaines personnes ou encore lorsqu'il s'agit de problèmes de concurrence étendus où le consommateur se sent trahi - une entente en amont sur les prix par exemple : c'est jamais bien accueilli par les consommateurs – alors dans ces cas là c'est le DG et pas le DAF qui arbitre au niveau du traitement comptable du litige. Dans les autres cas, où l'image de l'entreprise n'est pas vraiment remise en cause c'est le DAF qui décide par délégation « contrôlée », enfin bref c'est lui qui décide ... » (Un assistant du directeur de la consolidation au siège d'un groupe coté)

4.1.3. Le directeur financier laisse très peu de place aux conseillers juridiques

A priori on pourrait s'attendre à ce que les juristes (de la filiale ou du siège selon la gravité et la nature du litige) **occupent une place de choix** dans l'évaluation du litige aux côtés du directeur financier. Si les premières parties d'entretiens confirment cette supposition qualifiée de « **bon sens** » par certains répondants, l'approfondissement de la question a révélé une toute autre réalité. En effet **le directeur financier semble pouvoir imposer son appréciation du litige en toutes circonstances**. De nombreux indices nous permettent d'argumenter cela :

- Dans certains grands groupes **la relation de domination** imposée par la direction financière à la direction juridique est même **institutionnalisée** : Dans deux des groupes étudiés, la direction juridique est subordonnée hiérarchiquement à la direction financière. Ici le principe d'une indépendance des directions n'est même pas inscrit

dans l'organigramme. Comment imaginer dans ces conditions que la direction financière ne puisse pas faire pression sur la direction juridique lors de l'évaluation d'un contentieux ?

- Dans un autre groupe, où la direction juridique n'est pas rattachée à la direction financière (rattachement direct à la Direction générale), le constat par un répondant de la relation de domination entre les 2 directions est sans appel :

« Lorsqu'il s'agit de rendre compte d'un litige en annexe c'est le juriste qui prend la plume mais c'est toujours le directeur financier qui lui tient le bras ... » (Un directeur de département de la consolidation au siège d'un groupe coté)

Dans certains cas les juristes sont totalement évincés, c'est-à-dire même pas consultés.

4.1.4. Le directeur financier laisse très peu de place aux avocats

Tout comme pour les juristes, on pourrait s'attendre à ce que les avocats jouent un rôle très actif dans l'évaluation financière du litige. **En charge de la défense de l'affaire on les imagine les plus au fait du dossier et de l'appréciation de sa progression.** Les avocats peuvent ainsi être considérés (a priori) comme des acteurs incontournables pour l'estimation du montant à déboursier, sa probabilité d'occurrence, et son échéance.

En réalité, le rôle de l'avocat est marginal dans la résolution de ces questions. Le témoignage d'un directeur financier d'une filiale d'un groupe coté est à cet égard édifiant :

« Le seul travail que l'on demande aux avocats c'est de défendre le dossier, pour le reste on se débrouille ... »

Toutefois il ressort des entretiens que **ce rapport de force très inégal** entre le directeur financier et les avocats en matière d'évaluation du litige dans les états financiers **semble satisfaire les deux protagonistes** : les avocats fuyant la responsabilité d'une évaluation dans les états financiers, et les directeurs financiers appréciant l'amplitude de leur marge de manœuvre dès lors plus importante.

4.1.5. Le directeur financier laisse très peu de place à l'auditeur

En matière de communication financière sur les litiges, l'auditeur représente pour le directeur financier **un contre-pouvoir quasi inopérant**. **L'auditeur dispose en effet de moyens d'investigation très limités, à savoir :**

- la procédure de circularisation des avocats
- l'examen du listing des débours de tous les honoraires d'avocats et des éléments facturés pour essayer de déceler toutes les actions juridiques potentielles cachées.
- les lettres d'affirmation de la direction
- les lettres d'affirmation à l'envers : « Maintenant en tant que commissaire aux comptes si on n'est pas très confiant dans les propos tenus on va demander une **lettre d'affirmation à l'envers** : je vous ai posé telle question sur votre responsabilité dans le litige et vos argumentaires ont été les suivants(Un commissaire aux comptes de groupes cotés)
- la presse

Mais au bout du compte comme le confiait un Commissaire aux comptes fort de 30 ans d'expérience auprès de groupes cotés :« **Notre seul rempart, dit-il, c'est la circularisation des avocats** ». **Or ce moyen d'investigation et de recours est très affaibli par la collaboration « glaciale » existant entre les 2 professions.**

Les moyens d'investigation de l'auditeur sont fragilisés par une collaboration glaciale

Cette collaboration glaciale est due à des conflits (rivalités) historiques entre les 2 professions, mais aussi à des intérêts objectivement antagonistes en matière de communication financière sur les litiges : les auditeurs poussant plutôt à tout divulguer (disclosure), les avocats privilégiant en toutes circonstances la confidentialité de l'affaire.

Alors si l'auditeur ne peut pas vraiment compter sur l'avocat, il peut toujours peut-être recourir à un conseiller juridique externe lui permettant de l'éclairer sur le contentieux. Mais même si l'on passe sur la question de qui va prendre en charge ces frais supplémentaires d'expertise juridique, la question la plus importante comme le soulignent certains répondants est celle de la pertinence d'une telle démarche. Car l'expert juridique diligenté par l'auditeur n'a pas accès à la stratégie de défense choisie par les avocats. Et dans ces conditions quel éclairage peut-il vraiment donner sur l'affaire et sur son issue possible ? Ces réflexions entendues lors de certains entretiens rejoignent celles de Krogstad, Taylor et Stock (2002) qui énoncent : « (...)Ainsi, il est très improbable qu'un autre avocat puisse livrer une compréhension supplémentaire du problème en raison de la difficulté à prédire les résultats du litige **et surtout en raison de son ignorance de la stratégie de défense** des avocats . »

Certains répondants précisent enfin qu'en fait **le recours de l'auditeur à un juriste externe répond plus à la volonté de se couvrir juridiquement qu'à celle de découvrir la vérité...**

Les moyens de répression de l'auditeur : dissuasifs en théorie, inapplicables en pratique

En dernier recours le commissaire aux comptes peut toujours employer la menace d'un **refus de certification ou de celle d'une réserve** : Mais en pratique les réserves et a fortiori les refus de certification sont très rares. Concrètement, l'auditeur doit arbitrer entre un risque voire une certitude à très court terme d'irriter le client en le menaçant d'une réserve et un

risque à plus long terme que le marché se rende compte qu'à l'époque, l'insertion d'une réserve dans le rapport annuel aurait été nécessaire...

« De quels moyens supplémentaires dispose le commissaire aux comptes lorsque fort d'une lettre d'affirmation (même s'il s'agit d'une lettre d'affirmation à l'envers), il n'est toujours pas convaincu de l'évaluation comptable d'un litige jugé par ailleurs significatif ? En théorie il peut brandir la **menace d'une réserve, mais en pratique, en France, cette option est très rarement envisagée** et utilisée (Un régulateur AMF).

« *En balance dans la négociation vous pouvez utiliser quels arguments, lorsque vous êtes en désaccord ?* - Dans la négociation si on trouve que la solution comptable retenue est peu prudente, on ne brandit pas la menace de la réserve ou du refus de certifier pour incertitude mais on va simplement émettre une observation dans le rapport soulignant que le litige peut avoir des conséquences difficilement mesurables à ce jour. On nous reproche jamais d'émettre des observations alors qu'une réserve ou un refus vous tendez considérablement la relation. » (Un commissaire aux comptes de groupes cotés)

4.1.6. Remarques conclusives sur la domination du directeur financier

Ces conclusions sur la domination du directeur financier dans le processus de d'élaboration des provisions pour litiges méritent d'être complétées par deux remarques :

- L'inégale répartition du sentiment de responsabilité constituerait un facteur explicatif de l'omnipotence du directeur financier : Il ressort des entretiens, que le sentiment de responsabilité face aux lecteurs de l'information financière transmise est très inégalement partagée (à tort ou à raison) entre les différents partenaires du processus. En effet en dépit des lettres d'affirmation, de confirmation, de représentation, rendant ainsi chaque acteur du processus « co-responsable » de l'information financière divulguée, le sentiment de devoir répondre ultimement de ses évaluations qualitatives ou quantitatives du litige devant la justice

est très inégalement réparti. Et, un acteur percevant sa propre responsabilité devant la justice et les actionnaires comme faible, ne verra aucun inconvénient à ce qu'un acteur qu'il perçoit comme beaucoup plus responsable, impose définitivement sa vision du litige dans les états financiers. C'est le cas des avocats et des juristes d'entreprises, c'est dans une certaine mesure aussi le cas des commissaires aux comptes :

«De toute façon l'évaluation d'un litige se fait sous influence des avocats. Ce sont eux qui disent à peu près combien l'entreprise devra payer. (...) (Un commissaire aux comptes de groupes cotés)

Ainsi, si le directeur financier a autant de pouvoir dans le processus d'élaboration des provisions pour litiges c'est vraisemblablement aussi parce qu'il est perçu comme la personne la plus responsable et qu'à ce titre les autres acteurs du processus lui consentent sans réticence l'exclusivité de toutes les initiatives en matière de litiges .

- Et si l'argumentaire du flou arrangeait au final tout le monde ? (excepté les actionnaires) : Il ressort de certains entretiens que le flou caractéristique d'une situation litigieuse peut être exploité stratégiquement par les commissaires aux comptes.

Tant que ce flou relatif à la situation litigieuse est justifiable, défendable, devant les investisseurs cela permet quelquefois au commissaire aux comptes de satisfaire son client en acceptant l'option comptable qu'il aura choisie, sans engager sa responsabilité ou sa réputation. Ainsi l'argument du flou arrangerait tout le monde...

4.2. IAS 37 conditionne faiblement la manière dont le directeur financier décide

La norme comptable internationale IAS 37 prescrit l'emploi de raisonnements probabilistes et séquentiels particuliers pour déterminer le montant final provisionné en litige. Or, dans la pratique et à la lumière de nos investigations de terrain, ces modes décisionnels sont faiblement appliqués.

4.2.1. IAS 37 exige le recours à un raisonnement probabiliste particulier, faiblement activé en pratique

La norme française sur les passifs (traduction en droit français d'IAS 37) prévoit de calculer la probabilité de sortie de ressources liée au litige en évaluant au préalable les trois probabilités suivantes :

- la probabilité de l'existence du dommage,
- la probabilité de la responsabilité de l'entité dans ce dommage,
- la probabilité de la mise en jeu de l'entité dans ce dommage.

La conjonction de ces trois probabilités doit aboutir à la détermination de la probabilité d'une sortie de ressources. Autrement dit, il s'agit de répondre à la question : La sortie de ressources est-elle probable ?

De même l'estimation du montant susceptible d'être déboursé au titre du litige, suppose elle aussi le recours au calcul probabiliste. Il s'agira concernant la norme IAS 37 de retenir la meilleure estimation du montant à débourser (« best estimate ») et pour l'avis sur les passifs de retenir l'hypothèse de montant la plus probable.

Enfin concernant l'estimation de l'échéance à laquelle le débours d'indemnité aura lieu IAS 37 (§ 85 IAS 37) prévoit que pour les provisions pour risques individuellement significatives l'échéance attendue soit mentionnée. La norme invite ainsi implicitement à réfléchir sur la probabilité de l'échéance du débours.

L'exposé de l'ensemble de ces dispositions rend compte de la place très importante que confère la norme comptable au raisonnement probabiliste. Pourtant, ces prescriptions normatives se reflètent mal dans le comportement décisionnel effectif des directeurs financiers. Voici à titre d'illustration quelques témoignages :

« Avez-vous recours au calcul probabiliste lorsque vous évaluez financièrement l'issue probable du litige ? - Non, On met le plus souvent ou zéro ou le montant maximum c'est-à-dire le montant réclamé par la partie adverse. On ne probabilise pas les estimations » (Directeur du département du reporting financier au siège du groupe)

« Les entreprises ne s'embêtent pas à probabiliser le montant réclamé par la partie adverse, ils provisionnent le montant maximal. Compte tenu de l'aléa judiciaire, la probabilisation serait trop compliquée donc on provisionne le montant total » (Avocat de groupes cotés , ancien juriste d'entreprise d'un groupe coté)

« Et l'échéance à laquelle il faudra probablement déboursier le montant réclamé, débattiez vous dessus en essayant de l'évaluer le plus finement possible ?

- Alors là c'est le flou le plus total ! C'est la raison pour laquelle on a jamais recours à l'actualisation lorsqu'on traite les provisions pour litiges. Vous comprenez, il y a tellement d'incertitude, surtout lorsqu'on est au début d'une procédure qu'il serait idiot de donner une estimation de l'échéance ! (Directeur du département du reporting financier au siège du groupe)

Ces témoignages semblent conforter l'idée d'une appréhension du risque en matière de litiges relevant plus de l'approche du profane que de celle de l'expert. L'expert étant censée autant

tenir compte de la probabilité d'occurrence de l'évènement dommageable que de la gravité de ses conséquences alors que le profane négligerait ce premier volet calculatoire (Peretti-Watel, 2001).

4.2.2. IAS 37 exige le recours à un raisonnement séquentiel, faiblement activé en pratique

La norme IAS 37 livre en annexe un arbre décisionnel censé servir de guide à la décision de provisionner ou non un risque au bilan. Cet arbre décisionnel prévoit un questionnement strictement séquentiel que tout préparateur de compte doit respecter et intégrer lors de sa décision comptable face à un évènement risqué. En particulier la lecture de cet arbre implique de se poser trois questions principales et dans l'ordre suivant :

- 1 – l'obligation de l'entité à l'égard d'un tiers à la date de clôture est-elle probable ?
- 2 – la sortie de ressources à la date d'établissement des comptes est-elle probable ?
- 3 – l'estimation est-elle réalisable avec une fiabilité suffisante ?

Cette hiérarchie stricte et minutieuse imposée au questionnement ne semble pas en pratique suivie d'effet, comme en témoigne un commissaire aux comptes de groupes cotés fort de 30 ans d'expérience :

« Les phases de probabilisation sont absentes de leur raisonnement. En fait, ils partent souvent de ce qu'ils ont décidé de présenter comme informations dans les états financiers et à la rigueur ils remontent l'arbre à l'envers. En fait, le directeur financier fixe la cible et c'est nous, commissaires aux comptes, qui leur faisons remplir après coup ces étapes intermédiaires. »

« On ne traite pas les questions du decision tree les unes après les autres, on les regarde en même temps.» (Un directeur financier au siège d'un groupe coté)

Sur le plan cognitif, ces différents propos semblent venir donner raison aux conclusions de Witte (1972) selon lesquelles : « Les êtres humains ne peuvent pas rassembler des informations sans quelque part simultanément développer des alternatives. Ils ne peuvent pas éviter d'évaluer ces alternatives immédiatement et en procédant ainsi, ils sont obligés (contraints) à une décision. C'est un package d'opérations et la succession de ces packages à travers le temps constitue le processus de prise de décision total. »(p.180).

4.3. Le profil psychologique du directeur financier : Un déterminant majeur du montant provisionné

A la question « Quels facteurs selon vous ont une incidence sur le montant final provisionné en litige ? » les répondants ont formulé de nombreuses réponses.

Toutefois nous nous limiterons ici à évoquer un facteur considéré comme particulièrement important par les répondants : le profil psychologique du directeur financier.

Les témoignages ci-dessous éclairent cet aspect :

« Lors du dernier litige très important, la direction a décidé de provisionner XXX millions d'euros. Si ça n'avait tenu qu'à moi j'aurais passé zéro euro en provisions. En fait on avait le choix entre un chiffre qui ne voulait rien dire du tout et zéro. Ce chiffre ne voulait rien dire du tout car il y a une trop grande incertitude judiciaire lorsqu'on est au tout début d'une procédure. C'est pour ça que je vous dis que le facteur subjectif de la personnalité en comptabilité est omniprésent ! Certains pêchent par excès de prudence ... Et puis vous savez l'histoire qui paraît un peu simpliste des optimistes et des pessimistes ça s'applique à 100% en fonction des personnalités que l'on a ! » (Un directeur de département du reporting financier au siège d'un groupe coté)

« Il y a des directeurs financiers plus prudents que d'autres. D'autres encore sont beaucoup plus opportunistes et d'autres ont le culte du secret. Comme ces provisions pour litiges offrent une très grande marge d'appréciation elles laissent bien sûr libre cours au comportement des personnes qui les évaluent. » (Un avocat de grands groupes cotés, ancien juriste d'entreprise d'un groupe coté)

« C'est bien pour éviter que les décisions dépendent trop de la psychologie d'un seul individu que l'on favorise les prises de décision collectives en entreprise. C'est ce qui devrait se passer pour l'évaluation des litiges, mais c'est loin d'être le cas ... » (Un juriste d'entreprise, siège)

Les entretiens montrent aussi que si le profil psychologique du décideur intervient directement dans la détermination du montant provisionné (en agissant directement sur le décideur) il œuvre aussi indirectement. En effet, **les assistants du directeur financier en charge de la préparation des dossiers sur les litiges travaillent en direction du directeur financier et de sa psychologie.** Ces assistants proposent surtout et avant tout des solutions comptables concernant le litige susceptibles de plaire au directeur financier. Autrement dit ils préparent des solutions en anticipant le comportement décisionnel et en devançant les préférences du directeur financier. Ainsi la prise en compte du profil psychologique du directeur financier par ses assistants constitue une deuxième voie d'influence, indirecte cette fois, sur le montant provisionné :

« Lorsqu'on est assistant on travaille toujours en fonction de la personnalité de son directeur financier et on lui prépare les options comptables que l'on pense qu'il aimerait prendre. Je préparais toujours mon affaire de sorte que les arguments correspondent à ce que je pensais qu'il voulait... » (Un ancien assistant du directeur financier au siège d'un grand groupe devenu directeur financier d'une filiale)

Si les propos dernièrement cités contribuent à montrer la forte influence du facteur psychologique sur le montant provisionné en litiges d'autres témoignages plus explicites éclairent mieux encore l'importance de ce facteur. Ainsi, comme le souligne un auditeur fort de trente ans d'expérience de commissariat auprès de grands groupes cotés :

« S'il suffisait de connaître deux indicateurs assez faciles d'accès tels que la situation financière de l'entreprise et le résultat cible qu'elle s'est fixée pour rendre totalement prévisible la décision comptable du directeur financier

face à un litige, il n'y aurait pas tous les problèmes d'asymétrie d'informations dont nous nous plaignons tous, analystes financiers en premier. Ces différences sont dues en très grande partie au caractère des directeurs financiers et dirigeants que nous connaissons plus ou moins bien. Leur personnalité est un élément que nous regardons de très près et c'est d'ailleurs un point important que nous tentons de cerner lors de notre revue générale d'audit. Il y a des propos que l'on pondère systématiquement en fonction de qui les énonce ... »

Ainsi, il semblerait que si le résultat cible, la situation financière, la portée du litige constituent des éléments importants de la prise de décision du montant provisionné, la sensibilité personnelle des décideurs à ces mêmes critères soit tout aussi importante.

Enfin, il émerge de nos résultats de terrain une typologie de profils psychologiques de directeurs financiers dont nous précisons dès maintenant son caractère exploratoire et donc inachevé. Ce n'est qu'une fois stabilisé notre premier résultat de recherche (l'omnipotence du directeur financier) que nous nous sommes plus particulièrement intéressés à son profil psychologique. Les profils exposés ci-dessous ne sont pas exclusifs . Ils se combinent et s'expriment à des degrés divers : Grace aux entretiens , nous avons ainsi pu distinguer les profils suivants :

- Premier profil : l'optimiste
- Deuxième profil : l'opportuniste
- Troisième profil : le carriériste, preneur de risques « inconsiderés »
- Quatrième profil : le prudent, conservateur
- Cinquième profil : le « paranoïaque », peu loquace ayant le culte du secret

Enfin, même si de nombreux répondants ont reconnu le caractère contraignant du résultat cible à atteindre (fixé par le directeur général), la plupart ont aussi signalé l'espace

discrétionnaire très important laissé au directeur financier en matière d'arbitrages comptables (dans la palette de provisions et autres charges calculées dont il dispose) et dans les dossiers de litiges en particulier. **En d'autres termes, il ne s'agit pas de minimiser le pouvoir conditionnant du résultat cible sur l'option comptable finalement attribuée au litige mais d'en relativiser la portée : Le profil psychologique du directeur financier constituant aussi un facteur explicatif puissant de l'option comptable choisie.**

Ces derniers éléments semblent éclairer d'un jour nouveau ce que Simon énonçait déjà en 1976 (p.147) : « **Il est illusoire de décrire une décision comme déterminée sur le plan situationnel quand une part de la situation qui la détermine est l'esprit du décideur.** »

5. Discussion des résultats

D'un point de vue théorique les résultats de cette recherche s'inscrivent dans le champ de recherche de **la théorie de l'offre d'informations financières** (Corporate Financial Disclosure Process) amorcée par Gibbins Richardson et Waterhouse (1990) et enrichie ensuite par les travaux de Holland (1996, 2005). Ainsi de manière complémentaire, notre recherche se focalise sur un item spécifique et stratégique des états financiers et apporte un éclairage détaillé et inédit sur son processus de formation.

A ce titre, **l'apport « net » de notre recherche par rapport aux contributions précédentes** est le suivant :

1- D'abord, l'aspect collectif de l'élaboration de l'information comptable dans les modèles canadien (Gibbins&al.) et britannique (Holland) disparaît dans notre étude au profit d'un seul acteur : le directeur financier. Ainsi, « la direction » envisagée de manière globale et impersonnelle, est remplacée dans notre recherche par un seul personnage.

2-Ensuite, l'omnipotence du directeur financier et son corollaire : le rôle marginal des autres acteurs viennent sensiblement modifier l'agencement initial du schéma canadien. Dans notre contexte, ces autres acteurs (commissaires aux comptes, avocats,...) sont relégués vers l'output du processus. Ces acteurs sont souvent mis devant le fait accompli.

3-De même notre recherche confirme l'influence de certains facteurs présents dans les modèles précédents, (tels que la culture de l'entreprise, la réglementation et les normes de présentation du secteur, la considération du Benchmark en matière de communication) mais vient nuancer sensiblement leur portée.

4-Enfin notre étude offre une approche des aspects décisionnels et tactiques, des jeux d'acteurs interférant dans le processus d'élaboration d'une information comptable dans le contexte très spécifique des provisions pour litiges.

Du point de vue de la norme et des questions de normalisation, les résultats de cette recherche sont préoccupants :

D'abord la très faible collaboration des avocats, des conseillers juridiques avec le directeur financier contraste grandement avec l'importance que la norme IAS 37 et même ED IAS 37 accordent au jugement et donc à la collaboration de ces acteurs : En parcourant les cas d'illustration livrés par ces deux textes (IAS 37 et son projet de révision) relatifs à la comptabilisation des provisions pour litiges on se rend compte du rôle déterminant donné aux avocats. **Dans ces exemples c'est bien leur seul jugement qui déclenche le provisionnement ... La norme semble à cet égard bien irréaliste...(tout du moins pour le cas français).**

Ensuite, le faible recours au raisonnement probabiliste devrait interpeller les normalisateurs : Les prescriptions probabilistes de la norme comptable ne représentent pas pour les acteurs un guide décisionnel utile et pertinent. Ce fait est d'autant plus préoccupant que le calcul probabiliste est amené à tenir une place encore plus importante à l'avenir. En effet, le projet de révision de la norme IAS 37 (Exposure Draft 37) va bien au-delà des recommandations actuelles en imposant de réfléchir et d'établir une distribution complète des issues possibles même les plus inattendues et d'attribuer à chacune d'elles une probabilité d'occurrence. Dans ce nouveau cadre le montant provisionné devrait alors correspondre à l'espérance mathématique de cette distribution et non plus à la meilleure estimation (IAS 37) ou à l'hypothèse la plus probable (avis du CNC) ...Les interlocuteurs interrogés sur cette réforme sont d'ailleurs très dubitatifs :

« Le nouveau projet de révision d' IAS 37 correspond-il à la façon dont vous pensez vos solutions comptables en matière de litiges ?

- Pas du tout, c'est même une révolution sur ce plan là. La best estimate c'était encore bon mais leur histoire d'attribution d'une probabilité à chaque débours de litige possible : c'est contre nature. On n'a pas l'habitude de penser à tous les scénarios possibles surtout lorsqu'ils sont peu probables. Il va falloir les inventer ! Comme je vous le disais, on pense à un voire deux scénarios mais pas à une distribution entière. » (Assistant du directeur de consolidation au siège d'un groupe coté).

« Avec IAS 37 actuel ce qui compte c'est le test du more likely than not, plus probable qu'improbable. A présent il va falloir envisager toute une distribution en déterminant une valeur attendue. Ma foi, c'est un exercice intellectuel différent, ...Si on croit aux probabilités, pourquoi pas ! ... » (Un régulateur)

Sur le plan cognitif, ces derniers témoignages rejoignent les propositions établies par Kahneman & Tversky en 1982. Selon ces auteurs (p.518) **l'évaluation par l'individu de l'incertitude** relative à la probabilité d'occurrence d'un évènement futur (lorsque ce calcul

probabiliste a lieu) est généralement envisagée **selon un mode singulier et non selon un mode « distributionnel »**.

Enfin comme l'ont souligné certains commissaires aux comptes, **le ton plus ou moins combatif et optimiste avec lequel les litiges sont décrits dans les états financiers (description conditionnant leur évaluation) est il réellement normalisable ?**

6. Conclusion, prescriptions possibles et perspectives de recherche

Ainsi nous avons tenté de développer une théorie enracinée ou tout du moins une « proposition enracinée » du processus de communication financière des sociétés françaises cotées au CAC 40. Nous nous sommes focalisés toutefois sur une activité de communication particulière : celle traitant des provisions pour litiges.

L'intérêt de cette recherche est donc d'offrir une meilleure interprétation de la construction d'un nombre comptable jusqu'ici mal connue et de réduire par la même l'asymétrie d'information opposant lecteurs et préparateurs des états financiers sur ce sujet.

Cet article rend aussi hommage à une méthodologie déjà éprouvée qui s'est avérée très puissante pour notre recherche : La méthodologie inspirée de la théorie enracinée.

Très puissante car celle-ci a permis d'éclairer des jeux d'acteurs, des motivations, et des mécanismes aussi subtils que politiques.

Prescriptions possibles

Fondamentalement, les résultats de cette recherche posent le problème de la non collégialité des décisions en matière d'évaluation et de communication des provisions pour litiges. Il ressort d'autre part de notre enquête que l'omnipotence du directeur financier dans le processus, émane certainement d'un sentiment de responsabilité vis-à-vis des informations financières diffusées très inégalement partagé. Concrètement les avocats et la direction juridique ne se sentent pas responsables de l'évaluation financière proposée.

Ainsi pour renforcer la collaboration entre directeurs financiers, avocats et conseillers juridiques nous pensons que la responsabilité de ces Professionnels du droit doit être augmentée. La solution pourrait être de demander aux professionnels juridiques (en charge du litige) d'insérer dans les états financiers :

- leur nom
- leur signature
- leur propre opinion sur le contentieux et sa progression,
- leur propre opinion sur l'évaluation financière qui en est ainsi faite.

De même pour faciliter le travail de l'auditeur avec les avocats (et améliorer ainsi le processus d'audit des litiges) il semble important que le devoir de découverte de l'auditeur s'accompagne du devoir de communication des avocats. (A l'instar de ce que préconisait déjà Amhowitz en 1987 pour les Etats Unis).

Dans ce pays (USA) il semble qu'un pas ait été fait en ce sens : La section 303 de la loi Sarbanes Oxley intitulée : « Improper Influence on conduct of Audits » interdit aux avocats et autres conseillers de fournir aux auditeurs une analyse inexacte ou trompeuse : “It shall be **unlawful** (...) for any officer or director of an issuer, **or any other person acting under the**

direction thereof to take any action to fraudulently influence, coerce, manipulate or mislead any independent public or certified accountant engaged in the performance of an audit of the financial statements of that issuer for the purpose of rendering such financial statements materially misleading”.

Même si cette nouvelle règle ne semble pas toujours respectée en pratique comme le souligne Stacey (chef comptable de la SEC,2004) elle a cependant le mérite d’exister...

La problématique clairement posée est celle de la relation de confidentialité qui unit l’avocat à son client (« Attorney-Client privilege ») et celle plus essentielle encore de « Où fixer les limites de cette confidentialité » ?

Perspectives de recherche

Notre recherche pourrait être étendue à d’autres pays que la France en enquêtant par exemple dans d’autres pays Européens ou Nord Américains.

Les systèmes juridiques étant encore très marqués par la culture nationale de chaque pays, il serait très intéressant d’examiner de manière comparative l’intensité de la collaboration juridico-financière dans chacun de ces autres pays et d’analyser les causes des différences observées.

Ce travail de comparaison est d’autant plus utile à l’heure des normes internationales supposées rendre compte en une seule règle de la diversité des contextes nationaux.

Ce travail viendrait ainsi alimenter la réflexion sur l’amélioration d’ IAS 37 (dans sa nouvelle version).

Par ailleurs, nous nous sommes aperçus au cours de notre recherche que très peu de contributions méthodologiques étaient consacrées au traitement des sujets sensibles en gestion. Pourtant, le traitement de ces sujets présente une réelle spécificité et de nombreux obstacles qui mériteraient une réflexion approfondie, d'ensemble, sur ce thème.

Cette voie de recherche nous semble très intéressante dans la mesure où elle encouragerait peut être la multiplication des études dites « sensibles » en les rendant moins dissuasives.

Enfin cette recherche pourrait être étendue à l'examen d'autres provisions pour risques, voire plus généralement à d'autres charges calculées (accruals), dites "politiques", et susceptibles de présenter certaines similarités avec la présente étude.

BIBLIOGRAPHIE

AHARONY J., DOTAN A. (2004), « A Comparative Analysis of Auditor, Manager and Financial Analyst Interpretations of SFAS 5 Disclosures Guidelines », *Journal of Business Finance & Accounting*, 31(3), avril-mai, p. 475-504.

AMER J., HACKENBRACK K., NELSON M. (1994), “Between Auditor Differences in the Interpretation of probability Phrases”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, p.126-136.

AMHOWITZ H.J. (1987), “Accounting Profession and the Law: The Misunderstood Victim”, *Journal of Accountancy*, mai, 163, 5, p.356-369.

BEAVER W. (1991), « Problems and Paradoxes in the Financial Reporting of Future Events », *Accounting Horizons*, décembre, p.122-134.

BEHN B., PANY K. (1995), “Limitations of Lawyers’ Letters”, *Journal of Accountancy*, vol 179, Iss. 2, février, p. 61-67.

BENSON B. (1977), “Lawyers’ responses to audit inquiries, a continuing controversy”, *Journal of accountancy*, juillet, p. 72-78.

BORITZ J. E. (1990), « Information on Risk and Uncertainty », Rapport de recherche adressé à l’ICCA-Toronto.

CHESLEY G. R. (1986), « Interpretation of Uncertainty Expressions”, *Contemporary Accounting Research*, vol.2, N°2, p.179-199.

COOMBS C.(1974), « La Mesure dans les sciences sociales : théories et méthodes » in Festinger L. , Katz D., *Les méthodes de recherche dans les sciences sociales*, Paris, Puf 3e éd., p. 538-611.

CUCCIA A.D., HACKENBRACK K., NELSON M. (1995), “The ability of Professional Standards to mitigate Aggressive Reporting”, *The Accounting Review*, vol 70, n°2, avril, p.227-248.

DAFT R.L. (1995) , “Why I Recommend that Your Manuscript Be Rejected and What You Can Do About It”, in Cummings L.L, Frost P.J. (eds), *Publishing in the Organizational Sciences*, Thousand Oaks , sage, 2e éd. , p. 164-182 .

DENNIS D.M., KEITH R.M. (1981), “Litigation Disclosures inadequate ?”, *Journal of Accountancy*, mars, p.54-60.

EISENHARDT K.M. (1989), “ Building Theories from Case Study Research”, *Academy of Management Review*, vol. 14, n° 4, p. 532-550.

FESLER R.D., HAGLER J. L. (1989), “Litigation Disclosures under SFAS 5: A Study of Actual Cases”, *Accounting Horizons*, mars, p.10-20

FRANTZ P. (1999), « Discretionary Write downs, Write offs and other restructuring provisions : a signalling approach », *Accounting and Business Research*, vol.29, n°2, p.109-121.

GIBBINS M., Mc CRACKEN, SALTERIO S. (2005), “Negotiations over accounting issues: The congruency of Audit partner and Chief Financial Officer”, *Auditing, a journal of Practice &Theory*, 24, (supplement), p.171-193.

GIBBINS M., RICHARDSON A., WATERHOUSE J. (1989), “If Numbers could speak”, *CA Magazine*, octobre, p. 33-39.

GIBBINS M., RICHARDSON A., WATERHOUSE J. (1990), “The Management of Corporate Financial Disclosure : Opportunism, Ritualism, Policies, and Processes”, *Journal of accounting research*, vol. 28, n°1, printemps, p. 121-143.

GLASER B.G., STRAUSS A.L.(1967), *The Discovery of Grounded Theory : Strategies for qualitative research*, New York, Aldine de Gruyter,

- HARRISON K.E., PEARSON T.C. (1989), "Communications between Auditors and Lawyers for the Identification and Evaluation of Litigation, Claims and Assessments", *Accounting Horizons*, juin, p. 76-84.
- HEALY P.M. & PALEPU K. G. (1993), "The effect of firms' financial disclosure policies on stock prices", *Accounting Horizons*, 7, n°1, p.1-11.
- HENOCK L., ROBINSON D. (2005), "Do Managers credibly use Accruals to signal Private Information ?", *Journal of Accounting and Economics*, 39, p.361-380.
- HOLLAND J. (2005), "A Grounded Theory of Corporate Disclosure", *Accounting and Business Research*, vol. 35, N°3, p.249-267.
- HOLLAND J. (2001), "Financial institutions, intangibles, and corporate governance", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14,4, p. 497-529.
- HOLLAND J. (1998), "Private disclosure and financial reporting", *Accounting and Business Research*, 28,4, autumn, p. 255-269.
- HOLLAND J., STONER G. (1996), "Dissemination of Price –Sensitive Information and Management of Voluntary Corporate Disclosure", *Accounting and Business Research*, vol. 26, N°4, p.295-313.
- HOPWOOD A. G. (1983), « On trying to study accounting in the contexts in which it operates », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 8, n°2/3, p.287-305.
- JIAMBALVO J., WILNER N. (1985), « Auditor Evaluation of Contingent Claims », *Auditing : A Journal of Practice & Theory*, vol.5, n°1, automne, p.1-11.
- KAHNEMAN D., TVERSKY A. (1982), *Judgement under Uncertainty: heuristics and biases*, Cambridge University Press.
- KAZNIK R., LEV B. (1995), « To warn or not to warn : Management disclosures in the face of an earnings surprise », *The Accounting Review*, 70, p.113-134.
- KINNEY W., Mc DANIEL L. (1989), "Characteristics of firms correcting previously reported quarterly earnings", *Journal of Accounting and Economics*, 11, p.71-93.
- KROGSTAD J., TAYLOR M., STOCK M. (2002), "An experimental investigation of the efficacy of Lawyers' letters", *Auditing*, vol.21, Iss. 1, mars, p.79-84.
- LITTLE P., MUOGHALU M., ROBISON H. (1995), "Hazardous waste Lawsuits, Financial Disclosure, and Investors' Interests", *Journal of Accounting, Auditing, & Finance*, vol. 10, n°2, p.383-398.
- McNICHOLS M. (1988), "A comparison of the skewness of stock return distributions at earnings and non earnings announcement dates", *Journal of Accounting and Economics*, 10, p.239-273.
- PARKER L.D., ROFFEY B.H. (1997), " Revisiting Grounded Theory and the everyday Accountant's and Manager's Reality ", *Accounting, Auditing & Accountability Journal* vol 10, n°2, p 212-247 .
- PERETTI-WATEL P. (2001), *La Société du Risque*, Collection repères, Eds. La découverte.
- PEREZ R. (2003.), « Cadre conceptuel et référentiel comptable du management durable », *Congrès international « Le management durable en action »*, SMIA 03, Genève.
- QUINLIVAN S. (1991), « Understanding Attorneys' Responses to Auditors' Inquiries », *Journal of Accountancy*, vol. 172, Iss. 5, novembre, p.127-131.
- RAGHUNANDAN K., GRIMLUND R.A., SCHEPANSKI A. (1991), "Auditor Evaluation of Loss Contingencies", *Contemporary Accounting Research*, p.549-569.

- RAMNATH S., SHANE P., WILLENBORG M. (2005), "Accounting for Litigation Loss Contingencies: The Case of Patent Lawsuits", Working Paper, currently revising for second round review at Accounting Horizons, juillet, 28p. (accessible par internet).
- REIMERS J. L. (1992), « Additional Evidence on the Need for Disclosure Reform », Accounting Horizons, mars, p.36-41.
- SCHUETZE W. P. (2001), « What are Assets and Liabilities ? Where is true North? », Abacus, Vol.37, n°1, p. 1-25.
- SKINNER D. (1994), "Why Firms Voluntarily disclose Bad News?", Journal of Accounting Research, 32, p.38-61.
- SIMON H. (1976), "From Substantive to Procedural Rationality", in Method and Appraisal in Economics, S.J. Latsis editor, Cambridge University Press, p.129-147.
- STACEY C. (2004), "Inside the SEC: Highlights from 36th Annual Institute on Securities Regulation", Insights, vol.18, N°12, décembre, p.29-32
- STRAUSS A., CORBIN J. (1998), "Basics of Qualitative Research", Sage.
- SUBRAMANYAM K. R. (1996), « The pricing of discretionary accruals », Journal of Accounting and Economics, 22, p.249-281.
- TEMPLE R., WOLOSKY J. (1994), « Evaluating Lawyers' Responses to Audit Inquiry Letters », CPA Journal, vol.64, Iss; 6, p. 60-63.
- TEOH S., HWANG C. (1991), « Non disclosure and adverse selection as signals of firm value », Review of Financial Studies, 4, p.283-313.
- VERRECHIA R. (1983), « Discretionary Disclosure », Journal of Accounting and Economics, vol.5, n°3, décembre, p.179-194.
- WALLACE W. (1992), « Whose Power Prevails in Disclosure Practices ? », Auditing : A journal of Practice and Theory, vol.11, supplement, p.79-105.
- WATTS R. L., ZIMMERMAN J. L. (1986), Positive Accounting Theory, Englewood Cliffs-Prentice Hall.
- WITTE E. (1972), "Field Research on complex Decision-Making Processes, The Phase Theorem", International Studies of Management and Organization, p.156-182.