



HAL
open science

Quels sont les déterminants de la rémunération des auditeurs ? Le cas français.

Nathalie Gonthier-Besacier, Alain Schatt

► To cite this version:

Nathalie Gonthier-Besacier, Alain Schatt. Quels sont les déterminants de la rémunération des auditeurs ? Le cas français.. Comptabilité et Connaissances, May 2005, France. pp.CD-Rom. halshs-00581205

HAL Id: halshs-00581205

<https://shs.hal.science/halshs-00581205>

Submitted on 30 Mar 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.

Quels sont les déterminants de la rémunération des auditeurs ? Le cas français.

Nathalie GONTHIER-BESACIER

I.A.E. de Grenoble – CERAG

Alain SCHATT

I.A.E. de Franche-Comté – LEG/FARGO Dijon

Résumé.

A partir de 2003, les entreprises françaises sont tenues de divulguer le montant des rémunérations de leurs auditeurs, mais de nombreuses entreprises ont décidé de divulguer volontairement ces informations dans leur rapport annuel 2002. Dans ce travail, nous tentons d'expliquer le montant des rémunérations des auditeurs perçues au cours de l'exercice 2002 dans 127 entreprises françaises non financières. Nos résultats confirment l'incidence positive de la taille et du risque associé aux entreprises auditées sur la rémunération des auditeurs.

Abstract.

Since 2003, the divulgation of audit fees is necessary in France, but numerous firms decided to indicate voluntarily the audit fees for the year 2002 in their annual report. In this paper, we attempt to explain the amount of audit fees in 2002, on a sample of 127 French (non financial) firms. We find that audit fees depend on firm size and firm's risks.

Mots-clés.

Audit – Rémunération – Réglementation - France.

Coordonnées des auteurs.

Nathalie GONTHIER-BESACIER IAE – CERAG (UMR 5820) Université Pierre Mendès France BP 47 38040 Grenoble cedex 9 e-mail : nathalie.gonthier@esa.upmf-grenoble.fr	Alain SCHATT U.F.R. S.J.E.P.G (I.A.E.) Avenue de l'observatoire 25030 Besançon cedex e-mail : alain.schatt@univ-fcomte.fr
---	--

Quels sont les déterminants de la rémunération des auditeurs ?

Le cas français.

Introduction

Le début de ce nouveau millénaire a été particulièrement riche en événements financiers et comptables. En particulier, la faillite de grandes sociétés cotées en bourse (Enron, etc.) et la découverte de nombreuses malversations comptables aux Etats-Unis et en Europe (Parmalat, etc.) ont entraîné une baisse significative de la valeur boursière d'une multitude d'entreprises, ainsi qu'une perte de confiance des investisseurs. Celle-ci a été d'autant plus marquée que la survenance de tels événements paraissait *a priori* relativement improbable : en effet, de nombreux mécanismes de gouvernance étaient censés limiter de tels comportements frauduleux des dirigeants, et notamment la présence d'auditeurs¹ indépendants. Cependant, la faillite d'un des plus grands cabinets d'audit au monde suite à la faillite d'Enron – le réseau Arthur Andersen – a rendu nécessaire une réflexion approfondie sur la question de l'indépendance des auditeurs.

Parmi les différentes mesures prises pour renforcer la qualité du gouvernement d'entreprise et restaurer la confiance sur les marchés financiers figurent plusieurs dispositions sensées protéger cette indépendance. Aux Etats-Unis, la loi *Sarbanes-Oxley* prévoit notamment un contrôle assidu des procédures de nomination et de fonctionnement des cabinets d'audit par la mise en place d'une instance de surveillance, le *Public Company Accounting Oversight Board*, qui met fin au système d'autorégulation de la profession. Elle prévoit une rotation des associés en charge du contrôle des sociétés cotées tous les cinq ans. Mais, surtout, elle affirme la nécessité de séparer les activités d'audit et de conseil. Dans le contexte français, la loi sur la Sécurité Financière, votée en août 2003, a été très largement inspirée des mesures prises par les autorités américaines, même si l'esprit de ces dispositions avait déjà été intégré, pour l'essentiel, dans la réglementation de la profession comptable française. L'affirmation dans la loi de la nécessité de séparer les activités d'audit et de conseil reste cependant une des mesures significatives prises dans ce contexte de perte de confiance.

Ainsi, les autorités semblent considérer, d'une manière assez générale, que la principale source de mise en danger de l'indépendance des auditeurs provient de leur aptitude à facturer des honoraires « non-audit ». L'hypothèse selon laquelle les dirigeants d'entreprise verseraient des honoraires d'audit légal anormalement élevés aux auditeurs, pour « acheter leur silence » afin de « gérer » les comptes de l'entreprise, ne semble pas sous-tendre les différentes mesures prises afin de sauvegarder l'intégrité des auditeurs.

D'un point de vue académique, cette hypothèse semble cependant digne d'intérêt. En effet, dans les nombreuses recherches menées depuis deux décennies sur les rémunérations des auditeurs, principalement dans les pays anglo-saxons (Etats-Unis, Canada, Grande-Bretagne, etc.), les modèles testés n'expliquent que partiellement le montant des honoraires facturés. Ainsi, aucun d'entre eux ne parvient à expliquer de manière satisfaisante plus des trois quarts des honoraires d'audit légal.

Même si ces honoraires « non expliqués » peuvent être liés à d'autres causes économiques (réputation, signal, etc.), ils sont suffisamment élevés pour que soit questionnée la solidité de l'indépendance des auditeurs, surtout si les relations contractuelles entre auditeurs et audités s'inscrivent dans la durée.

¹ Dans ce travail, nous utiliserons le terme auditeur - plus fréquent dans la littérature - pour désigner l'activité de certification légale des comptes, et non celui de commissaire aux comptes.

Si les recherches sur les déterminants des honoraires d'audit légal sont extrêmement nombreuses dans les pays anglo-saxons, il faut noter qu'à ce jour aucune étude n'a été réalisée sur ce thème en France (Hay et al., 2004). Une telle recherche s'avère cependant intéressante car plusieurs différences institutionnelles majeures relatives à l'audit légal distinguent la France de la plupart des pays anglo-saxons² et peuvent influencer de manière significative le modèle d'établissement des rémunérations des auditeurs.

Il existe en France un système de co-commissariat aux comptes : en effet, l'article L.225-28 du Code de commerce impose aux sociétés astreintes à publier des comptes consolidés de désigner au moins deux commissaires aux comptes. Le Code de déontologie professionnelle des commissaires aux comptes souligne que les deux auditeurs assument alors « la responsabilité conjointe » de la mission³, ce qui représente un véritable mécanisme de double contrôle, récemment ré-affirmé dans la loi sur la Sécurité Financière.

Par ailleurs, les mandats de ces auditeurs ne sont pas renouvelables tous les ans, comme aux Etats-Unis, mais ils portent sur une durée de 6 ans, renouvelable sans limitation⁴. Cette situation signifie que les entreprises n'ont pas la possibilité de changer d'auditeurs en fonction de leurs « besoins de gestion des comptes » selon leur bon gré. Par ailleurs, le montant des honoraires n'est généralement pas révisé de manière substantielle chaque année : ainsi, l'attribution d'un mandat d'audit constitue une « rente » pour plusieurs années, dont on peut envisager que la valeur est intégrée au modèle de tarification.

Une autre particularité de la normalisation de l'audit légal en France concerne précisément son système de tarification. Ainsi, jusqu'en 1985, le décret du 12 août 1969 proposait une tarification en francs des honoraires des commissaires aux comptes, calculée en fonction du montant total du bilan. Ce dispositif a été remplacé, dans le décret du 3 juillet 1985 par une valorisation, sur la base d'un taux horaire négocié, d'un budget d'heures correspondant à un programme de travail. Si le barème en vigueur reste souple dans son application (fourchettes d'heures) et ne concerne pas toutes les entités (il ne s'applique pas aux plus grandes entreprises), il a cependant des conséquences sur les niveaux de tarification.

Enfin, le principe de la séparation des activités d'audit et de conseil a été souligné beaucoup plus tôt en France que dans les pays anglo-saxons (Mikol et Standish, 1998). La loi interdit en principe pour l'auditeur de percevoir toute forme de rémunération de la part de la société contrôlée en dehors de sa mission de certification (art. L.225-224, 4° du Code de commerce), seules les prestations « directement en lien avec la mission de certification des comptes » lui étant accessibles. En pratique cependant, compte tenu de la complexité de sa mission et de la liberté d'appréciation laissée à l'auditeur quant aux modalités de sa mise en œuvre, le référentiel normatif a dû compléter cette disposition d'ordre légal afin de clarifier la démarcation entre les travaux ressortant de la mission légale et ceux qui lui sont extérieurs, et donc interdits. Ainsi, suite aux recommandations de la COB, des conclusions des différents rapports sur l'indépendance de l'auditeur (Le Portz en 1992 et 1997, Nallet en 1999), la profession a intégré elle-même cette démarcation dans son Code de Déontologie Professionnelle, en optant pour une séparation beaucoup plus stricte que celle que prévoyaient les textes internationaux alors en vigueur (règles de la SEC de novembre 2000, nouveau Code d'Ethique de l'IFAC de novembre 2001, Recommandation de la Commission Européenne sur l'indépendance du contrôleur légal de mai 2002). Cette délimitation a été consacrée depuis par la Loi sur la Sécurité Financière de 2003, plus intransigeante que la loi Américaine *Sarbanes Oxley* de 2002, qui autorise notamment les prestations d'ordre juridique et fiscal.

² Ces différences institutionnelles sont le résultat, pour partie, des différences d'organisation et de réglementation de l'activité d'audit. C'est ce que mettent par exemple en évidence Baker et al. (2001) et Baker et al. (2002).

³ Article 8 du texte d'application de l'article 14 du Code de Déontologie et d'Indépendance.

⁴ Sauf dorénavant pour les sociétés faisant appel public à l'épargne pour lesquelles le mandat des commissaires aux comptes personnes physiques ne peut pas être renouvelé (Loi sur la Sécurité Financière).

Ainsi, l'existence de telles différences institutionnelles justifie qu'une recherche sur les déterminants de la rémunération des auditeurs soit réalisée en France.

Si par le passé aucune étude n'a tenté d'expliquer l'amplitude des honoraires versés aux auditeurs en France, c'est essentiellement en raison d'un manque d'informations disponibles. En effet, les entreprises françaises, contrairement aux entreprises de certains pays anglo-saxons, n'avaient pas l'obligation de divulguer dans leur rapport annuel le montant des honoraires versés à leurs auditeurs.

Cette situation a évolué récemment pour les sociétés cotées, puisque le règlement COB n°2002-06⁵, applicable à compter du 1^{er} janvier 2003, les oblige désormais, ainsi que leurs filiales françaises et étrangères, à indiquer dans leurs prospectus et documents de référence « le montant des honoraires d'audit et hors audit » versés à chacun des commissaires aux comptes (ou autres professionnels du réseau dont il est membre)⁶.

De nombreuses entreprises avaient progressivement intégré, et anticipé, cette évolution réglementaire, en publiant volontairement ces honoraires dans leur rapport annuel. En effet, cette publication était déjà fortement encouragée dans la Recommandation de la Commission Européenne sur l'indépendance du contrôleur légal de mai 2002. Par ailleurs, elle était prévue dans le Code de Déontologie et d'Indépendance des Commissaires aux comptes⁷.

Dans ce contexte de contrainte réglementaire croissante de publication des montants facturés aux auditeurs, notre étude empirique s'intéresse aux déterminants des honoraires d'audit divulgués en France.

Cet article est structuré de la façon suivante. La revue de la littérature présentée dans la première section nous permet d'identifier les principaux déterminants de la rémunération des honoraires d'audit légal (1.). Dans la seconde section, nous exposons notre méthode d'investigation, c'est-à-dire la procédure de sélection de l'échantillon ainsi que les variables retenues (2.). Nos résultats sont exposés et discutés dans une troisième section (3.). Enfin, nous synthétisons nos principaux résultats et concluons dans une dernière section (4.).

1. Revue de la littérature et hypothèses

Si encore relativement peu de chercheurs en comptabilité s'intéressent à l'audit en France, tel n'est pas le cas dans les pays anglo-saxons, et particulièrement aux Etats-Unis, où une abondante littérature est consacrée à ce thème, portant notamment sur la détection des erreurs comptables ou de la fraude⁸, sur les risques de litige entre les auditeurs et les entreprises auditées, sur le remplacement des auditeurs, sur la spécialisation sectorielle des auditeurs et, enfin, sur la rémunération des auditeurs (Bédard et al. 2001).

Le travail pionnier, en matière de recherche des facteurs explicatifs des montants facturés par les cabinets d'audit, a été publié en 1980 par Simunic. Avançant que ces honoraires sont le produit de la quantité de travail réalisé par unité de valorisation de cette quantité, il a souligné que toute différence dans les montants facturés peut représenter les effets, soit de différence de quantité de travail effectué, soit de différence de tarification entre

⁵ Homologué par un arrêté du 18/11/2002.

⁶ Ce règlement ne porte en réalité que sur les publications de prospectus et documents de référence, mais la COB a souligné qu'elle « encourageait l'ensemble des sociétés à publier de telles informations dans leur rapport annuel, dans le cadre du développement des informations sur le gouvernement d'entreprise » (Bulletin Mensuel de la COB de Février 2003, n°376, p.6).

⁷ On lit par exemple dans son rapport sur la période 1999-2003 (p.264) : « la publicité des honoraires versés par le bénéficiaire est présentée comme un instrument de sauvegarde de l'indépendance des commissaires aux comptes », soulignant « qu'il convient cependant d'en préciser le contenu et le vecteur de communication, (...) cette publication (ne devant pas) devenir un facteur de concurrence déloyale préjudiciable à la qualité des travaux ».

⁸ Le lecteur intéressé par ces travaux pourra consulter les diverses synthèses de la littérature sur les cabinets d'audit publiées dans le *Journal of Accounting Literature* depuis une vingtaine d'années.

les cabinets (ou catégories de cabinets). Ainsi, pour tenter d'expliquer l'amplitude des honoraires facturés aux entreprises auditées par les cabinets d'audit, il s'avère nécessaire de tenir compte de nombreux facteurs explicatifs, dont les principaux sont relatifs à la société auditée : sa taille, la complexité des opérations réalisées, le montant des créances et des stocks, la nature de son activité principale.

Depuis lors, de nombreux travaux ont été réalisés sur ce sujet dans de nombreux contextes nationaux, essentiellement anglo-saxons⁹, et l'analyse des variables explicatives des honoraires d'audit a été affinée. La littérature fait notamment apparaître des dimensions relatives à l'entreprise auditée (sa taille, son risque, etc.), aux cabinets d'audit (notamment leur taille ou leur « qualité »), et aux relations contractuelles entre l'auditeur et l'audité (notamment le montant des honoraires de conseils facturés). Ces études ont été synthétisées par Hay et al. (2004), qui ont réalisé une (imposante) méta-analyse sur les déterminants des honoraires d'audit.

Nos propres hypothèses, développées pour expliquer l'amplitude des honoraires d'audit en France, s'inspirent des raisonnements et des résultats publiés dans le cadre de ces travaux anglo-saxons, adaptés aux particularités du contexte réglementaire français. Nous avons constaté que, dans de nombreuses études, les auteurs ont introduit certaines des variables retenues dans des travaux antérieurs, auxquelles ils ont progressivement ajouté des facteurs explicatifs supplémentaires pour enrichir leurs résultats, créant une sorte « d'effet catalogue » dans les modèles présentés. Au final, le choix des variables utilisées apparaît parfois davantage comme une sélection des dimensions les plus favorables à l'efficacité du modèle, que comme une construction théorique « solide »¹⁰. Pour éviter ce travers, nous avons souhaité construire un modèle plus cohérent, comprenant moins de variables mais fondé sur la modélisation concrète et opérationnelle de la démarche de l'auditeur.

Nous considérons qu'une modélisation des honoraires d'audit doit reposer sur une première mesure liée à la taille de la société auditée, dans la mesure où celle-ci va conditionner le temps de travail des auditeurs, ainsi que le seuil de signification et donc l'étendue des contrôles pratiqués (1.1). Compte tenu de la démarche fondamentale de l'audit financier, la seconde dimension fondamentale de cette modélisation porte sur l'appréciation globale du risque lié à l'entreprise auditée (1.2), décomposé en « Risque inhérent » et « Risque de contrôle interne ». Ainsi, à la différence des travaux antérieurs, nous proposons une modélisation des honoraires d'audit directement liée aux normes de travail des auditeurs.

1.1. La taille de l'entreprise auditée

La rémunération des auditeurs dépend, bien évidemment, du temps de travail nécessité par la mission. Ainsi, la taille de la société auditée est la principale variable explicative de la rémunération des auditeurs dans les études anglo-saxonnes, puisque les plus grandes entreprises sont engagées dans un plus grand nombre de transactions, exigeant un temps de vérification plus important. En conséquence, on attend un lien positif entre la taille de l'entreprise auditée et la rémunération des auditeurs, en raison d'un nombre d'heures facturées plus élevé lorsque le nombre de transactions est plus élevé.

⁹ Citons, par exemple, les travaux en Australie de Francis et Stockes (1986) et Barkess et Simnett (1992) ; au Canada, ceux de Chung et Lindsay (1994) et de Anderson et Zeghal (1994) ; en Nouvelle Zélande, ceux de Firth (1985) ; au Royaume Uni, ceux de Chan et al. (1993), de Pong et Whittington (1994), de Ezamel et al. (1996) ; aux Etats-Unis, ceux de Simunic (1980) et de Palmrose (1986a,b). Des études similaires ont été réalisées dans trois pays d'Europe continentale : en Hollande (Langendijk, 1997), en Finlande (Niemi, 2002) et en Norvège (Firth, 1997).

¹⁰ Par ailleurs, il n'est pas inutile de souligner que des problèmes de multicollinéarité surgissent fréquemment dans ce type d'étude, lorsqu'un grand nombre de variables sont introduites simultanément dans les modèles, ce qui pose bien évidemment de sérieux problèmes d'interprétation des résultats. A ce titre, il est particulièrement surprenant de constater que peu d'auteurs font cas de ces problèmes de multicollinéarité. De fait, certains résultats doivent être utilisés avec une grande prudence.

Ce résultat, qui ressort de tous les travaux relevés dans la littérature, semble d'ailleurs valable quelle que soit la variable explicative retenue pour opérationnaliser la taille de l'entreprise. Généralement, les auteurs retiennent le montant total du bilan, notamment parce que la démarche d'audit est généralement centrée sur l'examen du bilan (Simunic, 1980). Ultérieurement, certains auteurs ont cependant privilégié le chiffre d'affaires pour appréhender la taille de l'entreprise au motif que la démarche d'audit est également tournée vers l'analyse des transactions effectuées par l'entreprise (Chan et al., 1993). L'étude de Pong et Whittington (1994), qui intègre les deux types de mesure, permet cependant de conclure que le total du bilan est la mesure la plus pertinente.

En France, un résultat similaire devrait être mis en évidence, dans la mesure où la réglementation française prévoit l'application d'un barème horaire de facturation fonction de la taille de l'entreprise audité, la taille étant mesurée par le montant composite suivant : Total du bilan + Total des produits d'exploitation + Total des produits financiers (Décret n°85-665 du 3 juillet 1985). Ainsi, nous pouvons formuler notre première hypothèse :

H1 : Le montant des honoraires d'audit augmente avec le temps de travail des auditeurs.

1.2. Le risque lié à l'entité contrôlée

L'auditeur, qui ne peut pas tout voir et dont le temps d'intervention est compté, doit mettre en œuvre une méthodologie qui lui permette à la fois de motiver son opinion et d'obtenir un maximum d'efficacité, c'est-à-dire d'optimiser le rapport entre le coût de son contrôle, l'identification des risques et le niveau de confiance obtenu. Il doit donc concentrer ses efforts sur les points susceptibles de remettre en cause la certification en réalisant une approche par les risques.

Or, la démarche d'identification du risque d'erreurs significatives dans les états financiers résulte d'une approche qui combine, d'une part, une identification des erreurs potentielles, c'est-à-dire le « risque inhérent » lié à l'entité contrôlée, d'autre part, une identification des erreurs possibles, c'est-à-dire du « risque lié au contrôle » (ou de non maîtrise). Alors, et compte tenu du caractère significatif des montants contrôlés, l'auditeur détermine sa quantité de travail pour fixer son « risque de non détection » et aligner au final le « risque d'audit » global qu'il accepte de supporter et dont il fixe le niveau a priori. Ainsi, la démarche d'audit par les risques se modélise comme suit, selon les normes de la CNCC et de l'IFAC (Norme d'audit internationale ISA 400) :

$$\text{Risque d'audit} = \text{Risque inhérent} * \text{Risque lié au contrôle} * \text{Risque de non-détection}$$
$$\text{Risque lié à l'entreprise auditée}$$

Le « risque inhérent » est « la possibilité que le solde d'un compte ou d'une catégorie d'opérations comporte des anomalies significatives isolées ou cumulées avec des anomalies dans d'autres soldes ou catégories d'opérations nonobstant les contrôles internes existants »¹¹. Il se situe donc en amont du contrôle interne mis en place par l'entreprise, et peut être estimé de diverses manières selon la méthode d'audit développée par l'auditeur. Les différentes approches conduisent à distinguer : les risques exogènes liés au secteur d'activité ou à la réglementation, et les risques propres à l'entité tels que le nombre et la complexité des

¹¹ Normes CNCC 2-301, Evaluation du risque et contrôle interne, §04.

opérations, l'implantation dans des pays à risque, la vulnérabilité, la stratégie, le niveau d'expérience de l'encadrement, etc.¹²

Le « risque lié au contrôle » (ou risque de non-maîtrise) peut être défini comme « le risque qu'une anomalie dans un solde de compte ou dans une catégorie d'opérations, prise isolément ou cumulées avec d'autres anomalies dans d'autres soldes de comptes ou d'autres catégories d'opérations, soit significative et ne soit ni prévenue, ni détectée par les systèmes comptables et de contrôle interne et donc non corrigée en temps voulu »¹³. L'approche, par l'auditeur, de ce « risque lié au contrôle » est opérée lors de la prise de connaissance de l'entreprise et de son organisation, puis dans la phase d'évaluation du contrôle interne.

Il faut préciser que, si l'objectif de l'auditeur est de ramener le risque d'audit à un niveau suffisamment faible pour être acceptable, il doit également tenir compte du « Seuil de signification », à partir duquel l'omission ou l'inexactitude d'une information est susceptible d'influencer les décisions économiques prises par les utilisateurs se fondant sur les comptes. La détermination du seuil de signification, qui relève du « jugement professionnel » de l'auditeur et de sa responsabilité, est souvent opérée à partir des grandeurs significatives incluses dans les états financiers.

Ainsi, d'un point de vue technique, la démarche d'audit est adaptée au risque qu'une erreur significative soit présente dans les comptes. Au final, le risque associé à l'entité contrôlée doit avoir une incidence positive sur les honoraires d'audit. En fait, selon l'équation du risque que nous avons présentée, une évaluation forte de ce risque contraint l'auditeur à augmenter l'étendue de ses contrôles, afin de réduire son propre « risque de non détection » et maintenir au niveau préalablement fixé le « risque d'audit » final.

Au plan théorique, cette relation positive est également présumée dans la littérature. Elle se justifie de plusieurs façons.

D'une part, le risque associé au client, et notamment son risque de défaillance, constitue un élément important intégré par les auditeurs en raison des poursuites judiciaires éventuellement engagées contre eux en cas de faillite du client et des pertes conséquentes qu'elles peuvent engendrer. Anderson et Zeghal (1994) et Pong et Whittington (1994) ont par exemple montré que les risques de recherche de responsabilité sont plus importants en cas de défaillance de l'entreprise auditée.

Par ailleurs, une autre dimension du risque de défaillance est parfois avancée dans la littérature, liée à la solvabilité de l'entreprise auditée. Selon Matthews et Pells (2003), l'auditeur est tenté de facturer plus cher ses services à un client en difficulté, en raison du risque qui pèse sur le recouvrement de ses honoraires, et pour lequel il exige une « couverture » (ou une provision). Cet argument semble particulièrement approprié en France, où l'existence de super-privileges de l'Etat et des salariés et la présence d'autres créanciers prioritaires (notamment les banques qui détiennent diverses garanties) rendent peu probable le paiement des honoraires des auditeurs.

D'autre part, certains dirigeants sont plus enclins à « gérer », ou à manipuler, les comptes de leur entreprise. La révélation d'une telle « gestion » des comptes, qui n'aurait pas été signalée par les auditeurs, peut entraîner une dégradation de la réputation de l'auditeur (Chan et al., 1993 ; Firth, 1997). Dans un tel cas, des pertes de revenus sont également envisageables pour les auditeurs.

Ainsi, lorsque le risque associé au client est important, - qu'il soit lié à son activité, à son organisation, à sa probabilité de défaillance, ou au risque de manipulation de ses comptes -, le montant des honoraires facturés doit être plus élevé, en raison de la « prime de risque » appliquée par le cabinet. Cette prime de risque peut se traduire, soit par une facturation d'un temps supplémentaire consacré au dossier pour prendre davantage

¹² Mémento Francis Lefebvre, « Audit et commissariat aux comptes », 2004-2005, § 25433.

¹³ Normes CNCC 2-301, Evaluation du risque et contrôle interne, §05.

d'assurances et ne pas commettre d'erreur, soit par une facturation plus élevée du taux horaire pour refléter la présence d'auditeurs plus « confirmés » sur le dossier, au cas où le nombre d'heures consacré au travail n'est pas modifié. Nous formulons donc la seconde hypothèse suivante :

H2 : Le montant des honoraires d'audit augmente avec le « risque lié à l'entreprise auditée ».

2. Méthode d'investigation

Avant de présenter nos résultats, nous exposons notre méthode d'investigation, c'est-à-dire la procédure de sélection de l'échantillon d'entreprises retenues (2.1), ainsi que les mesures de nos diverses variables (2.2).

2.1. L'échantillon

La sélection de l'échantillon s'est opérée en deux étapes. Dans une première étape, nous avons collecté tous les rapports annuels de l'exercice 2002, publiés en 2003, des entreprises appartenant à l'indice SBF250 en 2002¹⁴. La quasi-totalité des rapports annuels étaient disponibles, soit sur le site Internet de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), soit sur le site Internet des entreprises concernées. Dans une seconde étape, nous avons supprimé toutes les entreprises : (1) étrangères cotées en France et appartenant à l'indice SBF250, parce que ces entreprises peuvent être soumises à des règles spécifiques en matière d'audit des comptes et de rémunération des auditeurs ; (2) qui n'avaient pas communiqué volontairement les honoraires de leurs auditeurs dans les rapports annuels ; (5) financières, c'est-à-dire les banques et les assurances, pour des raisons d'hétérogénéité des rapports annuels (difficultés de comparaison des éléments du bilan et du compte de résultat avec les entreprises industrielles et commerciales). Cette procédure de sélection nous a conduits à analyser les honoraires communiqués volontairement pour 2002 par 127 entreprises industrielles et commerciales françaises.

Nous constatons, dans la partie A du tableau 1, que le chiffre d'affaires moyen excède 7,6 milliards d'euros, mais qu'il existe de fortes disparités entre ces entreprises, puisque la médiane est proche de 1,1 milliards d'euros (le chiffre d'affaires de la moitié des entreprises est donc inférieur à ce montant). On retrouve cette disparité dans le total du bilan, qui excède 10 milliards d'euros en moyenne, mais dont la médiane est égale à 1,83 milliard d'euros.

Tableau 1.
Statistiques descriptives.

L'échantillon comprend 127 entreprises industrielles et commerciales françaises cotées en bourse en 2002.

	Moyenne	Médiane	Ecart-type
<i>Partie A. (Millions d'euros)</i>			
Chiffre d'affaires	7 653,5	1 099,5	14 890,6
Total du bilan	10 249,3	1 830,0	21 789,6

¹⁴ Quelques entreprises appartenant au secteur des technologies de l'information (code 9 de la classification sectorielle proposée par Euronext) ont été ajoutées ultérieurement, afin de disposer d'un échantillon suffisant pour vérifier l'incidence du secteur d'activité sur les honoraires des auditeurs.

<i>Partie B. (Milliers d'euros)</i>			
Audit légal	4 451,4	1 383,0	7 821,6
Autres revenus	1 084,6	146,5	3 353,5
Total Honoraires	5 536,1	1 474,0	9 241,4
<i>Partie C. (en pourcentage)</i>			
Actif circulant/Actif total	51,6	51,0	20,1
Capitaux propres/Passif total	38,1	38,5	14,8
Résultat Net/Capitaux Propres	6,2	8,9	20,4
Croissance du Chiffre d'affaires	61,1	37,9	89,2

2.2. Les variables

2.2.1. La variable expliquée : la rémunération des auditeurs

Notre variable expliquée est la rémunération des auditeurs, telle qu'elle a été publiée de manière volontaire par les sociétés de l'échantillon pour l'année 2002.

Dans son règlement, et dans les recommandations antérieurement formulées, la COB – devenue aujourd'hui AMF-, a précisé la nature des prestations concernées par la communication des honoraires, ainsi que la ventilation à opérer entre les différentes prestations concernées¹⁵. Les auditeurs identifiés sont les contrôleurs légaux certifiant les comptes individuels et consolidés de l'entité, ainsi que les autres professionnels (de l'audit ou d'autres disciplines) appartenant au réseau des auditeurs et qui sont intervenus auprès de l'entité. Les autorités boursières estiment nécessaire, par ailleurs, que « les honoraires de chacun des commissaires aux comptes soient présentés de façon séparée dans le tableau récapitulatif ». La rémunération fournie vise les honoraires pris en charge au cours de l'exercice par les entités concernées, ainsi que leurs filiales, françaises et étrangères, consolidées par intégration globale. Enfin, l'information doit distinguer les honoraires liés aux « prestations d'audit »¹⁶ des facturations liées aux « autres prestations » rendues au bénéfice de la société ou de ses filiales par les autres professionnels membres des réseaux. Le cas échéant, l'AMF souhaite alors qu'en cas de prestations de natures différentes, elles soient « ventilées selon les différentes rubriques proposées : juridique, fiscal, social, technologies de l'information, audit interne ».

Les statistiques descriptives de la partie B du tableau 1 mettent en évidence que, pour les 127 entreprises de notre échantillon, les honoraires globalement perçus par les auditeurs excèdent en moyenne 5,5 millions d'euros par entreprise pour l'exercice 2002, soit un chiffre d'affaires global pour les auditeurs de ces entreprises d'environ 700 millions d'euros.

Pour notre étude empirique, nous ne considérons cependant que la rémunération liée à la mission d'audit légal (REMU) des deux (ou trois¹⁷) auditeurs. Pour les entreprises de notre échantillon, ces honoraires d'audit légal s'élèvent en moyenne à presque 4,5 millions d'euros par entreprise, avec une médiane de 1,383 millions d'euros, traduisant également une certaine disparité entre les entreprises.

A ce stade, il est important de préciser que nous cherchons à expliquer le montant total des honoraires d'audit légal versés aux auditeurs, et non le montant versé à chacun des

¹⁵ Bulletin mensuel de la COB, Février 2003, n°376.

¹⁶ Au sein même des prestations d'audit, doivent d'ailleurs être présentées selon deux sous-rubriques : d'une part, les prestations de « commissariat aux comptes, de certification, d'examen des comptes individuels et consolidés », d'autre part, les « missions accessoires » comme « les missions particulières, en général à caractère non récurrent et conventionnel, l'examen de comptes prévisionnels ou pro-forma dans le cadre d'opérations particulières, la rédaction d'attestations particulières, etc. ».

¹⁷ Si la présence de deux auditeurs est obligatoire, il faut noter que 18 entreprises de notre échantillon, soit pratiquement 15 % de l'échantillon, ont fait appel à trois auditeurs au cours de l'exercice 2002.

auditeurs des entreprises considérées. Autrement dit, nous analysons « l'enveloppe globale » payée par les entreprises pour l'audit légal et ne nous préoccupons pas de la façon dont cette enveloppe a été répartie entre les deux (ou les trois) auditeurs.

2.2.2. Les déterminants de la rémunération des auditeurs

Comme nous l'avons précisé lors de la présentation de notre modèle théorique, nous envisageons la détermination de la rémunération des auditeurs au travers de deux grandes dimensions : la taille (**a**) et le risque associé (**b**) à l'entité auditée. Nous avons cependant enrichi ce modèle par l'intégration de deux variables de contrôle liées à la relation Auditeur-Audité (**c**).

a) La taille de l'entité auditée

La première variable explicative retenue dans cette étude est la taille (*TAILLE*). Nous anticipons une relation positive entre la taille et les honoraires d'audit légal (H1). La mesure de la taille retenue est le Total du Bilan (exprimé en milliards d'euros), parce que le total du bilan est pris en compte dans le barème indicatif proposé par le législateur français et parce qu'il s'agit d'une variable significative dans toutes les études anglo-saxonnes, ce qui nous permet de procéder à des comparaisons. Rappelons que les données du tableau 1 indiquent que le total du bilan des entreprises auditées excède en moyenne 10 milliards d'euros¹⁸ et qu'il existe de grandes disparités.

b) Le risque associé à l'entité auditée

Concernant le risque associé à l'entreprise auditée, dont nous anticipons une influence positive sur les honoraires d'audit (H2), il convient de rappeler qu'au plan de la démarche d'audit, ce risque se décompose entre le « risque inhérent » et le « risque lié au contrôle ».

Le « risque lié au contrôle » porte sur l'existence et l'efficacité des procédures de contrôle interne de l'entité auditée. Ce risque est donc, par nature, très difficile à appréhender empiriquement. Par ailleurs, s'agissant d'un échantillon constitué exclusivement de grandes entreprises, on peut considérer que ce risque doit être globalement homogène et relativement faible. En effet, les grandes entreprises sont nécessairement très organisées. Par ailleurs, les règles de gouvernement d'entreprise requièrent depuis plusieurs années la mise en œuvre de procédures écrites validées et éprouvées. Enfin, les tendances réglementaires en matière de contrôle interne étaient déjà perceptibles en 2002, année de notre étude. Ainsi, les grandes entreprises savaient que la loi *Sarbanes Oxley* allait exiger prochainement de toutes les sociétés cotées aux Etats-Unis un rapport du management sur la qualité des procédures de contrôle interne en matière d'information financière, et les médias français commençaient à anticiper la mesure prise également par la Loi sur la Sécurité Financière, exigeant un Rapport du Président sur le contrôle interne, rapport lui-même soumis à un contrôle des auditeurs. Finalement, face à la difficulté technique de rendre opérationnelle cette dimension, et en formant l'hypothèse que celle-ci n'est pas discriminante dans le cadre de notre échantillon d'étude, nous n'intégrons que le « risque inhérent » dans notre modèle du risque associé à l'entité auditée.

Pour mesurer le « risque inhérent » de l'entreprise auditée, nous retenons plusieurs variables issues de la littérature, que nous distinguons, comme le suggère la documentation d'ajustements en début d'exercice, toutes nos mesures sont relatives aux données publiées au cours du dernier exercice précédant l'exercice 2002 (par exemple, au 31/12/2001, si l'entreprise clôture ses comptes le 31/12/2002).

technique liée à la démarche d'audit, entre « dimensions exogènes » et « risques propres à l'entité ». La seule variable exogène que nous retenons est une variable sectorielle. Plusieurs variables de risques propres à l'entité sont en revanche envisagées : l'une est liée à la nature de ses actifs, les autres sont relatives à sa croissance et à sa situation financière.

** Le secteur d'activité de l'entité*

Nous avons cherché à isoler les secteurs d'activité à forte croissance, dans lesquelles les procédures de contrôle devront évoluer plus régulièrement que dans les entreprises évoluant dans des secteurs à maturité. Notre mesure sectorielle (*SECT*) est une variable dichotomique égale à 1 si les entreprises évoluent dans le secteur des technologies de l'information (code 9 dans la nomenclature d'Euronext), qui connaissent une très forte croissance (Internet, etc.), et égale à 0 dans le cas contraire¹⁹. Le choix de ce secteur se justifie aussi par une « gestion » des comptes particulièrement « active » dans un grand nombre de sociétés appartenant au secteur des technologies d'information au début du millénaire, lorsque les dirigeants ont cherché « à tout prix » à atteindre les objectifs annoncés lors de leur introduction en bourse²⁰. Sur les 127 entreprises de notre échantillon, 28 d'entre elles appartiennent au secteur des technologies de l'information.

** La nature des actifs de l'entité*

Nous anticipons une relation positive entre la nature des actifs de l'entité, facteur de risque propre à l'entreprise, et les honoraires d'audit légal. Dans les études antérieures, cette variable permet d'appréhender la complexité des entreprises et cette dernière est significative dans l'explication des honoraires d'audit (Anderson et Zeghal 1994). La mesure de la nature des actifs retenue (*CIRCUL*) est le ratio « actif circulant/actif total », parce que l'actif circulant comporte des postes « à risque » (créances, stocks,...), dont l'évaluation est complexe et qui requièrent des contrôles plus approfondis (confirmations, observation physique, etc.), et/ou une implication relative plus forte des auditeurs les plus expérimentés. Pour les 127 entreprises de notre échantillon, nous constatons (tableau 1) que l'actif circulant représente un peu plus de 50 % du total de l'actif.

** La croissance de l'entité*

La croissance de l'entreprise auditée est également prise en compte. Nous anticipons que les entreprises à forte croissance génèrent une plus grande complexité et de plus grands risques pour les cabinets d'audit. En effet, les procédures de vérification doivent être ajustées plus régulièrement et plus significativement pour tenir compte de l'évolution du nombre de transactions (de la taille) de l'entreprise, ce qui a des conséquences sur le risque de non-détection d'éventuelles erreurs dans les comptes. Nous retenons une variable (*CROIS*) correspondant à la variation du chiffre d'affaires de l'entreprise au cours des trois dernières années. Pour les 127 entreprises de notre échantillon, la croissance moyenne est de 61,1 % (sur trois ans, soit environ 17 % en moyenne). Mais il existe de fortes disparités entre les sociétés, puisque la médiane n'est que de 37,9% (soit 11% par an), en raison de la présence

¹⁹ Plusieurs secteurs d'activité ont fait l'objet d'une attention particulière par le passé. Par exemple, Anderson et Zeghal (1994) ont montré que les grandes entreprises du transport, de la communication ou des « *utilities* » bénéficient d'un niveau de facturation d'audit significativement moins élevé que les autres. Dans la même veine, des auteurs (Simunic, 1980 ; Matthews et Peels, 2003) ont considéré que les secteurs des services ou de la finance sont moins complexes à auditer que les secteurs manufacturiers.

²⁰ Raffournier (2003) rappelle par exemple que, même si ces opérations n'affectaient pas leurs bénéficiaires, de nombreuses entreprises dont l'activité était liée à Internet se sont facturées réciproquement de la publicité afin d'atteindre les objectifs de croissance de chiffre d'affaires annoncés lors de l'introduction en bourse.

dans notre échantillon d'un nombre conséquent d'entreprises évoluant dans le secteur des technologies de l'information, qui ont enregistré des taux de croissance très élevés.

** La situation financière de l'entité*

Les deux dernières variables de risques propres à l'entité sont des variables financières, pour lesquelles les travaux antérieurs recourent le plus souvent aux mesures classiques : ratios de liquidité, taux d'endettement, taux de rentabilité, difficultés financières, etc. (Simunic, 1980 ; Pong et Whittington, 1994).

La première variable, relative à l'endettement total de l'entreprise (DETTES), permet d'apprécier le risque de défaillance et d'insolvabilité de la société audité. Cette variable est égale au rapport entre les capitaux propres et le total du passif. Pour les entreprises de notre échantillon, le ratio moyen est proche de 38%. Nous anticipons une relation négative entre la variable DETTES et les honoraires d'audit légal (REMU), puisque une diminution du ratio indique que l'endettement est plus important et, par conséquent, que l'entreprise est plus risquée.

La seconde variable (RENTA), relative à la rentabilité de l'entité, permet d'appréhender le risque de manipulation des comptes de la part des dirigeants. Nous considérons que ce risque est plus élevé lorsque la performance financière de l'entreprise est faible (ou mauvaise), c'est-à-dire quand il n'y a pas (ou peu) de valeur créée pour les actionnaires. Dans ce cas, les dirigeants de l'entreprise auditée peuvent être tentés de « booster » leurs résultats, notamment pour éviter d'être remplacés²¹. Notre variable de rentabilité permet donc de tenir compte de ce risque de manipulation : elle correspond au rapport entre le résultat net de l'entreprise et les capitaux propres. Pour les entreprises de notre échantillon, ce ratio de rentabilité est de 6,2 % en moyenne, mais la médiane est proche de 9%, traduisant l'existence de quelques rentabilités négatives, ainsi que la présence d'un nombre conséquent d'entreprises évoluant dans le secteur des technologies de l'information qui ont enregistré d'importantes pertes. Nous anticipons également une relation négative entre la variable (RENTA) et les honoraires d'audit légal, puisque une baisse de la rentabilité est synonyme d'un accroissement du risque de manipulation des comptes.

c) Les variables de contrôle liées à la relation Auditeur - Audité

Bien que notre travail ait pour objet de vérifier si les honoraires d'audit légal sont liés à la taille et au risque associés à l'entreprise contrôlée, nous avons jugé nécessaire d'introduire des variables de contrôle pour affiner la qualité de notre modèle. Nous avons ainsi introduit deux variables relatives à la relation Auditeur - Audité, issues de la littérature et susceptibles d'influencer le montant des honoraires : la facturation par le cabinet d'autres honoraires en dehors de l'audit légal et la date de clôture des comptes de l'entité.

** Les honoraires « non-audit » facturés à l'entité*

Les revenus issus de l'activité de conseil (CONS)²² peuvent influencer le montant des honoraires d'audit légal. Il s'agit en particulier de conseils dans les domaines juridique, fiscal et social (par exemple lors d'opérations de fusions-acquisitions des clients), ou de conseils en

²¹ Dans les entreprises où les dirigeants détiennent un grand nombre d'actions, ce qui est fréquent en France (Broye et Schatt, 2003), la manipulation n'a pas pour objet d'éviter le remplacement des dirigeants, mais de limiter la baisse de la valeur de l'entreprise, c'est-à-dire une réduction de la richesse des actionnaires-dirigeants. Nous renvoyons le lecteur intéressé par ces questions de manipulations comptables au numéro spécial publié sur ce thème dans la Revue du Financier en 2003 (n° 139), et à la revue de la littérature de Breton et Stolowy (2003).

²² Dans certains pays, le montant des honoraires de conseil peuvent représenter des sommes très importantes et une part significative des revenus des cabinets. Par exemple, au Royaume-Uni, Ezzamel et al. (1996) estiment que ces honoraires s'élevaient à près de 90 % du montant des honoraires d'audit des sociétés cotées en 1992-93.

système d'information (par exemple, l'implantation d'un ERP dans l'entreprise). Les indications dans les rapports annuels permettent de confirmer que des honoraires « non-audit » sont fréquents en France en 2002. En effet, pour les entreprises de notre échantillon, ces autres revenus s'élèvent à plus d'un million d'euros en moyenne, mais il existe de fortes disparités entre les entreprises, puisque la médiane ne s'élève qu'à 146,5 milliers d'euros.

Au-delà de la question fondamentale de la mise en danger de l'indépendance des auditeurs qui perçoivent des entreprises d'autres revenus que ceux liés à l'audit légal²³, les activités de conseil peuvent avoir des implications en matière de facturation des prestations d'audit. La relation entre les honoraires « audit » (REMU) et « non-audit » (CONS) peut être envisagée selon deux orientations théoriques.

D'une part, il apparaît que l'accroissement de la concurrence sur le marché de l'audit a considérablement réduit les tarifs pratiqués sur ce dernier (Maher et al., 1992). Ainsi, il est souvent considéré que la diversification vers d'autres services plus « lucratifs » a été une des conditions de « survie » des cabinets pour maintenir un niveau global de marge confortable (Read et Tomczyk, 1992 ; Barkess et Simnett, 1994). Les cabinets facturant d'autres services à leurs clients sont à même de proposer des services d'audit moins chers, dans la mesure où ils peuvent récupérer sur leurs autres prestations une partie de la marge ainsi perdue sur les travaux de certification.

D'autre part, certains auteurs avancent que la prestation parallèle d'autres services permet des « croisements de connaissances », susceptibles de faire gagner du temps d'intervention sur la mission d'audit²⁴. Les économies de coûts qui en résultent peuvent être répercutées sur les honoraires facturés pour la certification des comptes pour laquelle la concurrence serait particulièrement dure (Firth, 1997).

En fin de compte, ces deux arguments théoriques indiquent que l'activité de conseil devrait avoir des conséquences négatives sur la rémunération de l'activité d'audit légal.

** La date de clôture des comptes de l'entité*

La date de clôture des comptes a été retenue comme variable explicative dans certains travaux, car elle paraît susceptible d'influencer le niveau d'honoraires d'audit. En effet, dans la mesure où un grand nombre de sociétés arrêtent leurs comptes à une même date (le 31 décembre dans le cas de la France), on peut anticiper qu'un cabinet sera disposé à facturer moins cher une mission se déroulant de manière décalée, dans la mesure où elle représente pour lui une meilleure opportunité en termes d'organisation. Nous constatons que 107 entreprises de notre échantillon clôturent leurs comptes le 31 décembre, et pour les 20 autres entreprises, la date de clôture est comprise entre le 31 août 2002 et le 30 juin 2003. La variable retenue (CLOT) est une variable dichotomique égale à 1 si l'entreprise ne clôture pas ses comptes le 31 décembre et égale à 0 dans le cas contraire.

Le tableau 2 résume les variables de notre modèle théorique, leur incidence probable sur les honoraires d'audit, ainsi que les mesures retenues.

Tableau 2. Les variables du modèle

²³ Il faut rappeler que l'évolution de la réglementation dans de nombreux pays, suite à l'affaire Enron, tend à réduire très significativement le montant de ces honoraires résultant de l'activité de conseil. Ces prestations ont en effet progressivement été interdites par les différentes instances réglementaires : interdiction partielle par la SEC aux Etats-Unis depuis novembre 2000, confirmée par la loi Sarbanes Oxley de 2002 ; interdiction beaucoup plus stricte en France dans le cadre de la loi sur la Sécurité Financière d'août 2003, que la COB et la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes avaient déjà largement anticipée dans leurs recommandations.

²⁴ L'avis de la SEC ASR N°264 reconnaît d'ailleurs que le conseil fiscal permet de générer des économies d'échelles substantielles en matière d'audit (Chung et Kallapur 2003).

Définition de la variable	Nom de la variable	Mesure de la variable	Sens attendu de la relation
Variable expliquée			
◆ Rémunération des auditeurs	REMU	Montant global des honoraires d'audit légal (en millions d'euros)	
Variables explicatives			
◆ Taille	TAILLE	Total du bilan (en milliards d'euros)	+
<i>Facteur exogène du «Risque inhérent »</i>			
◆ Secteur d'activité	SECT	Variable dichotomique égale à 1 si secteur* des technologies de l'information et égale à 0 sinon.	+
<i>Facteurs propres à l'entreprise du « Risque inhérent »</i>			
◆ Nature des actifs	CIRCU	Actif circulant / Actif total (%)	+
◆ Croissance	L CROIS	Variation du CA au cours des 3 dernières années (%)	+
		Capitaux Propres / Total Passif (%)	-
◆ Situation financière	DETTE S RENTA	Résultat net / Capitaux Propres (%)	-
<i>Variables de contrôle</i>			
◆ Honoraires de conseil	CONS	Montant global des honoraires « non-audit » (en millions d'euros)	-
◆ Date de clôture	CLOT	Variable dichotomique égale à 1 si clôture hors 31/12 et égale à 0 si clôture des comptes au 31/12	-

* Code 9 de la nomenclature Euronext

3. Les résultats

Pour vérifier si les principaux facteurs explicatifs de la rémunération des auditeurs identifiés dans la littérature sont pertinents dans le cas français, nous effectuons, d'une part, des analyses bivariées (corrélations) (3.1), d'autre part, des analyses multivariées (régressions linéaires) (3.2).

3.1. Les analyses bivariées

Les résultats fournis dans la matrice de corrélation (tableau 3) permettent de mettre en évidence les principaux résultats suivants.

Tableau 3.
Matrice des corrélations

	REMU	TAILLE	CIRCUL	DETTES	CONS	RENTA	SECT	CROIS	CLOT
REMU	1,000	0,901	-0,225	-0,212	0,247	-0,160	-0,218	-0,062	-0,126
	-	0,000	0,011	0,017	0,005	0,073	0,014	0,492	0,157

TAILLE	0,901 0,000	1,000 -	-0,250 0,005	-0,214 0,016	0,250 0,005	-0,166 0,062	-0,201 0,024	-0,056 <i>0,534</i>	-0,140 <i>0,117</i>
CIRCUL	-0,225 0,011	-0,250 0,005	1,000 -	0,081 <i>0,368</i>	-0,126 <i>0,160</i>	0,124 <i>0,166</i>	0,458 0,000	0,139 <i>0,120</i>	0,114 <i>0,201</i>
DETTES	-0,212 0,017	-0,214 0,016	0,081 <i>0,368</i>	1,000 -	-0,097 <i>0,279</i>	0,024 <i>0,787</i>	0,303 0,001	0,121 <i>0,177</i>	-0,007 <i>0,941</i>
CONS	0,247 0,005	0,250 0,005	-0,126 <i>0,160</i>	-0,097 <i>0,279</i>	1,000 -	-0,021 <i>0,814</i>	-0,147 0,099	-0,068 <i>0,445</i>	0,114 <i>0,201</i>
RENTA	-0,160 0,073	-0,166 0,062	0,124 <i>0,166</i>	0,024 <i>0,787</i>	-0,021 <i>0,814</i>	1,000 -	-0,059 <i>0,512</i>	-0,122 <i>0,172</i>	-0,017 <i>0,846</i>
SECT	-0,218 0,014	-0,201 0,024	0,458 0,000	0,303 0,001	-0,147 0,099	-0,059 <i>0,512</i>	1,000 -	0,271 0,002	0,031 <i>0,731</i>
CROIS	-0,062 <i>0,492</i>	-0,056 <i>0,534</i>	0,139 <i>0,120</i>	0,121 <i>0,177</i>	-0,068 <i>0,445</i>	-0,122 <i>0,172</i>	0,271 0,002	1,000 -	-0,080 <i>0,372</i>
CLOT	-0,126 <i>0,157</i>	-0,140 <i>0,117</i>	0,114 <i>0,201</i>	-0,007 <i>0,941</i>	0,114 <i>0,201</i>	-0,017 <i>0,846</i>	0,031 <i>0,731</i>	-0,080 <i>0,372</i>	1,000 -

Premièrement, les honoraires (REMU) augmentent significativement avec la taille de l'entreprise (TAILLE). Si le temps de travail a une influence positive et significative sur les honoraires d'audit légal, conformément à nos anticipations (H1), il est intéressant de remarquer que le coefficient de corrélation excède 90%. Cela permet de conclure qu'en France, la taille des entreprises joue un rôle fondamental dans la facturation des honoraires d'audit, même si d'autres variables permettent d'expliquer le montant des honoraires. En particulier, conformément à notre seconde hypothèse, il apparaît que les honoraires d'audit légal augmentent avec le risque (les variables DETTES et RENTA sont négativement liées à REMU). Les cabinets d'audit facturent donc davantage aux entreprises fortement endettées – caractérisées par un risque de défaillance et d'insolvabilité plus élevé – et peu rentables – dans lesquelles le risque de manipulation des résultats est plus important.

Deuxièmement, les honoraires diminuent avec la nature des actifs (CIRCUL). Ce résultat, statistiquement significatif, n'est pas conforme à nos anticipations (H2). En effet, les honoraires devraient augmenter avec la nature des actifs de l'entreprise, appréhendée par le ratio Actif circulant/Actif Total, puisque le nombre d'heures de travail est supposé être plus élevé dans ce type d'entreprises. La principale explication avancée tient à la faible pertinence de cette mesure. En fait, le temps de travail des auditeurs peut être supérieur dans les entreprises disposant de nombreuses immobilisations, et notamment d'immobilisations financières. En particulier, lorsque les entreprises détiennent une multitude de filiales, alors le temps passé à vérifier l'activité des filiales, et à contrôler les comptes consolidés, peut être significativement plus important que le temps passé dans une entreprise plus petite détenant une fraction plus élevée d'actifs circulants. La relation négative et significative entre la taille et la nature des actifs renforce, au moins partiellement, cette explication.

Par ailleurs, les entreprises évoluant dans le secteur des technologies de l'information (SECT) paient des honoraires significativement plus faibles que les autres entreprises. Ce résultat n'est pas conforme à nos anticipations, puisque ces entreprises posent des problèmes spécifiques aux auditeurs, en raison de leur forte croissance et du risque de manipulation des comptes plus important, ce qui devrait impliquer une facturation plus élevée. L'explication proposée à ce phénomène tient au fait que les entreprises évoluant dans le secteur des technologies de l'information sont significativement plus petites que les entreprises évoluant dans les autres secteurs d'activité (la corrélation entre SECT et TAILLE est négative et statistiquement significative). Il est donc important d'isoler ces entreprises, en raison de leurs caractéristiques spécifiques, pour analyser les déterminants des honoraires d'audit.

Une troisième variable influence les honoraires de l'audit légal de façon différente à celle anticipée : il s'agit des honoraires des autres missions (CONS). L'augmentation de ces derniers entraîne une augmentation des honoraires d'audit légal, alors que nous anticipions une relation négative entre les deux. Notre résultat est cependant conforme à ceux obtenus dans les études anglo-saxonnes. Plusieurs auteurs (Simunic, 1984 ; Palmrose, 1986b ; Firth, 1997 ; Ezzamel et al., 1996) ont en effet trouvé qu'il existe une relation positive entre les honoraires d'audit et hors audit. La principale explication²⁵ proposée à ce phénomène a trait à l'existence de contingences structurelles. L'intuition est la suivante : ce sont surtout les « grands » cabinets (les « big ») qui proposent des services accessoires à des entreprises généralement de grande taille, mais les cabinets de plus petite taille ne développent pas leur activité de conseil à des clients de plus petite taille. Ce phénomène a été confirmé en France par DeBeelde et al. (2003). Ainsi, puisque les grands cabinets d'audit facturent des honoraires autres que ceux provenant de l'activité d'audit légal, il existe donc une relation positive *ex post* entre l'activité de conseil et la rémunération de l'audit légal. Autrement dit, les résultats empiriques pourraient s'expliquer simplement par l'absence de variables de contrôle sur l'existence, ou non, de services spécialisés autres que celui d'audit légal dans les cabinets²⁶. Cela étant, la relation théorique (*ex ante*) n'est pas remise en cause.

Enfin, les deux dernières variables ne semblent pas influencer significativement les honoraires, sachant que l'une (CLOT) a le signe espéré, alors que l'autre (CROIS) a un signe opposé à celui anticipé.

L'existence de nombreuses corrélations, statistiquement significatives, notamment entre la taille des entreprises et d'autres variables, ou entre le secteur d'activité et plusieurs variables, nous conduit cependant à faire preuve d'une grande prudence dans l'analyse de ces résultats. Les analyses multivariées vont nous permettre d'approfondir notre compréhension de l'incidence des diverses variables explicatives sur les honoraires d'audit légal en France.

3.2. Les analyses multivariées

L'existence de nombreuses corrélations, ainsi que de problèmes de non-normalité des honoraires et de la taille des entreprises, nous oblige à tester divers modèles. Les résultats des

²⁵ Dans les travaux anglo-saxons, une seconde explication a été avancée, relative à la mauvaise qualité des données utilisées. Aux Etats-Unis, aucune obligation stricte n'a prévalu pendant longtemps en matière de publication des honoraires d'audit et hors audit et les études se sont fondées sur des données collectées par questionnaire. Cette obligation existe au Royaume Uni depuis 1991, ainsi qu'en Australie, mais elle prévoit des exceptions (portant notamment sur les honoraires des filiales à l'étranger), qui rendent les informations publiées difficilement comparables. Par ailleurs, la fiabilité des informations données par les entreprises est sujette à caution, certains doutant en particulier de la validité de la ventilation opérée par les dirigeants entre dépenses « audit » et « non-audit » (Barkess et Simnett 1994).

²⁶ Ezzamel et al. (1996) suggèrent de recourir à des variables interactives pour affiner l'analyse de la relation entre honoraires « audit » et « non-audit ». Ils ont ainsi montré que les honoraires « non-audit » inter-agissent avec le niveau de complexité de l'entreprise, la taille du cabinet et le caractère réglementaire du secteur d'activité en faveur d'une baisse des honoraires d'audit, ce que les auteurs sont en mesure de relier à une réalité économique cohérente. En effet, dans le cadre de missions de conseil « lourdes » dans des structures complexes, l'investissement du cabinet étant très important, il est probable que les équipes essaient de l'optimiser en utilisant au mieux les transferts des connaissances acquises du conseil vers l'audit. Par ailleurs, les « Big » étant en mesure de proposer des missions de conseil d'envergure, ils seraient (plus) disposés que les autres cabinets à réduire leurs tarifs en audit, sachant qu'ils peuvent facilement récupérer, par le conseil, cette marge perdue sur l'audit. Enfin, dans le secteur réglementé britannique, un important marché du conseil s'est ouvert suite à une vague de privatisations. Compte tenu du caractère très lucratif de cette nouvelle clientèle, les cabinets ont été incités à faire des efforts sur leurs tarifs d'audit pour se positionner au mieux sur le segment du conseil. Si toutes ces dimensions interactives ne sont pas nécessairement adaptables au contexte français, cette voie d'analyse du lien entre honoraires « non-audit » et honoraires d'audit semble cependant prometteuse.

différentes régressions linéaires effectuées, qui sont fournis dans le tableau 4, mettent en évidence les résultats suivants.

Si l'on tient compte simultanément de toutes les variables pour expliquer le montant des honoraires (modèle 1) - comme dans la majorité des études anglo-saxonnes -, on constate que seule la variable TAILLE est significative. Ce modèle apparaît très performant, puisque le coefficient de détermination (r^2) est égal à 81,5 %, ce qui signifie que la prise en compte de la seule variable taille permet d'expliquer plus de 80% des honoraires d'audit légal en France.

Mais il faut insister, pour l'interprétation de ces premiers résultats, sur les risques liés aux problèmes de multicollinéarité entre les variables. Pour les mettre en évidence, nous avons effectué une seconde régression en excluant du modèle la variable TAILLE (modèle 2). Les résultats ainsi obtenus varient très nettement : le r^2 n'est plus que de 17,2% et, surtout, le coefficient d'une variable change de signe (CIRCUL), alors que, parallèlement, quatre variables deviennent statistiquement significatives pour expliquer le montant des honoraires (CONS, CLOT, DETTES et RENTA).

Si la première n'a pas le sens espérée, tel n'est pas le cas des trois dernières variables, confirmant l'idée que les auditeurs facturent davantage lorsque les entreprises sont risquées (DETTES et RENTA sont nos mesures retenues pour apprécier respectivement le risque de défaillance/insolvabilité et le risque de manipulation des comptes), et ils accordent une réduction d'honoraires aux sociétés qui arrêtent leurs comptes de manière décalée.

Puis, nous avons effectué une nouvelle régression (modèle 3) en retirant, en plus de la variable taille, la variable sectorielle, dans la mesure où cette variable est également fortement corrélée avec de nombreuses autres variables : les entreprises évoluant dans le secteur des technologies de l'information sont moins rentables mais ont enregistré une croissance supérieure. Les résultats sont encore différents : si le r^2 n'est pas fortement modifié (0.147 contre 0.172 dans le Modèle 2), la variable RENTA n'exerce plus une influence significative sur les honoraires d'audit, alors que la variable CONS devient significative, indiquant que les entreprises qui facturent plus d'honoraires de conseil facturent également plus d'honoraires d'audit légal.

Ce manque de stabilité des résultats souligne l'existence de (sérieux) problèmes de multicollinéarité dans ce type de modèles. Il est d'ailleurs surprenant que de tels problèmes surgissent en France et non dans les pays anglo-saxons, à en juger par les modèles testés dans de nombreuses études empiriques effectuées notamment aux Etats-Unis.

Afin d'améliorer la qualité de notre analyse, - et surtout pour tenter de remédier au problème de non-normalité de la distribution des honoraires d'audit légal et de la taille des entreprises -, nous avons utilisé une mesure relative des honoraires d'audit, égale à la mesure des honoraires d'audit légal (REMU en millions d'euros), divisée par la mesure de taille de l'entreprise (TAILLE, représentée par le total de l'actif et exprimée en milliard d'euros). Cette nouvelle variable est dénommée REMU/TAILLE.

Tableau 4.
Régressions linéaires

L'échantillon comprend 127 entreprises industrielles et commerciales françaises cotées en bourse en 2002. Toutes les variables sont définies dans le tableau 2. Pour chaque variable, trois lignes indiquent respectivement la valeur du coefficient estimé, la valeur du test de Student (t) et la probabilité associée au test de Student (p). Les trois dernières lignes du tableau indiquent la valeur du coefficient de détermination (r^2), la valeur du test de Fisher (F) et la probabilité associée au test de Fisher (p).

	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5
Variable expliquée	REMU	REMU	REMU	REMU/ TAILLE	REMU/ TAILLE
Constante	1,045	10,368	11,180	-0,231	-0,696

t	0,782	3,933	4,549	-0,735	-2,287
p	0,436	0,000	0,000	0,464	0,024
TAILLE	0,318				
t	20,222				
p	0,000				
SECT	-0,875	-1,715		0,865	
t	-0,963	-0,898		3,739	
p	0,338	0,371		0,000	
CIRCUL	0,977	-4,163	-6,473	1,187	1,952
t	0,541	-1,106	-1,925	2,607	4,561
p	0,590	0,271	0,057	0,010	0,000
DETTES	-0,363	-7,925	-9,160	1,047	1,664
t	-0,161	-1,699	-2,035	1,844	2,912
p	0,872	0,092	0,044	0,068	0,004
RENTA	-0,693	-5,683	-5,098	-0,003	-0,173
t	-0,440	-1,734	-1,558	-0,008	-0,417
p	0,661	0,085	0,122	0,994	0,678
CROIS	-0,030	-0,160	-5,098	0,189	0,258
t	-0,083	-0,209	-1,558	2,022	2,672
p	0,934	0,835	0,122	0,045	0,009
CONS	0,049	0,508	0,480	0,331	0,308
t	0,508	2,551	2,419	2,174	1,924
p	0,613	0,012	0,017	0,032	0,057
CLOT	-0,145	-3,020	-0,173	0,100	0,099
t	-0,165	-1,659	-0,229	0,652	0,425
p	0,869	0,100	0,819	0,450	0,671
r ²	0,815	0,172	0,147	0,375	0,302
F	64,829	3,538	4,186	10,215	8,652
p	0,000	0,002	0,002	0,000	0,000

Le modèle 4 présente les résultats obtenus avec toutes les variables explicatives du modèle, alors que le modèle 5 présente les résultats de la régression suivante effectuée de manière similaire, mais en excluant la variable sectorielle.

La première observation liée à ces deux nouvelles régressions porte sur la similarité des résultats observés : les r² obtenus sont assez proches (0,375 pour le modèle 4, et 0,302 pour le modèle 5) et, surtout, le caractère significatif des différentes variables reste stable entre les deux traitements, ce qui nous conduit à considérer que le biais précédemment lié à la multicolinéarité a été supprimé. Nous pouvons donc examiner plus en détail les résultats observés avec ces deux modèles, dont la fiabilité nous semble meilleure.

La variable exogène de « risque inhérent » de l'entité contrôlée (SECT) est positive et très significative, conformément à nos attentes : les entreprises évoluant dans le secteur des technologies d'information sont plus risquées et génèrent donc des facturations d'audit supérieures. Parmi les variables de risques propres à l'entité contrôlée, la nature des actifs de l'entité contrôlée (CIRCUL) et sa croissance (CROIS) sont significatives et dans le sens attendu. Ainsi, si l'on ajuste les honoraires d'audit légal à la taille des entreprises, les entreprises qui possèdent une fraction d'actifs circulants plus élevée paient plus d'honoraires, ce qui se justifie par un temps de travail plus important (contrôles physiques des stocks, etc.). De plus, les entreprises en forte croissance nécessitent un travail d'audit supplémentaire qui génère également des honoraires supérieurs.

En revanche, DETTES, la variable de risque liée à la situation financière de l'entreprise est significative, mais de signe opposé au signe attendu. Les entreprises qui présentent un risque de défaillance moindre et qui sont plus solvables paient donc des

honoraires plus élevés. Ce résultat, contraire à l'argument de l'incorporation du « risque inhérent » à la démarche d'audit, peut s'expliquer par le fait que les auditeurs profitent de la bonne santé financière des entreprises pour négocier des honoraires plus élevés. Quant à la seconde variable liée à la situation financière (RENTA), elle a le signe attendu, mais elle n'influence pas significativement les honoraires d'audit légal. Ce résultat peut s'expliquer par le fait que les contrats d'audit légal sont négociés pour une durée de 6 ans en France, et que les auditeurs prennent en compte la rentabilité à long terme des entreprises auditées pour fixer le montant des honoraires.

Enfin, en ce qui concerne les variables de contrôle, on note que la date de clôture (CLOT) n'est pas statistiquement significative. En revanche, le montant des honoraires de conseil facturés (CONS), quant à lui, exerce toujours une influence significativement positive sur les honoraires d'audit. Ce résultat, contraire à nos anticipations mais conforme aux résultats des travaux antérieurs, mériterait de faire l'objet d'une étude plus approfondie, afin de vérifier notamment si cette relation tient à l'existence de contingences structurelles.

4. Conclusion

Au terme de ce travail, il convient de synthétiser les principaux enseignements et d'en souligner quelques limites.

D'un point de vue méthodologique, nous avons adapté un modèle d'analyse des déterminants des honoraires d'audit qui s'inspire de la normalisation technique concrète des professionnels. Par ailleurs, nos analyses ont permis de résoudre des problèmes de multicolinéarité entre les variables et de non-normalité des distributions qui, bien que non soulevés dans les études antérieures, auraient pu limiter la portée de nos résultats.

Concernant les apports de cette étude empirique, les résultats obtenus indiquent que la taille des entreprises auditées permet d'expliquer de manière décisive les honoraires d'audit en France. Ce résultat confirme donc l'hypothèse que les auditeurs facturent un nombre plus important d'heures de travail dans les grandes entreprises. Le caractère très significatif de ce facteur, qui ressort davantage de nos travaux que des autres études antérieures, résulte sans doute de l'incidence du barème de facturation des honoraires des commissaires aux comptes français, longtemps basé sur le seul total du bilan (il intègre désormais d'autres montants issus du compte de résultat). Même s'il ne concerne pas en tant que tel les sociétés de notre échantillon, il influence sans aucun doute le mode de facturation des professionnels, auxquels il sert manifestement de référence.

Cependant, les honoraires facturés dépendent également, au moins partiellement, du « risque inhérent » des entreprises françaises. En particulier, si l'on tient compte de la taille des entreprises, il apparaît notamment, d'une part, que les entreprises en forte croissance et celles évoluant dans le secteur des technologies de l'information paient des honoraires supérieurs, d'autre part, que les honoraires augmentent avec la fraction des actifs circulants des entreprises.

Cela étant, certains résultats ne sont pas conformes à notre hypothèse d'une relation positive entre le « risque inhérent » et les honoraires d'audit. En particulier, les entreprises moins endettées, donc moins risquées, paient des honoraires supérieurs. Ce résultat mériterait d'être approfondi.

Un dernier résultat intéressant est relatif à la relation auditeur-audité. Si la date de clôture des comptes est sans incidence significative en France sur le montant des honoraires facturés, il apparaît que les honoraires « non-audit » sont positivement liés aux honoraires d'audit légal. Ce résultat, bien que conforme à celui obtenu dans les études anglo-saxonnes, n'est pas celui que nous anticipions. Il mériterait également d'être approfondi.

Il faut souligner la non prise en compte des contrats négociés en début de mandat (de six ans en France) par les auditeurs constitue une limite de cette étude, susceptible d'expliquer les résultats non anticipés. De la même manière, le choix des mesures de certaines variables peut atténuer, au moins partiellement, la portée de nos résultats.

Diverses voies de recherche restent à explorer sur cette thématique. L'une d'elle consisterait notamment à analyser la répartition des honoraires entre les co-commissaires aux comptes. Une telle analyse permettrait de vérifier, d'une part, si la répartition des honoraires et la présence de grands cabinets anglo-saxons (les « big ») influence le montant des honoraires facturés, d'autre part, si la relation positive mise en évidence dans cette recherche entre les honoraires d'audit et « non-audit » est liée à des contingences structurelles.

Enfin, il serait également intéressant de mettre en relation les honoraires d'audit avec des variables de gouvernance. On peut notamment s'interroger sur l'incidence du développement des comités d'audit, dans la majorité des entreprises françaises au cours des dernières années, sur les honoraires des auditeurs. Des auteurs se sont déjà engagés dans cette voie de recherche (Abbott et al., 2003).

En fin de compte, nous espérons que des études ultérieures, désormais possibles en France avec l'obligation pour les entreprises de divulguer les honoraires d'audit, permettront d'enrichir ces résultats originaux.

Références

- Abbott L.J., Parker S., Peters G.F. et Raghunandan K. (2003a), « An empirical investigation of audit fees, nonaudit fees and audit committees », *Contemporary Accounting Research*, Vol. 20 n° 2, pp.215-234.
- Anderson T. et Zeghal D. (1994), « The pricing of audit services : further evidence from the Canadian market », *Accounting and Business Research*, Vol. 24, n° 95, pp.195-207.
- Baker C., Mikol A. et Quick R. (2001), « Regulation of the statutory auditor in the European Union : a comparative survey of the UK, France and Germany », *European Accounting Review*, Vol. 10, n° 4, pp.763-786.
- Baker C., Bedard J. et Prat dit Hauret C. (2002), « La réglementation de l'audit : une comparaison entre le Canada, les Etats-Unis et la France », *Comptabilité Contrôle Audit*, n° spécial, Mai, pp.139-165.
- Barkess L. et Simnett R. (1994), « The provision of other services by auditors : independence and pricing issues », *Accounting and Business Research*, Vol. 24, n° 94, pp.99-108.
- Bedard J., Gonthier-Besacier N. et Richard C. (2001), « *Quelques voies de recherche françaises en audit* », in Faire de la recherche en comptabilité financière, coordonné par P. Dumontier et R. Teller, Vuibert.
- Breton G. et Stolowy H. (2003), « La gestion des données comptables : une revue de la littérature », *Comptabilité Contrôle Audit*, Vol. 9, n° 1, pp. 125-151.
- Broye G. et Schatt A. (2003), « Sous-évaluation à l'introduction et cessions d'actions par les actionnaires d'origine : le cas français », *Finance Contrôle Stratégie*, Vol. 6, n° 2, pp. 67-89.
- Chan P., Ezzamel M. et Gwilliam D. (1993), « Determinants of audit fees for quoted UK companies », *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 20, n° 6, pp.765-786.
- Chung D.Y. et Lindsay W.D. (1988), « The pricing of audit services: the Canadian perspective », *Contemporary Accounting Research*, Fall, pp.19-46.
- Chung D.Y. et Kallapur Y. (2003), « Client importance, nonaudit services and abnormal returns », *The Accounting Review*, Vol. 78, n° 4, pp.931-955.

- De Beelde I., Gonthier-Besacier N. et Mikol A. (2003), « Internationalising the French auditing profession », Communication au 26ème Congrès de l'European Accounting Association à Séville (Espagne), avril.
- Ezzamel M., Gwilliam D.R. et Holland K.M. (1996), « Some empirical evidence from the publicly quoted UK companies on the relationship between the pricing of audit and non-audit services », *Accounting and Business Research*, Vol. 27, n° 1, pp.3-16.
- Firth M. (1985), « An analysis of audit fees and their determinants in New Zealand », *Auditing : a Journal of Practice and Theory*, Vol. 4, n° 2, pp.23-37.
- Firth M. (1997), « The provision of non-audit services and pricing of audit fees », *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 24, n°3, pp.511-525.
- Francis J.R. et Stokes D.J. (1986), « Audit prices, product differentiation and scale economies : further evidence from the Australian market », *Journal of Accounting Research*, Autumn, pp.383-393.
- Frankel R.M., Johnson M.F. et Nelson K.K. (2002), « The relation between auditors' fees for nonaudit services and earning management », *The Accounting Review*, Vol. 77, Suppl, pp.71-105.
- Hay D., Knechel W.R. et Wong N. (2004), « Audit fees : a meta-analysis of the effect of supply and demand attributes », *working paper SSRN*.
- Maher M.W., Tiessen P., Colson R. et Broman A.J. (1992), « Competition and audit fees », *The Accounting Review*, Vol. 67, n°1, pp.199-211.
- Mikol A. et P. Standish (1998), « Audit independence and non-audit services: a comparative study in differing British and French perspectives », *European Accounting review*, Vol. 7, n° 3, pp. 541-569.
- Niemi L. (2004), « Auditor size and audit pricing : evidence from small audit firms », *The European Accounting Review*, Vol.13, n° 3, pp.541-560.
- Palmrose Z. (1986a), « Audit fees and auditor size: further evidence », *Journal of Accounting Research*, Spring, pp.97-110.
- Palmrose Z. (1986b), « The Effect of Non Audit services on the pricing of audit services : further evidence », *Journal of Accounting Research*, Autumn, pp.405-411.
- Pong C.M. et Whittington G. (1994), « The determinants of audit fees: some empirical models », *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 21, n° 8, pp.1071-1091.
- Raffournier B. (2003), « Comptabilité créative et normalisation comptable », *La Revue du Financier*, n° 139, pp. 74-83
- Read R. et Tomczyk T. (1992), « An examination of changes in scope of services performed by CPA firms », *Accounting Horizons*, Vol. 6, n° 3, pp.42-51.
- Simunic D.A. (1980), « The pricing of audit services: theory and evidence », *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, Spring, pp. 161-190.
- Simunic D.A. (1984), « Auditing, consulting and auditor independence », *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, Autumn, pp. 679-702.