

L'externalisation de la fonction comptable à l'épreuve de la théorie du signal

1284

Résumé

En situation d'asymétrie d'information, les entreprises communiquent aux apporteurs de fonds (actionnaires et prêteurs, actuels et potentiels) des informations sur leur situation financière et leur rentabilité à travers les états financiers obligatoires. Malgré les dispositifs légaux, il demeure une asymétrie d'information quant à la qualité (neutralité, exhaustivité, sincérité, fidélité...) de ces documents.

De ce fait, les entreprises produisant des comptes de qualité ont intérêt à signaler cette qualité. L'externalisation de la fonction comptable peut jouer ce rôle de signal. En effet, la tenue de la comptabilité en externe limite les possibilités de gérer les données comptables. En réduisant ces possibilités, les entreprises signalent ne pas souhaiter léser les apporteurs de fonds par des pratiques comptables visant à produire des informations orientées.

Dans cette communication, nous construisons un cadre théorique s'appuyant sur la théorie du signal afin d'expliquer l'externalisation de la fonction comptable.

Une entreprise qui envoie déjà des signaux coûteux de la qualité de ses comptes, comme le recours à un commissaire aux comptes prestigieux ou au co-commissariat aux comptes, est amenée à arbitrer entre signaux coûteux et a moins intérêt à recourir à l'externalisation de la fonction comptable en tant que signal. Cependant, certaines caractéristiques de l'entreprise, comme le fait d'être cotée ou l'endettement, peuvent justifier un scepticisme accru des apporteurs de fonds et l'inciter davantage à signaler la qualité de ses comptes.

À l'issue de cette réflexion, nous proposons un ensemble de quatre hypothèses que nous testons sur un échantillon de 123 entreprises issues du « Baromètre Outsourcing » d'Andersen. Trois hypothèses sont corroborées : les entreprises cotées et endettées réalisent plus souvent leur comptabilité en externe tandis que les entreprises ayant recours au co-commissariat réalisent moins souvent leur comptabilité en externe.

Mots clés : théorie du signal, externalisation, comptabilité, gouvernance

INTRODUCTION

En juin 2002, la Security and Exchange Commission a exigé des dirigeants et des directeurs financiers des 947 plus grandes entreprises américaines d'attester, sous serment, de l'exactitude de leurs résultats publiés. Une telle décision, prise dans la tourmente des scandales financiers (Enron et Worldcom), montre que la certification par des auditeurs externes ne suffisait plus à assurer la confiance dans les comptes publiés et dans les sociétés elles-mêmes.

Or, les entreprises ont besoin de convaincre les apporteurs de fonds (actionnaires, prêteurs) de mettre des capitaux à leur disposition. Dans un contexte d'asymétrie d'information (Akerlof 1970) et d'un possible opportunisme (Williamson 1975), la confiance des apporteurs de fonds ne peut être supposée d'emblée. La tenue d'une comptabilité constitue l'un des principaux moyens de limiter cette asymétrie d'information et ce possible opportunisme. Elle est aujourd'hui obligatoire en France pour les sociétés¹.

Mais la comptabilité de l'entreprise étant produite par elle-même, la tentation peut être forte pour les dirigeants de présenter des comptes qui servent leurs intérêts au détriment des apporteurs de fonds ou de toute autre partie prenante. Cette tentation peut s'exprimer sous la forme de fraude comptable, de gestion des données comptables (Stolowy et Breton 2003), de comptabilité créative (Stolowy 2000) ou de toutes autres actions qui peuvent entacher la fidélité de l'image comptable.

Afin d'éviter cette tentation, la comptabilité est, dans la plupart des cas, certifiée par un (ou plusieurs) commissaire(s) aux comptes qui certifie que les comptes produits sont réguliers, sincères et donnent une image fidèle de l'entreprise. Afin d'assurer ce rôle de garant des informations comptables qui lui est assigné, le commissaire aux comptes se doit de jouir de l'indépendance vis-à-vis de ses clients. La loi de sécurité financière 2003-706 du 1^{er} août 2003 renforce le dispositif visant à garantir cette indépendance en interdisant le cumul des

¹ L'obligation faite aux commerçants de tenir un « livre-journal » date, en France, de 1673 (Ordonnance de Colbert). Plus récemment, le Code de commerce (art. L123-12 et s.) fait obligation aux commerçants de tenir une comptabilité et de produire un bilan, un compte de résultat et des annexes. La loi de 1984 sur la prévention des difficultés des entreprises étend cette obligation aux personnes morales de droit privé non commerçantes ayant une activité économique (art. L612-1 du Code de commerce).

prestations de commissariat aux comptes et d'autres activités de conseil au sein d'un même réseau. Elle instaure, de plus, la rotation obligatoire des associés d'un cabinet.

Un autre moyen de limiter cette tentation repose sur le mode d'organisation de la fonction comptable. Différentes formes coexistent. Une entreprise peut opter pour un service comptable qui réalisera l'intégralité des activités comptables ou pour une mutualisation au sein d'un centre de services partagés (Tondeur et La Villarmois 2003). Elle peut, à l'inverse, confier cette tâche en externe à un expert-comptable, ce qui est fréquent pour les petites entreprises, mais possible aussi pour les grandes (Scheid 2000), ou externaliser tout ou partie de ces activités à un prestataire.

L'externalisation de la fonction comptable transfère la tenue des comptes réalisée par des salariés, liés au dirigeant par un contrat de subordination, à des salariés d'un prestataire externe, lié à l'entreprise par un contrat commercial. En plus de l'absence de lien hiérarchique, ces comptables externes travaillent auprès de différents clients et peuvent facilement ébruiter les pratiques douteuses qui leur seraient demandées.

Ainsi, nous considérons, dans cette recherche, que l'externalisation de la fonction comptable peut constituer un signal (Spence 1973) de la qualité des informations comptables produites, destiné aux apporteurs de fonds.

Cette étude exploratoire cherchera à évaluer les apports de la théorie du signal dans l'explication de l'externalisation de la fonction comptable.

Pour ce faire, nous présenterons, dans un premier temps, les explications traditionnelles de l'externalisation en général et de la fonction comptable en particulier, puis nous construirons un cadre théorique original adapté à cette fonction et reposant sur la théorie du signal. Les hypothèses proposées seront ensuite testées sur un échantillon de 123 entreprises françaises.

1. REVUE DE LITTERATURE

1. 1. LES EXPLICATIONS TRADITIONNELLES DE L'EXTERNALISATION ET LE CAS DE LA FONCTION COMPTABLE

Devant l'ampleur du mouvement d'externalisation au cours des quinze dernières années, de nombreux chercheurs ont proposé une analyse du phénomène. Il existe aujourd'hui un courant de recherche relativement structuré autour d'un cadre théorique empruntant à la théorie des coûts de transaction et à l'approche ressources (Quélin 2003).

À partir d'un questionnaire sur les raisons de l'existence des firmes, la théorie des coûts de transaction met en avant l'importance de ces coûts jusqu'alors insuffisamment pris en compte par l'économie. Ils sont pourtant au centre de la problématique de l'intégration verticale (ou du « make or buy ») (Williamson 1975). Toute entreprise doit évaluer s'il est préférable pour elle de produire ou d'acheter les éléments dont elle a besoin pour son activité. Cette alternative s'apparente, dans cette théorie, au choix d'une forme de gouvernance pour une transaction : soit la hiérarchie, soit le marché.

Ce choix est fondé sur une optimisation des coûts (de production et de transaction). La théorie des coûts de transaction met l'accent sur ces derniers et montre qu'ils dépendent essentiellement des attributs de la transaction. L'attribut le plus important est l'investissement dans des actifs spécifiques (à une transaction) (Williamson 1975). En effet, imaginons que lors d'une externalisation, le client ou le prestataire doivent réaliser des investissements spécifiques à leur relation. Comme ces investissements ne peuvent être redéployés, celui qui a investi est très vulnérable à une interruption prématurée de la transaction. Cela peut inciter l'autre partie à faire preuve d'opportunisme à ses dépens. Pour l'éviter, il est alors préférable de ne pas passer par le marché. Les autres attributs sont l'incertitude et la fréquence de la transaction.

De nombreux auteurs ont alors tenté d'appliquer un tel cadre théorique à l'analyse des pratiques d'externalisation. Des études empiriques portant sur différentes fonctions de l'entreprise ont cherché à expliquer leur présence à l'intérieur ou à l'extérieur des frontières de l'entreprise. Pour la plupart, les résultats confirment les propositions de la théorie des coûts de transaction (David et Han 2004 ; Pisano 1990 ; Poppo et Zenger 1998).

L'approche ressources, quant à elle, appréhende l'entreprise comme un portefeuille de ressources. Elle se scindera progressivement en différents courants qui mettent en avant un type de ressources particulier. Parmi ceux-ci, l'approche compétences met l'accent sur les « core competencies » (Hamel et Prahalad 1990).

Dans cette approche de l'externalisation, les entreprises cherchent à concentrer leurs efforts sur leurs compétences-clés qui leur permettent de créer un avantage concurrentiel soutenable. Pour toute fonction qui ne fait pas intervenir une de ces compétences-clés, elles doivent avoir recours à un prestataire au travers d'une externalisation (Quinn et Hilmer 1994). En effet, le prestataire étant un spécialiste de cette fonction, il a tendance à y investir ses ressources. Il atteint donc un niveau de performance supérieur à celui que l'entreprise peut avoir en interne et c'est ce différentiel de compétence qui est à l'origine de l'externalisation (Teng *et al.* 1995).

Ces deux cadres d'analyse ont été à maintes reprises utilisés pour expliquer les pratiques d'externalisation de différentes fonctions, et plus particulièrement les fonctions informatique, productive et commerciale. Dans le domaine financier, c'est l'externalisation de l'audit interne qui a été la plus étudiée.

Concernant les déterminants de l'externalisation de la fonction comptable, la recherche de Tondeur et la Villarmois (2003), qui ont documenté le phénomène, est pionnière. Grâce à une approche reposant sur les théories de la contingence, ils ont mis en évidence l'influence de l'environnement (déferlement des ERP, crise de la fonction comptable, mode des stratégies de recentrage) sur la centralisation croissante de la fonction comptable. Cette centralisation se traduit par deux phénomènes récents pour la fonction comptable : l'externalisation et les centres de services partagés. Ils ont alors eu recours à la théorie des coûts de transaction, théorie traditionnelle de l'externalisation, pour expliquer le recours à l'une ou l'autre de ces deux formes.

Il est légitime d'appréhender l'externalisation de la fonction comptable à travers une approche « economizing » (Williamson 1991). Ainsi, l'accord passé par British Petroleum avec Accenture au début des années quatre-vingt-dix s'inscrit clairement dans un objectif de réduction des coûts (O'Connor 2003).

Pour autant, la fonction comptable est singulière et ce sont « les spécificités de la fonction comptable [qui] déterminent son mode d'organisation » (Tondeur et la Villarmois 2003, p. 41). Au-delà d'une fonction de soutien relativement standardisée peu mise sous tension (Tondeur et la Villarmois 2003), nous souhaiterions mettre l'accent sur une spécificité qui rend la fonction comptable unique parmi toutes les fonctions au sein d'une entreprise : elle présente la particularité de produire des informations permettant aux apporteurs de fonds de contrôler l'entreprise.

Or, cette dimension de l'externalisation de la fonction comptable est étayée par différentes études réalisées par sondage auprès des dirigeants d'entreprises. Selon le sondage Grant Thornton (2009, p. 8), plus de la moitié des dirigeants ayant externalisé une fonction comptable ou financière (ou envisageant de le faire) considèrent qu'un des principaux avantages est « le respect des règles comptables, fiscales et sociales ». Cela montre que l'externalisation est perçue par les dirigeants comme un moyen d'améliorer la qualité de la production d'informations comptables. Ce résultat est précisé par une autre étude, selon laquelle plus de la moitié des dirigeants ayant externalisé une de ces fonctions considère que cela « améliore la gouvernance », « améliore la transparence de l'information et du processus » et « accroît la visibilité des contrôles » (Duganier 2005, p. 40). Ceci nous amène à considérer que l'externalisation peut être interprétée comme un signal de la qualité des informations comptables.

C'est pour tenir compte de ces éléments empiriques, qui semblent difficiles à expliquer par le cadre théorique « classique », que nous proposons de recourir à la théorie du signal. Celle-ci nous semble mieux à même de rendre compte de la spécificité de la fonction comptable : la production d'informations sur lesquelles s'appuie la gouvernance.

1. 2. LA THEORIE DU SIGNAL

La théorie du signal (« signaling theory ») a été distinguée par le prix Nobel d'économie attribué en 2001 à Akerlof, Spence et Stiglitz. Cette théorie se place dans un contexte d'asymétrie d'information sur un marché. Les biens ou services proposés par les offreurs sont hétérogènes. Ces derniers connaissent la qualité de ce qu'ils proposent, à la différence des acheteurs. Cette situation est très bien illustrée par le célèbre exemple des voitures d'occasion,

où l'acheteur aura de grandes difficultés à distinguer une bonne occasion d'un « *lemon* » (Akerlof 1970). Dans ce contexte, la concurrence incite les offreurs qui proposent un produit de qualité à en informer les acheteurs. Ils espèrent à travers ce signal conduire les acheteurs à choisir leur offre.

Cette notion de signal est peu précisément définie au sein de cette théorie. Nous nous appuyerons sur Kelly (1991, p.190) pour définir un signal comme « an action or a manipulatable attribute that a firm (or individual) can undertake that truthfully communicates (private) information about itself to others in a way that distinguishes it ». À travers le signal, ceux qui détiennent de l'information la transfèrent à ceux qui en ont moins (Spence 2002). À partir du travail de Spence (1973), on considère qu'un signal doit être plus coûteux ou plus difficile à émettre pour une « mauvaise » entreprise que pour une « bonne ». C'est, par exemple, tout à fait le cas d'une garantie sur un produit : elle coûtera plus cher à un fabricant de produits de mauvaise qualité (du fait du coût des retours plus nombreux).

Cette théorie a été surtout utilisée dans trois grands domaines de la gestion qui l'ont chacune appliquée sur un type de marché différent. Sur le marché des biens et services, à la suite des travaux d'Akerlof, le marketing s'est intéressé à l'établissement de signaux de la part des entreprises pour donner confiance aux consommateurs manquant d'informations sur la qualité du produit et les conditions de sa production. Cette démarche s'est concrétisée par le développement des labels, des certifications et des garanties. À la suite des travaux de Spence sur le marché du travail, la gestion des ressources humaines a appliqué cette théorie à la situation de recrutement. Les entreprises étant souvent incapables d'évaluer, lors d'un recrutement, la productivité réelle d'un demandeur d'emploi. Ce dernier a intérêt à se signaler par des diplômes et des années d'ancienneté. Mais le principal champ d'application de la théorie du signal a été en finance, où elle a été appliquée au marché du capital. Pour assurer leur financement, les entreprises ont besoin de convaincre les apporteurs de fonds alors même que ces derniers manquent d'information sur la situation exacte de l'entreprise et sur la façon dont seront utilisés leurs capitaux.

Cette application de la théorie du signal au marché du capital a engendré de nombreuses études qui ont identifié et mesuré l'impact de certains signaux à la disposition des entreprises pour convaincre les apporteurs de fonds. Les principaux signaux étudiés ont été la communication financière (*financial disclosure*) (Stocken et Verrecchia 2004), la distribution

de dividendes (Miller et Rock 1985), la division d'actions (*stock split*) (Fama *et al.* 1969) ou le rachat d'actions (Ofer et Thakor 1987).

Cette recherche propose de considérer l'externalisation de la fonction comptable comme un signal adressé aux apporteurs de fonds. À côté des autres raisons (coûts, compétences, ...), nous considérons que le choix de faire réaliser ses fonctions comptables limite la possibilité de gestion des données comptables, définie comme « l'exploitation de la discrétion laissée aux dirigeants en matière de choix comptables ou de structuration des opérations » (Stolowy et Breton 2003, p. 132). En effet, cette gestion est plus facile lorsque la comptabilité est réalisée par des salariés soumis à l'autorité hiérarchique du dirigeant que lorsqu'elle est tenue par un prestataire externe. Ce dernier dispose en outre d'une expertise et de procédures lui permettant de justifier des refus opposés pour préserver sa réputation. Dans cette logique, l'externalisation de la fonction comptable peut être interprétée comme un signal de la volonté du dirigeant de ne pas manipuler les comptes qui servent, notamment, à surveiller ses agissements. En accroissant les différents contrôles auquel ses comptes sont soumis, cette décision limite ses capacités ultérieures de manœuvres opportunistes. Ce renoncement volontaire est plus coûteux pour les entreprises qui pratiquent la gestion des données comptables. Il constitue donc un signal à destination des apporteurs de fonds actuels et potentiels.

Une entreprise soucieuse de signaler de bonnes pratiques comptables pourrait souhaiter utiliser tous les signaux à sa disposition. Cependant, même pour une « bonne » entreprise, le recours à un signal est coûteux (financièrement, en informations divulguées, en restriction d'actions futures, etc.). L'entreprise est donc amenée à arbitrer entre signaux coûteux, ce qui conduit à des effets de substitution entre signaux (Gelb 2000). Nous considérons que l'externalisation de la fonction comptable est un signal particulièrement coûteux du fait d'un renoncement quasi-irréversible à la possibilité de gérer les données comptables qu'il entraîne et des coûts de transition (Chanson 2008) qu'une externalisation génère. Nous postulons donc que les entreprises qui ont déjà investi dans un signal coûteux, par effet de substitution entre signaux, externaliseront moins leur fonction comptable. C'est ainsi que nous construisons nos deux premières hypothèses.

1. 3. HYPOTHESES

En dehors de l'externalisation de la fonction comptables, l'entreprise dispose d'autres possibilités de signaler la qualité des informations comptables produites. Un mécanisme privilégié pour indiquer la qualité des comptes est le commissariat aux comptes.

La plupart des entreprises françaises sont tenues² de nommer au moins un commissaire aux comptes et certaines sont même tenues d'en nommer au moins deux. Les commissaires aux comptes sont appelés à certifier que les comptes publiés sont réguliers, sincères et fournissent une image fidèle de l'entreprise auditée. Ils ont également pour rôle de révéler les faits délictueux et contribuent à la prévention des difficultés des entreprises. Ils constituent donc un mécanisme de contrôle dans la relation d'agence qui lie les dirigeants d'entreprises aux apporteurs de fonds. La mission du commissaire aux comptes devrait contribuer à renforcer la confiance dans les documents comptables publiés par l'entreprise, dans la légalité de ses actions et dans sa pérennité.

Le seul fait d'avoir un commissaire aux comptes ne constitue pas véritablement un signal lorsqu'il s'agit d'une obligation légale, mais plutôt un indice au sens de Spence (2002). En revanche, par ses choix en matière de nomination, une entreprise pourra signaler la qualité des informations produites.

Tout d'abord, le choix de l'entreprise peut se porter sur un commissaire aux comptes appartenant à un grand cabinet jouissant d'un certain prestige. C'est le cas des grands cabinets internationaux comme les « Big 4 » ou de certains grands cabinets nationaux.

En effet, la qualité de l'audit légal repose sur la capacité perçue des commissaires aux comptes à détecter les infractions et à les signaler (DeAngelo 1981). Elle découle donc de compétences techniques et de l'indépendance des commissaires aux comptes vis-à-vis de leurs clients (Citron et Taffler 1992). Or, ces compétences et cette indépendance ont plus de chance d'être réunies lorsque les commissaires aux comptes appartiennent à de grands cabinets.

D'une part, un grand cabinet devrait être plus à même de fournir des auditeurs spécialisés dans les domaines d'activité de ses clients ainsi que des moyens conséquents. Bennechib

² Le législateur impose aux sociétés dépassant certains seuils (d'effectif, de chiffre d'affaires et de bilan) de nommer un commissaire aux comptes.

(2002) considère la taille du cabinet comme une variable explicative de sa « compétence relative ». Cela l'amène à considérer que la confiance des tiers envers le rapport des commissaires aux comptes dépend de la taille du cabinet d'audit.

D'autre part, l'indépendance d'un commissaire aux comptes dépend de sa capacité à résister aux pressions de ses clients (Goldman et Barlev 1974), ce qu'un grand cabinet semble mieux à même de faire. Un grand cabinet aurait aussi plus à perdre à ne pas révéler une infraction (DeAngelo 1981).

On peut donc supposer qu'un commissaire aux comptes appartenant à un grand cabinet se montrera plus diligent et plus intransigeant dans ses contrôles.

Le choix d'un grand cabinet devrait alors limiter significativement les possibilités de gestion des résultats comptables (Mard 2004). Il est donc d'autant plus coûteux (en termes de renoncement à ces possibilités) que l'entreprise aurait coutume ou besoin de manipuler ses comptes. Une entreprise qui choisirait un grand cabinet pourrait ainsi démontrer sa volonté de se soumettre à un contrôle plus rigoureux, signalant ainsi qu'il n'y a aucune volonté de manipuler ses comptes, d'effectuer des opérations délictueuses et qu'elle lutte efficacement contre le risque de survenue de difficultés. Du fait du coût financier d'un tel signal, elle devrait être moins encline à proposer d'autres signaux de qualité des informations comptables produites.

Cela nous amène à formuler l'hypothèse suivante.

H_1 : Lorsqu'une entreprise recourt à un grand cabinet de commissaire aux comptes, la fonction comptable est moins souvent réalisée en externe.

Si la loi impose un nombre minimum de commissaires aux comptes, elle ne fixe pas de limite maximale et les entreprises peuvent choisir d'en nommer plus. Lorsque le contrôle légal des comptes est assuré par plus d'un commissaire aux comptes, on parle de co-commissariat. Celui-ci constitue une spécificité française, ce qui explique le peu de travaux non francophones sur cette pratique.

Bien que le co-commissariat puisse être considéré comme une volonté de préserver les cabinets français de la concurrence des « Big » (Ramirez 2003), il est possible de supposer qu'un contrôle assuré par deux cabinets soit plus efficace qu'un contrôle assuré par un seul cabinet, si les deux cabinets sont indépendants entre eux (Bennecib 2002). Cela rend d'autant

plus difficiles les éventuelles ententes entre l'entreprise auditée et l'un des commissaires aux comptes : la présence d'un second cabinet pourrait renforcer l'indépendance vis-à-vis du client. De plus, si les diligences sont correctement réparties, chaque commissaire aux comptes devrait travailler sur les aspects pour lesquels il est le plus compétent.

L'obligation de nommer au minimum deux commissaires aux comptes étant faite, notamment, aux établissements de crédit (art. L511-38 du Code monétaire et financier) et aux entreprises établissant des comptes consolidés (art. L823-2 du Code de commerce), des entreprises particulièrement complexes et pour lesquels la protection des tiers doit être renforcée, cela laisse penser que le législateur suppose une plus grande efficacité du co-commissariat par rapport au commissariat simple.

Si l'on considère que le nombre de commissaires aux comptes accroît la qualité de l'audit, le co-commissariat devrait constituer un signal de la qualité des comptes de l'entreprise, ce qui nous conduit à formuler l'hypothèse suivante.

H_2 : Lorsqu'une entreprise recourt au co-commissariat aux comptes, la fonction comptable est moins souvent réalisée en externe.

Un autre aspect qui peut justifier la signalisation de la qualité des information comptables est l'incitation à envoyer des signaux. Conformément à la théorie du signal, nous considérerons que c'est l'asymétrie d'information qui est à l'origine de l'incitation des entreprises à investir dans un signal pour attirer les apporteurs de fonds. Mais cette incitation va dépendre de plusieurs facteurs, parmi lesquels le degré de compétition entre offreurs et le scepticisme des vendeurs (Michael 2009). La construction des deux hypothèses suivantes repose sur ces deux effets incitatifs.

Pour les actionnaires (actuels ou potentiels), la cotation en bourse d'une entreprise accroît la liquidité de leurs actions. En effet, l'existence d'un marché organisé et de plates-formes électroniques pour passer des ordres augmente le nombre d'agents économiques pouvant acheter et vendre des titres d'une société cotée. Cette liquidité améliore la capacité des investisseurs à sanctionner les pratiques en matière d'information par leur comportement d'achat, de vente ou de conservation. La compétition pour attirer les financements étant plus sévère pour les entreprises cotées, nous pouvons poser l'hypothèse que celles-ci devraient être plus incitées à investir dans un signal destinés aux apporteurs de fond.

Dans ce contexte, les entreprises cotées ont intérêt à signaler la qualité des informations fournies. Cela nous amène à formuler l'hypothèse suivante.

H₃ : Quand l'entreprise est cotée, la fonction comptable est plus souvent réalisée en externe.

Bien que l'endettement puisse être interprété comme un signal de la qualité d'une entreprise (Ross 1977)³, il est généralement perçu comme un facteur de risque. Malgré ses conclusions sur l'effet de signal, Ross considère d'ailleurs que le risque de faillite croît avec l'endettement. Sur un plan plus empirique, les ratios d'endettement font partie des ratios les plus utilisés dans la littérature sur l'analyse du risque de défaillance (Rougès 2005). De plus, à travers l'effet de levier (Modigliani et Miller 1958), l'endettement accroît le risque sur la rentabilité des capitaux. Une entreprise endettée pourrait donc être tentée de présenter des comptes plus flatteurs que fidèles pour compenser ce handicap.

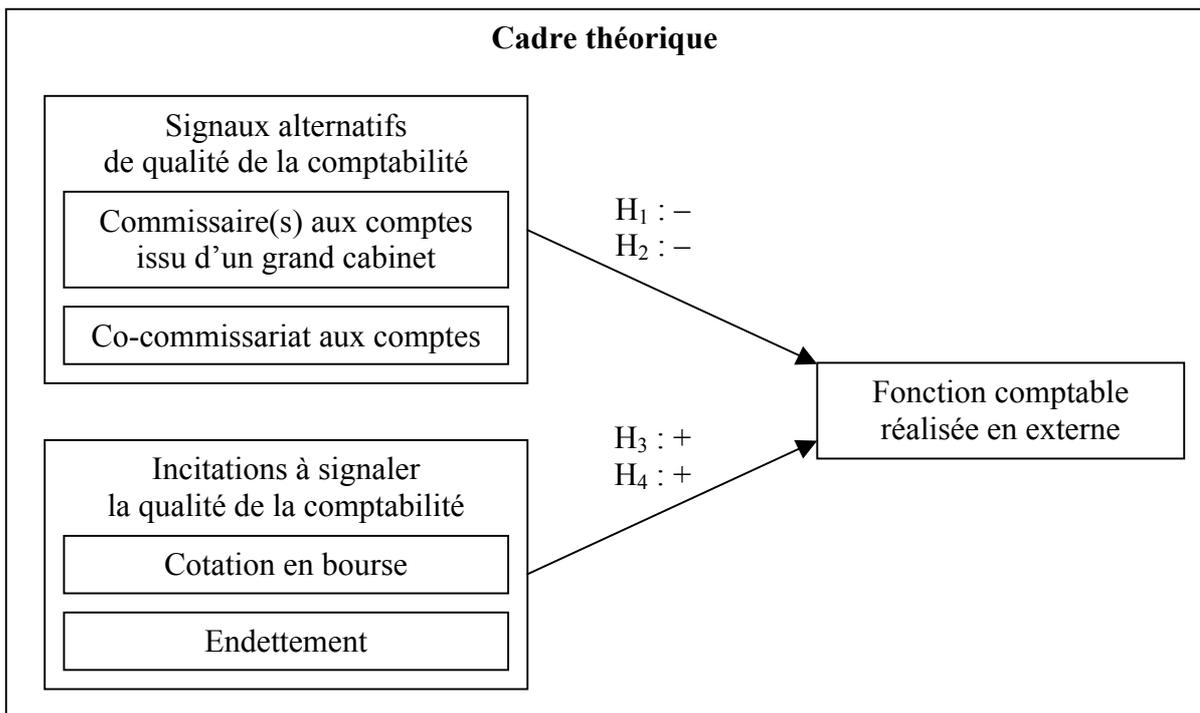
En outre, un emprunt peut s'accompagner de clauses restrictives (*covenants*) portant sur des ratios comptables. La violation de ces clauses entraîne l'exigibilité de l'emprunt concerné. Face à un tel risque, une entreprise est soumise à la tentation de manipuler les données comptables de façon à masquer d'éventuelles violations.

Ces soupçons favorisent le scepticisme des apporteurs de fond potentiels sur la qualité des comptes produits par une société endettée. Pour éviter un accroissement de ses coûts de financement au-delà des coûts justifiés par le seul risque lié à l'endettement, elle devrait être plus incitée à signaler la qualité de ses informations comptables.

Cela nous amène à formuler l'hypothèse suivante.

H₄ : Plus une entreprise est endettée, plus souvent la fonction comptable est réalisée en externe.

³ Rappelons que cet article porte sur la signalisation de la qualité des informations comptables et non sur la situation financière des entreprises.



2. ETUDE EMPIRIQUE

2. 1. ECHANTILLON ET VARIABLES

L'échantillon de cette étude est constitué à partir du « Baromètre Outsourcing » réalisé par la société Andersen (et repris depuis par Ernst & Young). La collecte de ces données a été menée par l'institut TNS Sofres qui a interrogé par téléphone des responsables d'entreprises. Du fait de la volonté de certains de rester anonymes, ce qui empêche d'avoir accès aux données les concernant, toutes les entreprises du baromètre ne figurent pas dans l'échantillon que nous avons retenu. Pour avoir une taille d'échantillon suffisante, nous avons agrégé deux années consécutives.

Le baromètre outsourcing fournit peu de données comptables et aucune information relative aux commissaires aux comptes. Pour les besoins de cette étude, nous l'avons complété par d'autres sources. Les noms des commissaires aux comptes et les données financières ont été obtenus par la consultation des rapports annuels publiés sur internet par les entreprises de

l'échantillon ou sur la base de données Diane⁴. À l'issue de cette collecte de données, l'échantillon est constitué de 123 entreprises (tableau 1).

Tableau 1 – Statistiques descriptives de l'échantillon

Activité	Fréquence	Taille ⁵	Fréquence	Mandats CAC	Fréquence
Industrie	52 %	PME	48,0 %	Indépendants	40,9 %
Banques et assurances	7 %	GE	10,6 %	Majors	11,7 %
Distribution et commerce	15 %	TGE	41,5 %	Cabinets internationaux	47,4 %
Autres services	26 %				

Sur ces 123 entreprises, 12 ont externalisé leur fonction comptable ou ont décidé de le faire dans les 2 ans.

La répartition par domaine d'activité de notre échantillon est proche de celle de Tondeur et de La Villarmois (2003) : industrie (52 %), distribution (18 %), autres services (24 %) et BTP (5%). De même, les proportions de mandats de commissariat aux comptes que nous trouvons sur notre échantillon sont proches de celles de l'étude de Piot (2004) qui porte uniquement sur des entreprises cotées. Piot observe 35 % des mandats pour les cabinets internationaux (passés de 2001 à 2005 de « Big six » à « Big four »), 17 % pour les « majors » (réseaux d'envergure nationale) et 48 % pour les autres cabinets.

Dans notre modèle, la variable endogène « fonction comptable réalisée en externe » (EXTERNE) est opérationnalisée sous forme de variable binaire. Elle prend la valeur de 1 pour toutes les entreprises dont le dirigeant a répondu que la fonction comptable était externalisée ou qu'elle le serait dans les deux années suivantes et de 0 dans le cas contraire.

Même si la fonction comptable est hétérogène et peut donner lieu à diverses formes d'externalisation partielle, le recours à une variable binaire, et donc à une régression logistique, est une méthode courante pour les études sur l'externalisation (Pisano 1990 ; Poppo et Zenger 1998).

⁴ Les commissaires aux comptes sont bien souvent présentés dans les rapports annuels ou dans Diane sous leur nom physique et non sous celui du cabinet auxquels ils appartiennent. Différents outils de recherche sur internet (annuaire de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Paris, registre national du commerce, etc.) ont été mobilisés pour retrouver l'appartenance d'un commissaire à un cabinet.

Le recours à un grand cabinet de commissaires aux comptes (TAILLECAC), qui correspond à l'hypothèse H₁, a été opérationnalisé sous forme de variable binaire. En suivant Piot (2004) et Mard (2004), nous distinguons les grands cabinets internationaux et les autres cabinets. Ainsi, TAILLECAC prend la valeur de 1 lorsque au moins un des commissaires aux comptes appartient à un grand cabinet international et de 0 dans le cas contraire.

Le recours au co-commissariat aux comptes (COCOMMISSARIAT) correspond à l'hypothèse H₂. Il a été opérationnalisé sous la forme d'une variable binaire prenant la valeur de 0 lorsque l'entreprise n'a qu'un seul commissaire aux comptes titulaire et de 1 lorsque l'entreprise a plus d'un commissaire aux comptes titulaire.

Le fait que l'entreprise soit cotée (COTEE) a été opérationnalisé par une variable binaire prenant la valeur de 1 lorsque l'entreprise est cotée et de 0 dans le cas contraire. Cette variable exogène nous permet de tester l'hypothèse H₃.

L'endettement de l'entreprise (ENDETTEMENT), qui correspond à l'hypothèse H₄, a été opérationnalisé sous forme de ratio comptable. ENDETTEMENT représente la somme des dettes financières et des concours bancaires courants rapportée au total du bilan. L'endettement moyen, sur notre échantillon, est de 27 %.

Le recours à un ratio permet d'appréhender la structure de financement tout en éliminant l'effet de taille.

Enfin, des variables de contrôle sont utilisées pour tenir compte des effets liés au secteur de l'entreprise, à sa taille et à la concentration de son actionnariat.

Le secteur (SECTEUR) est opérationnalisé par une variable nominale reprenant les secteurs d'activité du baromètre outsourcing : SECTEUR = 1 pour l'industrie, 2 pour les banques et assurances, 3 pour la distribution et le commerce et 4 pour les autres services.

La taille de l'entreprise (TAILLE) peut être opérationnalisée par différents indicateurs. Les indicateurs comptables tels que le total du bilan sont tributaires des méthodes d'évaluation des actifs retenues. Quant à la valeur de marché, elle n'est pas disponible pour les entreprises non

⁵ Définition de l'INSEE : petites et moyennes entreprises = moins de 250 salariés, grandes entreprises = de 250 à 500 salariés, très grandes entreprises = plus de 500 salariés

cotées de l'échantillon. Nous avons donc choisi de retenir le nombre d'employés. L'effectif moyen, sur notre échantillon, est de 1 375 personnes.

La concentration de l'actionnariat (CONCENTRATION) a été opérationnalisée grâce à l'indicateur d'indépendance BvD fourni par Diane. Cet indicateur prend des valeurs allant de A (aucun actionnaire ne possède plus de 24,9 % des parts de l'entreprise) à C (au moins un actionnaire possède 49,9 % ou plus des parts). Cet indicateur est nuancé par des + et des -. Nous avons recodé cet indicateur sous forme de variable à 3 modalités.

2. 2. RESULTATS

La régression logistique (de type logit) menée avec SPSS 11.5 nous a permis d'estimer le modèle suivant :

$$\text{Logit(EXTERNE)} = \beta_0 + \beta_1 \times \text{SECTEUR} + \beta_2 \times \text{TAILLE} + \beta_3 \times \text{CONCENTRATION} + \beta_4 \times \text{TAILLECAC} + \beta_5 \times \text{COCOMMISSARIAT} + \beta_6 \times \text{COTEE} + \beta_7 \times \text{ENDETTEMENT} + \varepsilon$$

Tableau 2 – Déterminants de l'externalisation de la fonction comptable

	Hyp.	B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)
SECTEUR				0,065	3	0,996	
TAILLE		0,000	0,000	0,919	1	0,338	1,000
CONCENTRATION				1,111	2	0,574	
H ₁ TAILLECAC	-	-0,232	0,863	0,072	1	0,788	0,793
H ₂ COCOMMISSARIAT	-	-4,290	2,281	3,539	1	0,060*	0,014
H ₃ COTEE	+	1,588	0,770	4,250	1	0,039**	4,892
H ₄ ENDETTEMENT	+	1,382	0,702	3,877	1	0,049**	3,984
Constante		-0,944	1,378	0,469	1	0,493	0,389

(* : significative au seuil de 10 % ; ** : significative au seuil de 5 %)

Tableau 3 – Récapitulatif du modèle

-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
52,470	0,191	0,405

Nous pouvons, tout d'abord, noter que le secteur et la taille de l'entreprise n'ont pas d'influence significative sur la pratique d'externalisation comptable. Cela légitime la méthodologie de cette recherche qui ne s'est pas focalisée sur un type d'entreprise particulier. La taille est souvent considérée comme une variable influençant l'externalisation, mais lorsqu'elle est distinguée de l'effet de l'appartenance à un groupe (Chanson 2007) ou du fait d'être coté (ici), on s'aperçoit qu'elle n'est pas significative. Lorsque ces variables ne sont pas contrôlées, l'influence de la taille peut alors varier sensiblement d'une étude à l'autre, selon la proportion d'entreprises indépendantes et/ou cotées du secteur étudié.

La troisième variable de contrôle renvoie à un facteur très classique de la théorie de l'agence. Elle permet de distinguer les entreprises contrôlées par la direction des entreprises contrôlées par les actionnaires (Hambrick et Finkelstein 1995). Au sein de ces dernières, les actionnaires dominants assurent l'essentiel de la fonction de contrôle (Charreaux et Pitol-Belin 1985). Dans le cadre de la théorie de l'agence, la comptabilité constitue un des mécanismes de contrôle du dirigeant (ici, l'agent). La maîtrise de son élaboration constitue donc un élément important de la latitude managériale en ce qu'elle permet au dirigeant de modeler son espace discrétionnaire (Charreaux 1996). Puisque le recours à un prestataire comptable externe limite cet espace discrétionnaire du dirigeant, on aurait pu s'attendre à ce que les entreprises à actionnariat dispersé présentent plus souvent une comptabilité en interne. Ce n'est pas le cas ici, ce qui va à l'encontre d'une approche par la théorie de l'agence. Au contraire de cette dernière, la théorie du signal considère que c'est le besoin de se démarquer de ses concurrentes qui amène l'agent à adopter des pratiques conformes à l'intérêt du principal, à la différence de la théorie de l'agence, qui met l'accent sur la capacité du principal à imposer cette décision (actionnariat concentré).

Concernant les autres signaux de qualité de l'information comptable, l'hypothèse H₂ est corroborée, tandis que l'hypothèse H₁ ne l'est pas⁶ (tableau 2). Par un effet de substitution des signaux, les entreprises ayant recours au co-commissariat, un signal coûteux de la qualité des informations comptables, réalisent moins souvent leur comptabilité en externe.

⁶ Nous avons vérifié qu'il n'y a pas d'association entre ces deux variables. Le khi-deux calculé (avec correcteur de Yates) est égal à 0,026 et ne serait significatif qu'en acceptant un seuil d'erreur de 72,5 %.

Parmi les incitations à signaler la qualité de la comptabilité, les deux facteurs que nous avons proposés sont explicatifs : H₃ et H₄ sont corroborées (tableau 2). Les entreprises cotées et endettées réalisent plus souvent leur comptabilité en externe.

Le taux d'endettement constitue donc une incitation à signaler la qualité de la comptabilité auprès des apporteurs de fonds, du fait d'un profil de risque accru de l'entreprise. Cependant, notons que l'endettement recouvre diverses formes, parmi lesquelles des prêts bancaires. Or, la théorie de l'intermédiation financière attribue un avantage aux banques en matière d'octroi et de surveillance de crédits, notamment du fait de leur spécialisation dans ce métier (Diamond 1984) et de l'accès à des informations privées (Fama 1985). Par l'octroi d'un crédit, une banque révèle une partie des informations privées qu'elle détient sur l'emprunteur. Les banques sont donc considérées comme réductrices de l'asymétrie d'information et comme des certificateurs de la qualité d'une entreprise (Diamond 1991). Notons simplement que cet effet aurait pu amoindrir notre hypothèse.

Le modèle statistique atteint un pouvoir explicatif de 40,5 % (tableau 3) que l'on peut considérer comme satisfaisant. Compte tenu du caractère exploratoire de notre cadre d'analyse, la théorie du signal semble prometteuse pour expliquer les choix d'externalisation de la fonction comptable.

CONCLUSION ET DISCUSSION

Après avoir examiné l'externalisation de la fonction comptable sous l'angle de la théorie du signal, nous avons testé les hypothèses qui découlent de cette réflexion. À travers les trois hypothèses corroborées émerge un cadre d'analyse au sein duquel les entreprises cherchent à signaler la qualité de leurs comptes aux apporteurs de fonds (actionnaires et créanciers) au moyen de l'externalisation de la fonction comptable.

Cette étude présente plusieurs apports théoriques.

Tout d'abord, elle introduit le signal dans l'étude des déterminants de l'externalisation, en complément des approches « traditionnelles » par les coûts ou par les compétences. À notre connaissance, aucune étude n'avait appliqué la théorie du signal aux choix d'externalisation. La mobilisation de cette théorie pour l'étude des déterminants de l'externalisation de la

fonction comptable est confortée par nos résultats. Elle permet de rendre compte des spécificités de la fonction comptable qui produit des informations porteuses d'enjeux en termes de gouvernance.

De plus, notre étude élargit le champ d'application de la théorie du signal. Cette théorie est fréquemment utilisée pour expliquer les choix financiers et comptables, notamment la communication financière ou la distribution de dividendes. Nous l'utilisons pour expliquer le choix du mode de production des données financières à travers l'organisation de la fonction comptable.

Cette étude porte, enfin, sur « la fonction comptable aujourd'hui [...] largement délaissée par la recherche » (Labardin 2010, p. 64). Elle apporte une contribution sur l'organisation de cette fonction et, par delà, sur les conditions de production de l'information comptable. Elle rappelle aussi que la comptabilité renseigne sur la qualité de l'entreprise, mais qu'elle est produite par celle-ci. Aussi pour s'assurer de la qualité des informations comptables, le législateur a prévu différents dispositifs (comme la certification des comptes) que certaines entreprises cherchent à compléter pour se signaler (cabinets de commissaire aux comptes prestigieux, co-commissariat et externalisation de la fonction comptable).

Cette recherche présente, cependant, plusieurs limites que des études complémentaires pourraient lever. Par exemple, une étude sur un échantillon plus important permettrait d'asseoir plus solidement les résultats empiriques. Par ailleurs, une étude auprès des apporteurs de fonds pourrait confirmer l'intérêt qu'ils portent à l'externalisation de la fonction comptable.

En effet, sur le plan sociétal, l'asymétrie d'information quant à la qualité des comptes de l'entreprise est au cœur de différents dispositifs imposés par le législateur (tenue d'une comptabilité générale obligatoire et normalisée, certification par un commissaire aux comptes, co-commissariat, et dans certains cas recours à des commissaires aux apports, à la fusion, etc.) afin de protéger les nombreuses parties prenantes de l'entreprise. En montrant que le co-commissariat aux comptes peut être vu comme un signal alternatif à l'externalisation de la fonction comptable, notre étude met en évidence l'intérêt de ce dispositif spécifiquement français. Elle contribue donc à justifier le bien-fondé de son obligation par le législateur.

REFERENCES

- Akerlof, G.A. (1970), The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, 84 : 3, 488-500.
- Benbecib, J. (2002), Proposition d'un modèle de l'efficacité du co-commissariat aux comptes dans les sociétés anonymes cotées françaises, *Actes du 23^{ème} Congrès de l'Association francophone de comptabilité*, Toulouse.
- Chanson, G. (2007), Réaliser son cœur de métier en externe ? Et pourquoi pas..., *XVI^{ème} conférence annuelle de l'Association Internationale de Management Stratégique*, Montréal.
- Chanson, G. (2008), Analyser un phénomène dynamique avec une théorie statique ? Externalisation et théorie des coûts de transaction, *XVII^{ème} conférence annuelle de l'Association Internationale de Management Stratégique*, Nice Sophia Antipolis.
- Charreaux, G. et J.-P. Pitol-Belin (1985), La théorie contractuelle des organisations : une application au conseil d'administration, *Economies et Sociétés – Série Sciences de Gestion*, 6, 149-181.
- Charreaux, G. (1996), Pour une véritable théorie de la latitude managériale et du gouvernement des entreprises, *Revue Française de Gestion*, 111, 50-64.
- Citron, D.B. et R.J. Taffler (1992), The audit report under going concern uncertainties: An empirical analysis, *Accounting and Business Research*, 22 : 88, 337-347.
- David, R.J. et S. Han (2004), A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics, *Strategic Management Journal*, 25 : 1, 39-58.
- DeAngelo, L.E. (1981), Auditor size and audit quality, *Journal of Accounting and Economics*, 3 : 3, 183-199.
- Diamond, D.W. (1984), Financial intermediation and delegated monitoring, *Review of Economic Studies*, 51 : 3, 393-414.
- Diamond, D.W. (1991), Monitoring and reputation: The choice between bank loans and directly placed debt, *Journal of Political Economy*, 99 : 4, 689-721.
- Duganier, B.J. (2005), Finance and Accounting Outsourcing Can Improve Control, *Bank Accounting & Finance*, June-July, 39-42.
- Fama, E.F. (1985), What's different about banks?, *Journal of Monetary Economics*, 15 : 1, 29-39.
- Fama, E.F., L. Fisher, M. Jensen et R. Roll (1969), The adjustment of Stock Prices to New Information, *International Economic Review*, 10, 1-21.

Gelb, D. (2000), Corporate signaling with dividends, stock repurchases and accounting disclosures: An empirical study, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 15 : 2, 99-120.

Goldman, A. et B. Barlev (1974), The auditor-firm conflict of interests: its implications for independence, *The Accounting Review*, 49 : 4, 707-719.

Grant Thornton (2009), *L'Externalisation des fonctions Comptable et Financière, Paie et Ressources Humaines*, Grant Thornton.

Hambrick, D.C. et S. Finkelstein (1995), The effects of ownership structure on conditions at the top: The case of CEO pay raises, *Strategic Management Journal*, 16 : 3, 175-193.

Hamel, G. et C.K. Prahalad (1990), The core competence of the corporation, *Harvard Business Review*, 68 : 3, 79-93.

Kelly, K. (1991), The antitrust analysis of grocery slotting allowances: The procompetitive case, *Journal of Public Policy & Marketing*, 10 : 1, 187-198.

Labardin, P. (2010), Du teneur de livres au comptable – Le regard de quelques écrivains européens, *Comptabilité – Contrôle – Audit*, 16 : 2, 49-68.

Mard, Y. (2004), Gestion des résultats comptables : l'influence de la politique financière, de la performance et du contrôle, *Actes du 25^{ème} Congrès de l'Association francophone de comptabilité*, Orléans.

Michael, S. (2009), Entrepreneurial signaling to attract resources: the case of franchising, *Managerial and Decision Economics*, 30 : 6, 405-422.

Miller, M. et K. Rock (1985), Dividend Policy under Asymmetric Information, *The Journal of Finance*, 40, 1031-1051.

Modigliani, F. et M.H. Miller (1958), The cost of capital, corporation finance and the theory of investment, *The American Economic Review*, 48 : 3, 261-297.

O'Connor, J. (2003), Trends in Outsourcing Finance and Accounting, *Bank Accounting & Finance*, October, 50-52.

Ofer, A. et A. Thakor (1987), A Theory of Stock Price Response to Alternative Corporate Cash Disbursement Methods: Stock Repurchases and Dividends, *The Journal of Finance*, 42, 365-394.

Piot, C. (2004), Effort d'audit et taille de l'entreprise : barème réglementaire et économie d'échelle dans le commissariat aux comptes des PME-PMI, *Finance – Contrôle – Stratégie*, 7 : 1, 151-169.

Pisano, G.P. (1990), The R&D boundaries of the firm: An empirical analysis, *Administrative Science Quarterly*, 35, 153-176.

- Poppo, L. et T. Zenger (1998), Testing alternative theories of the firm: Transaction cost, knowledge-based, and measurement explanations for make-or-buy decisions in information services, *Strategic Management Journal*, 19, 853-877.
- Quélin, B. (2003), Externalisation stratégique et partenariat, *Revue française de gestion*, 29 : 143, 13-26.
- Quinn, J.B. et F.G. Hilmer (1994), Strategic outsourcing, *Sloan Management Review*, 43-55.
- Ramirez, C. (2003), Du commissariat aux comptes à l'audit, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 146-147, 62-79.
- Ross, S.A. (1977), The determination of financial structure: The incentive-signalling approach, *The Bell Journal of Economics*, 8 : 1, 23-40.
- Rougès, V. (2005), Le rôle des informations comptables dans les décisions bancaires de crédit aux entreprises : une étude qualitative et quantitative dans le cadre français, thèse de doctorat, Université Paris-Dauphine.
- Scheid, J.-C. (2000), Professions comptables en France, in B. Colasse (dir.) *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*, Paris : Economica, 1005-1022.
- Spence, M. (1973), Job market signaling, *Quarterly Journal of Economics*, 87 : 3, 355-374.
- Spence, M. (2002), Signaling in retrospect and the informational structure of markets, *The American Economic Review*, 92 : 3, 434-459.
- Stocken, P.C. et R.E. Verrecchia (2004), Financial Reporting System Choice and Disclosure Management, *The Accounting Review*, 79 : 4, 1181-1203.
- Stolowy, H. (2000), Comptabilité créative, in B. Colasse (dir.) *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*, Paris : Economica, 157-178.
- Stolowy, H. et G. Breton (2003), La gestion des données comptables : une revue de la littérature, *Comptabilité – Contrôle – Audit*, 9 : 1, 125-152.
- Teng, J.T.C., M.J. Cheon et V. Grover (1995), Decisions to outsource information systems functions: Testing a strategy-theoretic discrepancy model, *Decision Sciences Journal*, 26 : 1, 75-103.
- Tondeur, H. et O. de La Villarmois (2003), L'organisation de la fonction comptable et financière – Centre de services partagés versus externalisation : solution alternative ou situation intermédiaire ?, *Comptabilité – Contrôle – Audit*, 9 : 1, 29-52.
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*, New York : The Free Press.
- Williamson, O.E. (1991), Strategizing, Economizing and Economic Organization, *Strategic Management Journal*, 12 : Winter, 75-94.