

AUDIT LÉGAL ET GOUVERNANCE DE L'ENTREPRISE, UNE COMPARAISON FRANCE/JAPON

Élisabeth Bertin *et al.*

Association francophone de comptabilité | *Comptabilité - Contrôle - Audit*

**2002/3 - Tome 8
pages 117 à 138**

ISSN 1262-2788

Article disponible en ligne à l'adresse:

<http://www.cairn.info/revue-comptabilite-contrôle-audit-2002-3-page-117.htm>

Pour citer cet article :

Bertin Élisabeth *et al.*, « Audit légal et gouvernance de l'entreprise, une comparaison France/Japon », *Comptabilité - Contrôle - Audit*, 2002/3 Tome 8, p. 117-138. DOI : 10.3917/cca.083.0117

Distribution électronique Cairn.info pour Association francophone de comptabilité.

© Association francophone de comptabilité. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Audit légal et gouvernance de l'entreprise, *une comparaison France/Japon*

Élisabeth BERTIN, Jacques JAUSSAUD, Akira KANIE

Résumé

Un certain nombre d'« affaires », ainsi que la fréquence et la gravité des défaillances d'entreprises au cours de ces dernières années, ont conduit à reconsidérer le statut et les missions de l'auditeur légal dans de nombreux pays. C'est le cas en France, mais aussi au Japon, dans le contexte difficile que connaît ce pays depuis le début des années 90.

L'article compare l'audit légal en France et au Japon, et souligne que des différences significatives subsistent, tant au niveau du cadre légal et réglementaire, celui des normes professionnelles, qu'à celui du contexte institutionnel. Sous la pression de la mondialisation des marchés financiers, les réformes en cours tendent à rapprocher des systèmes d'audit qui, comme le suggère la comparaison France/Japon, conservent toutefois certaines caractéristiques nationales.

MOTS CLÉS. – AUDIT LÉgal – COMMISSARIAT AUX COMPTES – GOUVERNANCE – INDÉPENDANCE – RELATION D'AGENCE – RÉFORME – FRANCE – JAPON.

Abstract: External Audit and Corporate Governance, a Comparison between France and Japan

In most industrialised countries, the external auditor's role and tasks have been questioned, following the growing number of company failures during the last decades. This has been the case in France, and more recently in Japan, as the country has been faced with tremendous difficulties since the beginning of the 90s.

This contribution compares external audit in France and in Japan. Significant differences appear as regards to the legal framework, professional standards, and the institutional context. Within the context of the globalisation of financial markets, the ongoing reforms of external audit systems brings them closer. However, as the comparison between France and Japan shows, some specific features remain.

KEY WORDS. – AGENCY THEORY – EXTERNAL AUDIT – CORPORATE GOVERNANCE – FRANCE – JAPAN – INDEPENDENCE.

Correspondance : Élisabeth BERTIN, maître de conférences et membre du CERMAT
(Centre d'études et de recherches en management de Touraine)
IAE de Tours, université François Rabelais
Jacques JAUSSAUD, professeur et membre du CERMAT, IAE de Tours
Akira KANIE, maître de conférences à la faculté de sciences économiques
et de gestion de l'université d'Hokkaidô, Japon.

Introduction

Un certain nombre d'« affaires » largement médiatisées, ainsi que la fréquence et la gravité des défaillances d'entreprises au cours de ces dernières années ont conduit à reconsidérer le statut et les missions de l'auditeur légal dans de nombreux pays occidentaux, et plus récemment au Japon. La question de la valeur même du rapport de l'auditeur légal a été posée, en particulier lorsque ce dernier n'a pu alerter les parties prenantes de la dégradation de la situation de l'entreprise (Citron et Taffler, 1992 ; Bertin, 1999). Plus largement, une réflexion de fond a été engagée sur le statut de l'auditeur légal, la nature et les limites de ses missions, et les conditions requises de leur exercice (CNCC et COB, 1992, 1998 ; Campana, 1998 ; Bertin, 2000 ; Prat Dit Hauret, 2000 ; COB, 2001).

L'auditeur légal peut rencontrer des difficultés pour remplir la mission de contrôle et de vérification pour laquelle il est mandaté. La qualité de l'audit implique que l'auditeur découvre d'éventuelles fraudes ou irrégularités dans les états financiers du client, et qu'il soit alors en mesure de les révéler effectivement (De Angelo, 1981a ; De Angelo, 1981b). La première condition repose sur la compétence globale de l'auditeur et surtout sur le niveau d'effort qu'il engage dans la mission. La seconde condition dépend du niveau d'indépendance de l'auditeur, c'est-à-dire du degré avec lequel il peut résister aux pressions exercées par son client dans une situation de conflit d'intérêts.

Les comparaisons internationales suggèrent que cette problématique s'inscrit parfois dans des contextes sensiblement différents, tant du point de vue du cadre légal et réglementaire, de celui des normes professionnelles en vigueur, que de celui du cadre institutionnel (responsabilité des banques en matière de contrôle par exemple, traditionnellement forte au Japon). L'audit légal fait l'objet de critiques sévères au Japon depuis quelques années. Le quotidien économique de référence *Nihon Keizai Shimbun* s'en fait largement l'écho. En France, l'audit légal prête également le flanc à quelques critiques depuis les célèbres affaires des Ciments Français, du Crédit Lyonnais, de l'ARC, de Pallas-Stern, etc., mais dans une moindre mesure qu'au Japon.

Sans pouvoir entreprendre ici une analyse précise des performances de l'audit légal en France et au Japon, nous souhaitons en comparer les pratiques dans ces deux pays aux contextes sensiblement différents. Cette étude prend un relief particulier, au moment où divers projets de réforme des pratiques d'audit sont à l'étude au Japon, et où la loi sur les nouvelles réglementations économiques que vient d'adopter la France n'est pas sans incidence sur la gouvernance de l'entreprise et la mission du commissaire aux comptes.

Nous reconsidérerons tout d'abord, d'un point de vue théorique, le rôle de l'auditeur légal au sein de la gouvernance d'entreprise, et les principales questions qui en résultent. Nous comparerons ensuite les cadres légaux et réglementaires, ainsi que les normes professionnelles en France et au Japon.

Nous confronterons enfin les contextes institutionnels. À ces deux niveaux d'analyse, réglementaire d'une part, institutionnel de l'autre, des différences significatives apparaissent entre ces deux pays.

1. Le rôle de l'auditeur légal au sein de la gouvernance de l'entreprise : perspective théorique

L'auditeur légal se trouve au cœur d'une relation d'agence complexe (1.1). En reprenant les hypothèses de la théorie de l'agence, on peut envisager qu'en cherchant à maximiser son utilité, l'auditeur adopte parfois un comportement discrétionnaire (1.2).

1.1. L'auditeur au cœur d'une relation d'agence complexe

Le recours à un auditeur externe et indépendant constitue l'un des mécanismes qui permettent de discipliner les dirigeants (Jensen et Meckling, 1976). L'auditeur légal apparaît comme un agent mandaté par les propriétaires de la firme pour contrôler et certifier les informations comptables et financières qu'elle produit. De nombreux auteurs anglo-saxons mettent en valeur le rôle crucial de l'audit dans la résolution des conflits entre actionnaires et dirigeants. Les uns partent d'une analyse historique (Watts et Zimmermann, 1983), d'autres développent des modèles normatifs s'appuyant sur la théorie de l'agence ou la théorie des jeux (NG, 1978 ; NG et Stoeckenius, 1979 ; Evans, 1980), d'autres enfin se fondent sur la réalisation d'études empiriques (Kinney et Martin, 1994).

Mais, si l'on considère que le dirigeant d'entreprise doit satisfaire une multitude de parties prenantes, ou *stakeholders* (Cornell et Shapiro, 1987), la seule prise en compte du lien actionnaires – dirigeant apparaît réductrice. L'entreprise est un centre d'intérêts multiples. Toutes les parties prenantes accordent de l'importance à l'information comptable et financière, enjeu du partage des succès et des échecs de l'entreprise. L'auditeur devient alors un élément non négligeable de l'équilibre entre le dirigeant et l'ensemble des autres *stakeholders*. On est confronté à une relation d'agence très particulière, en ce sens que :

- il existe une multiplicité de mandants (différentes catégories de *stakeholders*) pour le mandataire qu'est le commissaire aux comptes ;
- ce mandataire a pour mission de contrôler la régularité, la sincérité et la fidélité de l'information diffusée par un autre mandataire des *stakeholders*, le dirigeant ;
- et dans ce cas bien particulier, le mandataire qu'est le commissaire aux comptes n'est pas rémunéré par ses mandants, mais par l'entité contrôlée, ce qui le rend dépendant de celle-ci.

Le rapport émis par l'auditeur est donc pour les tiers un instrument privilégié de contrôle ; il constitue un signal qui montre comment l'auditeur a accompli sa mission. La théorie des signaux, dans le prolongement des travaux d'Akerlof (1970), Spence (1974) et Ross, (1977), enseigne qu'un signal doit être dénué de toute ambiguïté et doit être transmis en temps opportun. Ces observations permettent de comprendre l'attention portée par la profession et le public à la structuration, au contenu du rapport et à son délai de publication. Les tests statistiques effectués sur la ponctualité de la publication des rapports des auditeurs (Soltani, 1996 ; Ashton *et al.*, 1987) révèlent une améliora-

tion significative du délai moyen au cours de ces dernières années, mais qu'il subsiste un décalage statistiquement significatif dans les délais de publication selon que les rapports contiennent ou non des réserves.

1.2. L'auditeur, un agent potentiellement opportuniste ?

La théorie souligne que l'auditeur peut adopter un comportement discrétionnaire, ne pas remplir parfaitement le rôle de contrôle et de vérification pour lequel il est mandaté. Un certain nombre d'auteurs (De Angelo, 1981a ; De Angelo, 1981b ; Wallace, 1989 ; Cormier, 1991 ; Lee et Stone, 1995) définissent la qualité de l'audit comme la probabilité jointe que l'auditeur va à la fois découvrir les fraudes ou irrégularités dans les états financiers du client et qu'il va les révéler. La première probabilité dépend surtout du niveau d'effort engagé dans la mission (1.2.1.), les auditeurs disposant, du fait de leur formation, de compétences techniques similaires. La seconde probabilité dépend du niveau d'indépendance du commissaire aux comptes vis-à-vis de son client (1.2.2).

1.2.1. UN EFFORT D'AUDIT IMPARFAITEMENT OBSERVABLE

Les partenaires de la firme peuvent être confrontés à un problème de risque moral quant à l'intensité du travail qui est fourni par l'auditeur dans la réalisation de sa mission. Les tâches d'audit peuvent être complexes, et les auditeurs bénéficient d'une certaine latitude dans le choix de leurs travaux, ce qui rend une évaluation difficile.

Dans ce contexte, en tant qu'agent stratégique, un auditeur peut choisir de ne pas engager toutes les ressources et les efforts nécessaires à un audit efficace. Le client ne pouvant pas observer l'effort d'audit engagé, il n'est pas possible d'établir un contrat efficient qui relierait directement les honoraires d'audit à l'intensité de l'effort fourni. On ne peut davantage s'appuyer sur le résultat de l'effort d'audit, puisque l'auditeur est tenu à une obligation de moyens et non de résultats. Le résultat observable d'un audit est d'ailleurs l'émission d'une opinion, dont la pertinence est difficile à juger.

La théorie des jeux a servi de cadre à une modélisation du comportement stratégique de l'auditeur concernant le niveau d'effort qu'il accorde à sa mission. Différents modèles, tels que ceux de Fellingham et Newman (1985) ou de Fellingham, Newman et Patterson (1989), mettent en scène un jeu à deux joueurs : l'auditeur et le dirigeant de la firme cliente. Les auteurs mettent en évidence que si des efforts d'audit supplémentaires sont entrepris, ils font nécessairement partie d'une stratégie aléatoire : l'auditeur ne va jamais choisir spontanément et constamment une stratégie pure qui implique un effort d'audit maximal. Cela dit, le cadre réglementaire et les normes professionnelles, variables d'un pays à l'autre, visent à influencer le niveau d'effort engagé.

Par ailleurs, la théorie des signaux enseigne que, pour qu'un signal soit crédible, il faut que l'émission d'un faux signal soit pénalisée. Il doit être coûteux pour le commissaire aux comptes d'émettre un faux signal. On peut alors se demander quel est l'impact de systèmes de responsabilité différents sur les incitations des auditeurs à fournir des efforts et à être diligents. Aux États-Unis, de nombreux experts considèrent que la qualité de l'audit augmente avec le niveau des indemnités que les cabinets sont susceptibles de payer (Melumad et Thoman, 1990). Les travaux de Narayanan (1994) ainsi que ceux de Chan et Pae (1996) suggèrent qu'un système de responsabilité proportionnelle liant précisé-

ment la sanction potentielle à la responsabilité effective de l'auditeur constitue une forte incitation à l'effort, contrairement à un système de responsabilité conjointe, diluant la responsabilité de l'auditeur et celle d'autres parties prenantes (autres auditeurs, dirigeants, etc.).

Par ailleurs, Watts et Zimmerman (1986) observent qu'il est difficile pour un auditeur individuel d'établir sa crédibilité en tant que fournisseur d'audits de qualité. Cette difficulté peut être en partie résolue par l'adhésion à une organisation professionnelle. Les instances professionnelles jouent un rôle d'accréditation, et peuvent imposer des sanctions lorsque les individus violent les règles qu'elles ont établies. Ces organisations ont le pouvoir d'effectuer des contrôles, permanents ou occasionnels, sur les services rendus aux entreprises par leurs membres. Grant, Bricker et Shiptsova (1996) mettent en évidence l'incidence des réglementations et sanctions professionnelles sur la qualité de l'audit. Par une série d'expérimentations réalisées en laboratoire, ils démontrent la difficulté d'obtenir un niveau élevé de qualité d'audit sans structure de réglementation professionnelle. Lorsque cette réglementation existe, le niveau moyen de qualité offerte augmente, ainsi que la persistance avec laquelle la qualité de l'audit est fournie.

1.2.2. L'INDÉPENDANCE DE L'AUDITEUR

La relation dirigeant-commissaire aux comptes peut être analysée à la lumière des théories des coûts de transaction, de la dépendance sur les ressources et de la littérature sur la confiance et la réputation.

La technologie de l'audit est caractérisée par des coûts d'entrée significatifs spécifiques à chaque client. Ces coûts correspondent notamment à l'acquisition d'une connaissance relative à la firme et à la constitution du dossier permanent des auditeurs contenant les détails des comptes du bilan et les éléments qui sont stables. Ces coûts représentent des investissements non redéployables sur l'audit d'un autre client. Une fois ces coûts d'entrée supportés, les auditeurs en place possèdent un avantage en termes de coût sur leurs concurrents pour les audits futurs. Même si le marché de l'audit initial est parfaitement concurrentiel dans la mesure où tous les auditeurs ont des capacités technologiques similaires, l'avantage d'être en place implique l'absence de substituts parfaits pour les périodes futures. L'efficacité *ex post* de la concurrence est remise en cause par la réalisation d'investissements spécifiques à la transaction (Williamson, 1985). La relation entre les clients et les auditeurs en place devient un monopole bilatéral (De Angelo, 1981b). Cela signifie que par une rupture de la relation, chaque partie peut imposer des coûts réels à l'autre partie. Les deux parties sont donc incitées à poursuivre une relation établie.

Toutefois, il semble qu'il puisse apparaître un déséquilibre de rapport de force entre l'auditeur et son client. Ce phénomène a été initialement mis en évidence par Goldman et Barlev (1974). Nichols et Price (1976) ont ensuite utilisé la théorie des échanges (Emmerson, 1962) pour étudier une situation de conflits d'intérêts ouverts et visibles entre l'auditeur et son client. Toutefois, les rapports de force entre les parties sont en général sous-jacents et ne se développent que rarement en conflits graves. L'analyse de Kato (1989) permet d'élargir la vision, en utilisant la théorie de la dépendance envers les ressources développée par Pfeffer et Salancik (1978). Broye (1998) a repris ce cadre d'analyse pour réfléchir au pouvoir de l'auditeur. Ces auteurs observent que :

– l'engagement d'un commissaire aux comptes correspond avant tout à une obligation légale, et non à une nécessité vitale pour l'entreprise. En revanche, le cabinet d'audit ou l'auditeur dépendent

directement, pour la rentabilité de leur activité et parfois même leur survie, des honoraires payés par leurs clients. Pour maintenir leur indépendance, les auditeurs doivent diversifier leurs sources de revenus ;

– les cabinets d'audit bénéficient en général d'une expérience, d'une expertise et de techniques d'audit supérieures à celles des entreprises. Toutefois, les entreprises bénéficient d'une certaine latitude quant à l'interprétation des principes comptables, ce qui peut gêner l'auditeur dans l'exercice de sa mission.

La situation peut être inversée si les prestations offertes par un cabinet donné deviennent particulièrement recherchées, ce qui est le cas s'il possède une expertise spécifique ou une réputation particulière. La formation d'une réputation agit ainsi comme un système de signalisation d'une offre d'audit de qualité. Mais la mesure de la réputation d'un cabinet est très difficile à réaliser. Des études empiriques suggèrent que la réputation des cabinets dépend des sanctions qui peuvent leur être adressées par les organismes professionnels (Palmrose, 1988). Par ailleurs, les cabinets spécialisés dans un secteur d'activité donné bénéficient d'une expérience et d'investissements spécifiques à ce secteur particulier. Ils sont donc susceptibles d'offrir une qualité de service relativement élevée (Shockley et Holt, 1983 ; De Angelo, 1981b). Selon De Angelo (1981b), la taille d'un cabinet sert d'assurance implicite à la qualité des audits réalisés. Les auditeurs, avec un plus grand nombre de clients, sont moins incités à tricher pour retenir un seul client, *ceteris paribus*. D'ailleurs, diverses études empiriques (Shockley, 1981 ; Knapp, 1991) ont mis en évidence que les tiers semblent percevoir les cabinets de plus grande taille comme offrant une meilleure qualité de service.

Un autre élément susceptible d'affecter le rapport de force dirigeant-auditeur concerne la réalisation d'activités périphériques par les cabinets d'audit. Les firmes d'audit, sur la base des compétences qu'elles mobilisent, sont susceptibles d'offrir à un même client dans des conditions avantageuses tout un ensemble de prestations complémentaires (Johnson et Lys, 1990). La vente de différentes prestations de conseil aux entreprises dont elles contrôlent les comptes génère pour les firmes d'audit des économies d'échelle (tant au niveau commercial qu'à celui de la production des services). Les entreprises clientes vont d'une part bénéficier de ces économies par la réduction des prix des prestations, et d'autre part obtenir de meilleurs conseils de la part de professionnels qui les connaissent déjà. Le risque, cependant, est d'accroître le coût d'opportunité d'une rupture éventuelle de la relation, en particulier du point de vue du cabinet d'audit. L'auditeur légal ne risque-t-il pas d'être moins ferme dans sa mission d'audit pour préserver les revenus liés aux prestations complémentaires ? Ces difficultés justifient une intervention réglementaire en termes d'incompatibilités de missions, qui peut varier d'un pays à l'autre.

L'argumentation qui précède laisse entrevoir que de nombreux éléments semblent avoir un impact sur l'indépendance de l'auditeur et donc la qualité de son jugement. Il s'agit du contenu, de l'étendue, et du caractère plus ou moins contraignant des missions de l'auditeur, mais aussi de leurs conditions d'exercice : le degré d'ancienneté du mandat de l'auditeur et de la relation auditeur-dirigeant, le nombre de mandats détenus par l'auditeur, la part du chiffre d'affaires réalisée chez un même client, la taille de la firme d'audit, la portée des mécanismes judiciaires et de contrôle professionnel, les modes de nomination et de rémunération, l'existence d'incompatibilités. Nous conduirons notre comparaison France-Japon, en envisageant en premier lieu les éléments déterminés par le cadre légal et les normes professionnelles. Nous verrons ensuite comment les modes de gouvernance sont susceptibles d'avoir une incidence sur la qualité de l'audit.

2. Cadre légal comparé et normes professionnelles d'audit en France et au Japon

Bien que l'obligation de nommer un commissaire aux comptes figure dans la législation française depuis la loi du 23 mai 1863, c'est à la « grande » loi du 24 juillet 1966 que l'on doit la modernisation du contrôle des comptes. Des textes postérieurs tels que la loi comptable du 30 avril 1983, la loi du 1^{er} mars 1984 relative à la prévention des difficultés d'entreprises, la loi du 3 janvier 1985 relative aux comptes consolidés, et la loi du 10 juin 1994 ont considérablement unifié, renforcé et étendu le rôle, la mission et le champ d'intervention des commissaires aux comptes. Cette évolution constante confirme que le commissariat aux comptes constitue une pièce maîtresse, indispensable au bon fonctionnement des entreprises. Les pratiques d'audit en France sont donc encadrées par des textes légaux et réglementaires, ainsi que par les normes définies par la Compagnie nationale des commissaires aux comptes (CNCC), créée en 1970 et membre fondateur de l'IASC (The International Accounting Standards Committee) en 1973 et de l'IFAC (The International Federation of Accountants) en 1977.

L'audit légal a été introduit au Japon en 1951, par la *Securities and Exchange Law*¹, puis élargi par le Code de commerce en 1974. Les normes professionnelles ont été profondément révisées en 1991, et une réforme d'importance est à nouveau envisagée d'ici 2003, afin d'apaiser les inquiétudes des investisseurs étrangers sur la qualité de l'audit au Japon. Les missions d'expert-comptable et de commissaire aux comptes n'étant pas distinctes au Japon, contrairement au cas de la France, une seule organisation professionnelle, The Japanese Institute of Certified Public Accountants, ou JICPA, couvre les deux types d'activités. Le JICPA a été créé en 1949 et réorganisé en 1966. Il a été membre fondateur de l'IASC et de l'IFAC. Au Japon, les pratiques d'audit sont encadrées par les lois et règlements, par les normes émises par le Business Accounting Deliberation Council de l'Agence des services financiers du ministère des Finances, et par les recommandations du JICPA.

Nous nous attacherons à confronter les conditions d'exercice de la mission de l'auditeur légal français et japonais (2.1.), puis nous comparerons le contenu de la mission en France et au Japon (2.2.). L'objectif est de faire ressortir d'éventuelles divergences susceptibles d'expliquer les remises en question de la qualité de l'audit plus fréquentes au Japon qu'en France.

2.1. Conditions d'exercice de la mission et indépendance de l'auditeur

Au Japon, le Code de commerce impose l'audit légal aux sociétés anonymes ayant un capital social d'au moins 500 millions de yens, ou un montant de dettes de 20 milliards de yens ou plus. La *Securities and Exchange Law*, pour sa part, impose l'audit légal aux entreprises cotées en Bourse, à celles qui offrent au public des titres pour 500 millions de yens ou plus, et à celles qui ont plus de 500 actionnaires. Les sociétés qui tombent simultanément sous le coup de ces deux lois doivent veiller à bien respecter les conditions qu'impose chacune d'elles. Cela dit, les différences sont mineures.

En France, l'audit légal s'impose aujourd'hui à toutes les sociétés anonymes, sociétés en commandites par actions et sociétés anonymes simplifiées, quelle que soit leur taille ou leur activité, ainsi qu'aux autres sociétés commerciales dès lors qu'elles dépassent deux des trois seuils suivants : 1 524 490 euros² de total du bilan, 3 048 980 euros de chiffre d'affaires, ou un effectif moyen de 50 personnes. Il s'impose également à la plupart des institutions financières et à de nombreuses autres

organisations publiques et privées. Pour ce qui concerne les sociétés commerciales, on le voit, la France impose plus largement l'audit légal que le Japon.

Le législateur au Japon ne laisse pourtant pas sans contrôle la très grande majorité des sociétés anonymes, auxquelles ne s'impose pas l'audit légal. L'article 254 de la loi sur les sociétés anonymes requiert la nomination d'un auditeur interne (*kansayaku*) au moins, dont la mission est de contrôler l'action des dirigeants. Il peut exiger de tout membre de l'entreprise des renseignements relatifs à sa gestion, et a le pouvoir d'examiner les documents sociaux. Il remet son rapport à l'assemblée générale des actionnaires, et doit signaler tout fait illégitime ou délictueux. Les entreprises soumises à l'audit légal externe, pour leur part, doivent nommer au moins trois auditeurs internes, qui constituent le conseil d'audit (*kansayaku kai*). Cette organisation du contrôle interne n'offre toutefois qu'une garantie limitée, dans la mesure où aucune compétence professionnelle particulière n'est requise pour être nommé *kansayaku*, et que l'on n'a pas souhaité imposer de conditions renforçant leur indépendance. Ce sont fréquemment d'anciens membres du conseil d'administration qui sont nommés *kansayaku*, conseil d'administration dont les membres sont essentiellement recrutés parmi d'anciens cadres de la société. En conséquence, cette organisation par la loi de l'audit interne au Japon ne saurait en aucun cas apporter les garanties que doit offrir l'audit légal externe.

Les similitudes entre la France et le Japon concernent d'abord les règles de nomination du commissaire aux comptes, ainsi que le fait que le mandat soit renouvelable et fréquemment renouvelé, ce qui atténue l'incidence de la différence de durée des mandats dans ces deux pays. En France comme au Japon, la rémunération du commissaire aux comptes se calcule selon un barème, laissant toutefois place à une certaine négociation.

Les différences les plus notables concernent, en premier lieu, la distinction des professions d'expert-comptable et de commissaire aux comptes en France, ce qui n'est pas le cas au Japon, ni dans la plupart des autres pays. On distingue, en France, les professions d'expert-comptable et de commissaire aux comptes, même si la plupart des commissaires aux comptes sont eux-mêmes experts-comptables. Cela dit, en France comme au Japon, une même personne, ou un même cabinet, ne peut à la fois arrêter les comptes d'une entreprise donnée et les certifier, disposition visant à renforcer l'indépendance du commissaire aux comptes.

Plus généralement, les incompatibilités sont plus strictes en France qu'au Japon. En France, la loi du 24 juillet 1966 établit que les fonctions du commissaire aux comptes sont incompatibles avec toute activité ou tout acte de nature à porter atteinte à son indépendance, en particulier un emploi salarié autre que d'enseignement, ou une activité commerciale. Outre ces incompatibilités générales, la loi a défini un certain nombre d'incompatibilités spéciales, en interdisant en particulier toute relation familiale, personnelle ou financière avec la société contrôlée.

Cette large proscription est apparue insuffisante pour traiter les implications sur l'indépendance de l'auditeur de la croissance des firmes d'audit multidisciplinaires. À la suite du rapport Le Portz (COB et CNCC, 1992), la Compagnie nationale des commissaires aux comptes a limité, en juillet 1993, les prestations que peut fournir un réseau à une firme dont il détient le mandat de commissaire aux comptes aux seuls domaines fiscaux, juridiques et informatiques. Par ailleurs, un cabinet d'audit n'a plus le droit de réaliser une trop grande partie de son chiffre d'affaires avec un seul client. Le rapport préconise aussi que le double commissariat aux comptes imposé en France pour certifier les comptes consolidés soit exercé par des membres de réseaux différents.

Au Japon, concernant les liens familiaux, seules les relations conjugales sont sources d'interdiction d'intervention. Par ailleurs, il n'y a pas d'interdiction pour le commissaire aux comptes japonais de recevoir des mandats d'administrateur d'autres sociétés que celles qu'il audite. Toutefois, pour renforcer l'indépendance de l'expert-comptable auditeur légal, il est envisagé de lui interdire de détenir des actions de quelque société que ce soit (Nikkei Net Interactive, 18/07/2001). Enfin, le contrôle légal des comptes au Japon n'exclut pas l'offre d'autres services de conseil à l'entreprise auditée.

Ainsi, la conception française de l'indépendance de l'auditeur diffère considérablement de celle retenue au Japon. En France, la loi, les règlements, la déontologie font une obligation au commissaire aux comptes d'être et de paraître indépendant (CNCC, 1987). Il doit non seulement conserver une attitude d'esprit indépendante lui permettant d'effectuer sa mission avec intégrité et objectivité, mais aussi être libre de tout lien réel qui pourrait être interprété comme constituant une entrave à cette intégrité et objectivité. Il s'assure également que les experts ou collaborateurs auxquels il confie des travaux respectent les règles d'indépendance.

En France, l'indépendance des commissaires aux comptes est garantie par plusieurs procédures, en particulier l'exigence de deux commissaires dans les sociétés établissant des comptes consolidés, ou encore la nomination du commissaire aux comptes pour six ans. Outre les procédures, le système français s'appuie sur des règles déontologiques très strictes, et prévoit pour les commissaires aux comptes un certain nombre d'incompatibilités garantes de leur indépendance. Cette position est proche de celle retenue par l'IFAC (1980) et l'AICPA (1991). Cependant, ces règles très strictes peuvent ne pas être efficaces dans la pratique. Par exemple, des grands cabinets d'audit respectent les exigences légales en créant des structures juridiques séparées pour les activités d'audit et pour celles de conseil. Par ailleurs, la durée du mandat de six ans peut altérer l'objectivité du commissaire aux comptes à l'approche de son renouvellement, en raison de l'importance de l'enjeu.

Une autre similitude significative réside dans le système de responsabilité et de sanctions de l'auditeur légal. En France comme au Japon s'applique le principe de la responsabilité *in solidum* de la société de commissaire aux comptes et des associés personnes physiques chargées d'exécuter la mission faisant l'objet de la poursuite. En cas de pluralité de commissaires aux comptes, le principe demeure celui d'une responsabilité individuelle.

En France comme au Japon, les commissaires engagent leur responsabilité civile en raison des conséquences dommageables des fautes et négligences qu'ils ont pu commettre dans l'accomplissement de leurs missions. Il est admis toutefois que les commissaires aux comptes ne sont tenus que d'une obligation de moyens : leur mission laissant subsister un aléa, ils ne sont tenus que des diligences professionnelles.

En France comme au Japon, le commissaire aux comptes pourra être sanctionné pénalement pour des atteintes directes à la sincérité de l'information (délit d'information mensongère), pour des atteintes aux règles relatives à la diffusion de l'information (absence de révélation des faits délictueux en France), et pour des délits les associant à la criminalité des dirigeants. À la différence de la simple information mensongère, la complicité implique que l'agent ait sciemment voulu contribuer à la perpétration des faits incriminables.

Par ailleurs, la responsabilité disciplinaire du commissaire aux comptes en France comme au Japon peut être mise en cause pour toute infraction aux lois, règlements et règles professionnels, toute négligence grave, et tout fait contraire à la probité ou à l'honneur même ne se rattachant pas à l'exercice de

la profession. Cela va bien au-delà de la définition pénale de la faute, qui suppose l'existence d'un texte incriminateur. Il en résulte que le juge disciplinaire apprécie librement les faits qui lui sont soumis, au seul regard des règles déontologiques, et qu'il n'est pas lié par la constatation, au pénal comme au civil, d'une absence de faute pénale ou civile. Les peines disciplinaires vont, dans les deux pays, de l'avertissement à la radiation de la liste.

Par ailleurs, en France, un examen national d'activité (« ENA ») des sociétés faisant appel public à l'épargne est organisé en application d'accords-cadres successifs entre la COB et la CNCC, dans le cadre des dispositions du décret du 3 juillet 1985. Les comptes de chaque société sont examinés par roulement périodique, au moins une fois tous les six ans pour les sociétés cotées, par des commissaires aux comptes différents de ceux qui les ont contrôlés³. Les travaux ont pour objet de contrôler l'application correcte des règles comptables, la fiabilité de l'information comptable produite par les sociétés et la qualité des travaux des commissaires aux comptes au regard des normes professionnelles. Les accords-cadres incluent également le rôle consultatif du Comité de la déontologie de l'indépendance, créé en 1999, pour s'exprimer sur toute question relative à l'indépendance de l'auditeur.

De tels systèmes de contrôle du travail de l'auditeur existent également dans d'autres pays, notamment aux États-Unis et en Grande-Bretagne (Soltani, 2001). Au Japon, une revue périodique des travaux des cabinets d'audit par le JICPA a été introduite en 1999. Tous les cabinets ont été contrôlés entre 1999 et 2001, et les résultats de ce contrôle sont publiés dans le bulletin du JICPA. Cette revue périodique, assurée par une équipe de six personnes, porte sur les procédures d'audit du cabinet, son organisation, le respect des incompatibilités, les procédures de contrôle de qualité de l'audit par le cabinet lui-même, etc. Désormais, chaque cabinet fera l'objet de ce contrôle tous les trois ans. Par ailleurs, l'Agence des services financiers du ministère des Finances, en cas de problème sérieux, diligente une inspection.

En France, concernant les sociétés cotées, les autorités boursières contribuent au contrôle de la qualité des informations diffusées dans le public, et donc de la qualité du travail de vérification réalisé par les auditeurs. La COB peut notamment adresser toute observation qu'elle juge opportune aux commissaires aux comptes des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne et émettre des réserves sur la candidature d'un auditeur proposée par une société. Elle peut également saisir les instances disciplinaires de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes. Au Japon les autorités boursières n'exercent guère de contrôle des informations produites par les sociétés cotées. Il n'y a pas au Japon d'organismes indépendants de contrôle tels que la COB en France ou la SEC aux États-Unis. C'est plutôt l'une des missions de l'Agence des services financiers du ministère des Finances, qui n'a pas vocation à influencer sur la nomination d'un commissaire aux comptes.

Enfin, en ce qui concerne la révocation de l'auditeur, le système français paraît être le plus original : l'action en révocation peut être intentée par un grand nombre de personnes différentes (actionnaire, comité d'entreprise, COB, etc.), mais la décision sera judiciaire, donc la plus objective possible. Cela démontre bien que le commissaire aux comptes n'agit plus seulement dans l'intérêt des seuls actionnaires, mais dans un intérêt plus général.

Le tableau 1 résume les principales similitudes et les différences les plus notables qui caractérisent l'audit légal en France et au Japon en matière de nomination et d'indépendance du commissaire aux comptes. Les comparaisons sont, le cas échéant, mises en perspective en considérant le cas d'autres pays industrialisés.

Tableau 1. Nomination et indépendance du commissaire aux comptes en France et au Japon, quelques points de comparaison

	CONDITIONS D'EXERCICE DE LA MISSION	FRANCE	JAPON	REMARQUES SUR D'AUTRES PAYS
Similitudes	Nomination	par l'assemblée générale des actionnaires, sur proposition du dirigeant		Belgique : le nom du réviseur choisi par les dirigeants doit être soumis au conseil d'entreprise avant proposition à l'assemblée générale
	Durée du mandat	6 exercices, renouvelable, fréquemment renouvelé	1 exercice, renouvelable, la plupart du temps renouvelé	– États-Unis, G.-B., RFA : 1 an – Belgique : 3 ans – Hollande : durée indéterminée
	Rémunération	selon barème, laissant toutefois une possibilité de négociation des honoraires		Belgique et Grande-Bretagne : publicité intégrale des honoraires perçus tant dans le contrôle légal que dans les autres services
	Incompatibilités spéciales avec la fonction d'auditeur légal	– dirigeants de la société contrôlée (gérants, administrateurs) ; – personnes ayant effectué des apports à la société ; – personnes recevant des rémunérations (ou dont les conjoints reçoivent des rémunérations) de la société autres que celles induites par l'audit	– dirigeants de la société contrôlée ; – personnes recevant des rémunérations (ou dont les conjoints reçoivent des rémunérations) de la société autres que celles induites par l'audit	interdiction de relations personnelles, de direction, d'exécution, commerciales dans la plupart des pays
Différences notables	Incompatibilités générales avec la fonction d'auditeur légal	– toute activité de nature à porter atteinte à l'indépendance du commissaire aux comptes ; – tout emploi salarié (sauf enseignement) – toute activité commerciale (directement ou par personne interposée)	pas d'interdiction d'une activité commerciale	– Grande-Bretagne : l'auditeur peut assumer des fonctions de direction ou d'exécution dans des entreprises qui ne sont pas clientes
	Incompatibilités de mission	les professions d'expert-comptable et de commissaire aux comptes sont séparées. En outre, le commissaire aux comptes ne peut pas être expert-comptable de l'entreprise qu'il audite	les professions d'expert-comptable et de commissaire aux comptes sont confondues. Cependant, une personne ou un cabinet ne peut pas être expert-comptable de l'entreprise qu'il audite	Belgique : même situation qu'en France. D'autres pays (Pays-Bas, Grande-Bretagne...), à l'inverse, autorisent le cumul des fonctions, à condition toutefois que cela ne mette pas en danger l'indépendance du contrôleur. La Commission européenne (1998) propose de limiter la prestation de services
		la CNCC a limité aux domaines fiscaux, juridiques et informatiques les prestations que peut fournir un réseau à une entreprise dont il détient le mandat de commissaire aux comptes	aucune limitation de ce type, sauf pour les services fiscaux, que l'auditeur légal n'a pas le droit de fournir	Belgique : situation voisine de celle de la France
		un cabinet d'audit n'a plus le droit de réaliser une trop grande partie de son chiffre d'affaires avec un seul client	aucune limitation de ce type	la Grande-Bretagne et la RFA quantifient le maximum que peut prendre la part d'honoraires d'un client dans le total des revenus de l'auditeur ou de la firme d'audit

2.2. Le contenu de la mission de l'auditeur légal

Dans les deux pays, l'auditeur a pour fonction essentielle de certifier que les comptes annuels sont réguliers et sincères et qu'ils donnent une image fidèle du résultat de l'exercice, du patrimoine et de la situation financière de l'entreprise à la clôture de l'exercice.

En France, le commissaire aux comptes vérifie également la sincérité et la concordance, avec les comptes annuels, des informations données dans le rapport de gestion du conseil d'administration (ou du directoire) et dans les documents adressés aux actionnaires. De plus, il s'assure que l'égalité a été respectée entre les actionnaires. Par ailleurs, il doit signaler à l'assemblée générale les modifications apportées dans la présentation des comptes annuels, comme dans les méthodes d'évaluation des actifs. Au Japon, l'auditeur légal ne se voit pas confier de telles missions.

Dans les deux pays, le rapport d'audit est annexé aux comptes de l'entreprise et fait l'objet d'une large diffusion. Au Japon comme en France, le rapport d'audit est assez largement codifié, dans sa forme comme dans son contenu. L'auditeur peut toutefois, dans les deux pays, rédiger des observations ou explications lui permettant de préciser le sens de son message.

En France, depuis 1985, diverses normes ont codifié le rapport, sa structure et les formules essentielles, et ont été assorties de modèles de rapports auxquels les commissaires aux comptes doivent se référer. Grâce à ces normes, les opinions exprimées par ces derniers fournissent aux parties intéressées des informations de bien meilleure qualité. Le comité des normes professionnelles de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes a arrêté en 1996 les modifications à apporter au modèle du rapport général, nécessaires pour la mise en harmonie de la doctrine de la Compagnie Nationale avec celle de la Fédération internationale des professionnels comptables (IFAC). La nouvelle norme prévoit l'insertion obligatoire, dans le paragraphe d'introduction du rapport, d'une phrase mentionnant que la direction de l'entité est responsable des comptes annuels et que la responsabilité de l'auditeur se limite à l'expression d'une opinion sur ces comptes. Les objectifs et la nature de la mission de contrôle sont ensuite exposés dans un paragraphe ajouté à la version antérieure. Il souligne notamment qu'un audit n'apporte pas de certitude, mais une « *assurance raisonnable* ». La lecture du paragraphe récemment inséré indique également au lecteur qu'un audit ne consiste pas à contrôler l'intégralité des données, mais repose sur des sondages. Enfin, la nouvelle norme prévoit de manière explicite la formulation d'observations libres situées après l'opinion de l'auditeur. Ces améliorations sont destinées à combler en partie le fameux « *expectation gap* », c'est-à-dire l'écart entre les attentes du public et ce qu'est réellement la mission de l'auditeur. Cette mise aux normes internationales de l'IFAC n'a pas encore été faite au Japon, mais elle est en préparation, et devrait être effective à partir de 2003.

Le délai de publication des rapports comptables et financiers est un élément déterminant de leur utilité pour leurs destinataires. Le rapport général du commissaire aux comptes français doit être déposé au siège social ou au lieu de la direction administrative de la société, au moins 15 jours avant la date de réunion de l'assemblée générale, afin que les actionnaires puissent en prendre connaissance.

Au Japon, lorsque l'audit est fait en application du Code de commerce (cf. 2.1. ci-dessus), le rapport doit être publié 15 jours avant l'assemblée générale des actionnaires, alors que s'il est fait en application de la Securities Exchange Law, il n'est publié qu'après cette assemblée. Lorsque l'audit est fait en application des deux lois à la fois, il y a double publication du rapport du commissaire aux comptes, avant et après l'assemblée générale des actionnaires ; ces deux rapports diffèrent quelque peu tant du point de vue de la forme que du contenu.

Des différences notables entre la France et le Japon se font jour essentiellement en matière de « prévention des difficultés d'entreprise » et en matière de « révélation des faits délictueux ». Les obligations de l'auditeur sont, en France, bien plus précises qu'au Japon sur ces points cruciaux.

Sur le premier point, la loi du 1^{er} mars 1984, modifiée par la loi du 10 juin 1994, a instauré en France, dans un contexte d'accroissement des défaillances d'entreprises, une procédure d'alerte qui consiste, pour le commissaire aux comptes, à informer les dirigeants des entreprises des *faits de nature à compromettre la continuité de l'exploitation*. Le législateur a estimé que les commissaires aux comptes, dans le cadre de leur mission habituelle, disposaient d'un poste d'observation privilégié et qu'il était souhaitable qu'ils puissent attirer l'attention des dirigeants qui n'auraient pas perçu toutes les conséquences d'une situation donnée⁴. La procédure d'alerte a un caractère progressif, puisque le commissaire aux comptes s'adresse d'abord aux dirigeants, puis aux organes d'administration de l'entité concernée et au président du tribunal de commerce, et enfin rend compte aux actionnaires, associés ou adhérents de l'entité (et à nouveau au président du tribunal de commerce). Elle peut ne pas être menée jusqu'à son terme si les réponses (mesures de redressement envisagées...) apportées par les dirigeants ou les organes d'administration sont estimées satisfaisantes et suffisantes par l'auditeur. La dynamique législative de ces dernières années laisse ainsi supposer que l'auditeur est un élément non négligeable de l'équilibre entre le dirigeant et l'ensemble des *stakeholders*. Elle ne remet toutefois pas en cause le principe de non-immixtion de l'auditeur dans la gestion de l'entreprise.

Il n'y a aucune procédure de ce type au Japon, alors que le nombre de faillites a explosé au cours des années 1990 par rapport aux décennies précédentes. En conséquence, le Business Accounting Deliberation Council de l'Agence des services financiers du ministère des Finances, que nous mentionnions plus haut, vient d'émettre sur cette question un ensemble de normes professionnelles, qui seront probablement applicables à partir de 2003. Selon ces nouvelles normes, l'auditeur sera tenu de s'efforcer d'apprécier les risques de défaillance de l'entreprise à échéance d'un an. S'il juge ce risque non négligeable, il devra, dans le cas où des mesures de redressement sont annexées aux comptes de l'entreprise, le mentionner dans son rapport de façon à sensibiliser les investisseurs, et certifier les comptes sans réserve. Si au contraire aucune information relative à de telles mesures n'est présentée en annexe des comptes, il devra assortir la certification d'une réserve, ou refuser de certifier. Selon le président du Business Accounting Deliberation Council, ces dispositions permettront sur ce point d'aligner le Japon sur les normes internationales (Nikkei Net Interactive, 17/06 et 22/06/2001). Cependant, ces nouvelles règles au Japon ne concernent que la certification des comptes ; elles ne prévoient pas l'alerte des dirigeants, des organes de direction ni celle de la justice par l'auditeur.

Signalons ici qu'en France, même si la profession fournit à l'auditeur une liste d'indices de difficultés, ainsi qu'un questionnaire des entreprises en difficulté, le commissaire aux comptes n'a, à la différence des pays anglo-saxons, qu'une responsabilité passive en matière de recherche des faits de nature à compromettre la continuité de l'exploitation. La loi incite le commissaire à exercer une vigilance critique lors des diverses phases de sa mission habituelle. Elle ne l'oblige en aucune manière à rechercher activement et de façon systématique les faits susceptibles de déclencher l'alerte, à mettre en œuvre des diligences particulières. Au Japon, il sera, selon le projet de 2003, tenu de s'efforcer d'apprécier les risques de défaillance à échéance d'un an.

En ce qui concerne la révélation des faits délictueux, les règles diffèrent également entre la France et le Japon. En France, la loi énonce que les commissaires aux comptes révèlent au procureur de la

République les faits délictueux dont ils ont eu connaissance dans le cadre de leur mission, sans que leur responsabilité puisse être engagée par cette révélation. La loi punit, en même temps et des mêmes peines que le délit de diffusion d'informations mensongères, le commissaire qui ne fait pas une telle révélation. Les faits délictueux dont la non-dénonciation risque d'entraîner la condamnation des commissaires aux comptes sont multiples : défaut de tenue de comptabilité ou d'établissement des comptes annuels, présentation de comptes inexacts et abus de biens sociaux, défaut de tenue ou tenue fictive de l'assemblée annuelle, défaut de convocation de l'assemblée extraordinaire ou absence de publicité après constatation de pertes entamant gravement le capital social, etc.

Au Japon, le commissaire aux comptes doit pour sa part révéler les faits délictueux au conseil d'audit interne, *kansayaku kai*, mentionné précédemment (2.1.). Il n'est pas de la responsabilité du commissaire aux comptes d'alerter la justice.

Le tableau 2 résume les principales similitudes et les différences les plus notables qui caractérisent le contenu de la mission de l'auditeur légal en France et au Japon.

Tableau 2. Nature de la mission du commissaire aux comptes en France et au Japon, quelques points de comparaison

	NATURE DE LA MISSION	FRANCE	JAPON	REMARQUES SUR D'AUTRES PAYS
Similitudes	Rapport d'audit	publié à chaque exercice, annexé aux comptes, largement diffusé		idem dans la plupart des pays
		fortement codifié dans sa forme		idem dans la plupart des pays
		adjonction possible de paragraphes d'explications ou d'observations		idem dans la plupart des pays, sauf en RFA
Différences notables	Prévention des difficultés d'entreprise	– alerte interne : depuis 1984, procédure d'alerte (des dirigeants, puis si nécessaire du conseil d'administration, et le cas échéant convocation de l'assemblée générale)	aucune procédure de ce type au Japon	– RFA : rapport aux dirigeants des faits de nature à mettre en péril l'entreprise – Belgique : devoir de surveillance
		– alerte externe : depuis 1995, lors de la seconde et de la troisième phase de la procédure d'alerte, le commissaire aux comptes doit informer le président du tribunal de commerce	aucune procédure de ce type au Japon	Pays-Bas : le commissaire aux comptes doit informer le tribunal, qui diligente une enquête
	Faits délictueux	le commissaire aux comptes doit révéler au parquet les infractions ou faits délictueux susceptibles d'affecter la situation financière de l'entreprise	le commissaire aux comptes doit révéler tout fait délictueux au conseil d'audit interne	

Au terme de cette rapide comparaison des règles d'audit en France et au Japon, on voit que le système français est plus exigeant. Il s'impose plus largement aux sociétés commerciales que le système japonais, il sépare strictement les missions d'expertise comptable et d'audit légal, il est précis en matière de prévention des difficultés d'entreprises, et plus contraignant en matière de révélation des faits délictueux. Cependant, et sous réserve d'investigations plus précises, le système japonais est sur l'essentiel en phase avec les pratiques internationales, sauf peut-être sur un point très important, celui de la prévention des difficultés d'entreprises. Mais sur cette question, les évolutions semblent clairement engagées.

Les différences soulignées dans cette seconde partie, relatives au cadre légal, réglementaire et aux normes professionnelles, ne semblent pas suffisantes pour expliquer la virulence des critiques adressées à l'encontre de l'audit légal au Japon, alors qu'en France il jouit malgré tout de la confiance des acteurs. Du reste, ces critiques ne portent pas tant sur ce cadre légal et réglementaire, mis à part l'absence de procédures de prévention des difficultés. Elles portent fréquemment sur le cadre institutionnel, en particulier sur les relations entre entreprises dans les grands groupes traditionnels, et le poids des banques dans leur contrôle courant. Il en résulterait pour l'auditeur une moindre incitation à la vigilance. Étudions cette question dans notre troisième partie.

3. L'incidence des modes de gouvernance

Dans la perspective de la théorie de l'agence, nous l'avons vu, le rôle de l'auditeur légal s'apprécie du point de vue de la question du contrôle des dirigeants, profondément renouvelée dans le cadre des débats relatifs à la gouvernance d'entreprise. Or, on a pu à cet égard opposer modèle anglo-saxon et modèle japonais de gouvernance (Aoki et Patrick, 1994 ; Sheard, 1998). Le modèle anglo-saxon repose sur le contrôle direct de l'entreprise par les acteurs du marché financier, alors que le modèle japonais délègue ce contrôle à sa banque principale. Les banques au Japon se sont rapidement trouvées en position de caution morale, voire légale, à l'égard de l'ensemble des agents de l'environnement. C'est sur elles qu'a alors porté la responsabilité du contrôle de leurs clients, entendu au sens le plus large du terme (Aoki et Patrick, 1994 ; Sheard, 1998). Dans ce contexte, le rôle de l'auditeur légal, comme celui d'ailleurs du conseil d'administration de l'entreprise, ont pu s'en trouver réduits. Examinons plus précisément le cas français, puis le cas japonais.

3.1. Contexte institutionnel : le cas français

En France, les nationalisations de 1981, puis les modalités particulières des privatisations à partir de 1986, ont protégé, pour un temps au moins, les très grandes entreprises d'un contrôle rigoureux par les marchés financiers. Le processus de privatisation a dans la plupart des cas impliqué la constitution d'un *noyau dur* d'actionnaires et de participations croisées stabilisant le capital de l'entreprise (Morin et Dupuy, 1993 ; Blancel, 1997). Les deux dernières décennies ont ainsi indéniablement constitué une période particulière en termes de gouvernance des très grandes entreprises françaises, riche d'enseignements. Cela dit, rapidement, à l'occasion d'opérations de regroupements ou de restructurations notamment, les entreprises privatisées ont dû ouvrir leur capital et renoncer à cette protection.

Sous la pression des investisseurs institutionnels étrangers, les pratiques françaises en matière de gouvernance se rapprochent de plus en plus du modèle anglo-saxon. Les comités d'audit se multiplient dans les grandes entreprises à la suite de la publication du rapport du CNPF de 1995 consacré à ces questions (rapport Vienot, du nom du président de la Société Générale de l'époque). 90 % des sociétés cotées composant l'indice boursier CAC 40 s'étaient dotées de comités d'audit en 2001, contre 80 % en 2000 ; la proportion était de 40 % pour celles qui constituent l'indice SBF 250, contre 30 % un an avant (*La Tribune*, 16/11/2001). Ces comités ont en particulier pour mission de veiller à la qualité de l'information financière et peuvent jouer un rôle actif dans le processus de nomination des commissaires aux comptes. Ils permettent d'établir un dialogue direct entre administrateurs, direction financière et commissaire aux comptes, ce qui peut renforcer efficacement les mécanismes de contrôle.

Toutefois, comme le souligne Peyrelevade (1999), les sociétés françaises n'organisent pas au plus haut niveau la séparation des pouvoirs entre direction et contrôle : le président assume ces deux fonctions dans la société anonyme classique, comme le prévoit expressément l'article 225-51 du Code de commerce⁵. Au contraire, les autres pays industrialisés séparent ces deux responsabilités, par obligation légale (Allemagne fédérale, Pays-Bas), par recommandations expresses d'organismes de régulation (rapport Cadbury de 1992 au Royaume-Uni, National Association of Corporate Directors aux États-Unis), ou par tradition. Le droit français a bien introduit, dans la loi du 24 juillet 1966, une nouvelle forme d'organisation des sociétés anonymes séparant les pouvoirs, la SA à directoire et conseil de surveillance, mais 3 % seulement des sociétés cotées l'ont à ce jour adoptée. La loi sur les nouvelles réglementations économiques du 15 mai 2001 impose pour sa part aux entreprises de modifier leurs statuts dans des délais précis (18 mois pour les sociétés anonymes cotées par exemple), de façon à ce que leur conseil d'administration puisse choisir ou non de dissocier les fonctions de président et de directeur général. Il conviendra d'étudier les choix que vont faire à cet égard les conseils d'administration pour apprécier dans quelle mesure le cas français continuerait à se distinguer du modèle anglo-saxon de gouvernance.

Par ailleurs, la loi sur les nouvelles réglementations économiques renforce les droits des actionnaires minoritaires. Il sera donc plus facile à ces actionnaires de demander la récusation des auditeurs. Cette disposition légale contribue à faire du renouvellement des mandats d'audit un acte de bonne gouvernance.

En terme d'audit légal, l'épisode nationalisations/privatisations ne semble pas avoir eu d'incidence significative. Cela tient sans doute au fait que le champ de l'audit légal est en France très large, comme nous l'avons souligné dans le point 2.1. Il s'applique à un grand nombre de sociétés commerciales, dont la plupart n'étaient pas directement concernées par les nationalisations, puis les privatisations. En revanche, la relative convergence du modèle français de gouvernance vers le modèle anglo-saxon devrait se traduire, conformément au rapport Marini commandé en 1996 par le Premier ministre, par un renforcement de l'indépendance de l'auditeur légal. Il serait en particulier relevé du secret professionnel à l'égard des commissaires aux comptes des filiales, ainsi qu'à l'égard des membres du comité d'audit (Bancel, 1997).

On attend aujourd'hui du commissaire aux comptes qu'il coopère et interagisse de plus en plus avec les organes de contrôle statutaire : conseil d'administration, conseil de surveillance lorsqu'il existe, comité d'audit. Le commissaire aux comptes devrait ainsi mieux discerner qui il sert : l'ensemble des parties prenantes, et non la seule direction.

3.2. Le cas du Japon

Précisons quelles sont les particularités du cadre institutionnel au Japon, qui ont pu conduire à l'émergence d'un mode spécifique de gouvernance (Aoki, 1988, 1994). Pour satisfaire leurs énormes besoins de financement au cours des décennies de très forte croissance (années 1950 à 1980), et pour se protéger du risque de rachats hostiles après l'adhésion du Japon au GATT et à l'OCDE, les principales entreprises du pays ont tissé des liens privilégiés avec l'une ou l'autre des grandes banques japonaises⁶. Cette banque devenait alors la « banque principale » de l'entreprise considérée, ou selon l'expression consacrée, sa *main bank*.

La banque principale joue traditionnellement un rôle clé dans le financement des activités de l'entreprise. Elle est le principal pourvoyeur de fonds, et assure le montage d'opérations de financement impliquant plusieurs banques et institutions financières. Elle offre par ailleurs sa caution morale aux autres créanciers et aux actionnaires, en ce sens que lui est en quelque sorte délégué, de manière implicite, le contrôle de l'entreprise⁷. En tant que « banque principale » de l'entreprise, elle est en effet bien placée pour exercer ce contrôle pour le compte de l'ensemble des prêteurs qu'elle a d'une façon ou d'une autre invités. Comme le développe précisément Aoki (1994), ces prêteurs, en particulier les autres banques et institutions financières impliquées, attendent de la banque principale qu'elle évalue avec précision les projets d'investissement de l'entreprise cliente (contrôle *ex ante*), puis, lorsque le financement est accordé, qu'elle s'assure en continu de l'usage efficient des fonds, et enfin qu'elle intervienne en cas de difficultés (contrôle *ex post*). Il est courant, en effet, que la banque principale détache des directeurs pour assurer le redressement d'une entreprise cliente, comme en témoignent le cas spectaculaire de la restructuration du constructeur Mazda par la banque Sumitomo au lendemain du premier choc pétrolier (Pascale et Rohlen, 1983) ou les 42 cas étudiés par Sheard (1994).

La banque principale est particulièrement bien placée pour contrôler l'entreprise cliente, d'autant qu'elle en est également actionnaire (dans la limite de 5 % de son capital, comme l'impose la loi anti-monopole). Elle obtiendra fréquemment un poste d'administrateur, ou mieux encore d'auditeur interne (Aoki, 1994, p. 15), sans parler des salariés qu'elle transfère en fin de carrière – pratique particulière de GRH au Japon. En conséquences, le contrôle délégué se révèle particulièrement efficient, pour chacun des prêteurs, comme pour l'ensemble des ayants droit de l'entreprise, pour autant toutefois que soit écarté le risque de comportements opportunistes. Fortement encadrées par la Banque du Japon et l'Agence des services financiers du ministère des Finances de la Seconde Guerre mondiale au milieu des années 1980, les grandes banques semblent avoir bien rempli cette mission de contrôle. Elles ont en particulier assumé leurs responsabilités lorsqu'il s'est agi d'aider au redressement d'entreprises en difficulté. Le coût en termes de réputation, les réactions des autres prêteurs, celles des autorités de tutelle (auxquelles de nombreuses autorisations devaient sans cesse être demandées, par exemple pour ouvrir de nouvelles agences) ont suffi semble-t-il à prévenir tout comportement opportuniste (Aoki, 1994 ; Sheard, 1994).

Il est donc admis, jusque dans les années 1990, que les banques ont une forte responsabilité de contrôle des entreprises dont elles sont la banque principale. Il est également admis qu'elles assument bien cette responsabilité. On peut envisager que dès lors l'ensemble des ayants droit de l'entreprise soient moins attentifs au contrôle réalisé par l'auditeur légal, soient moins exigeants à son égard. Ce dernier serait donc moins incité que dans d'autres contextes à faire preuve de la plus grande diligence,

et à émettre le cas échéant un avis allant à l'encontre de la position d'institutions puissantes, supposées alors exceller dans leurs activités de supervision et de contrôle.

Dans le contexte de déréglementation lancé au milieu des années 1980, puis de stagnation de l'économie dans les années 1990, le problème se pose dans d'autres termes. Inquiètes de voir leur échapper une partie de leur activité au profit des marchés financiers, les grandes banques ont relâché leur vigilance et contribué au financement d'activités spéculatives, dans l'immobilier notamment. La crise financière du début des années 1990 a provoqué une explosion de leurs créances douteuses, et gravement altéré leur crédibilité en matière de contrôle. Cette décennie de croissance bloquée a provoqué une explosion du nombre de faillites, et certaines pratiques jusqu'alors cachées, notamment l'extorsion aux entreprises de fonds par les milieux maffieux, ont éclaté au grand jour (Kanie, 1998a ; Jaussaud, 1998). Il apparaît alors clairement que le Japon doit renforcer les instruments de contrôle universels que sont le conseil d'administration d'une part, et l'audit externe d'autre part. Le poids croissant des investisseurs étrangers au Japon, et en particulier des fonds de pension anglo-saxons, milite en faveur de cette normalisation. Ces deux préoccupations sont au cœur des débats devant conduire à une révision du Code de commerce que nous avons signalée.

Conclusion

La comparaison de l'audit légal en France et au Japon esquissée dans cet article suggère que des différences significatives apparaissent, tant au niveau du cadre légal et réglementaire, qu'à celui du cadre institutionnel. Le champ de l'audit légal est par exemple sensiblement plus restreint au Japon, et les missions d'expertise comptable et de commissariat aux comptes n'y sont pas séparées. Par ailleurs, il n'existe pas à ce jour au Japon de procédure d'alerte visant à prévenir les difficultés d'entreprises. Du point de vue institutionnel, la pratique de la délégation tacite du contrôle de l'entreprise à sa banque principale a pu affaiblir la mission de l'auditeur légal.

Le blocage durable de la croissance depuis le début des années 1990 a révélé les faiblesses de l'audit légal au Japon et a provoqué une véritable prise de conscience de la nécessité d'y remédier. Les entreprises sont beaucoup plus vulnérables qu'au cours des décennies précédentes, et le cadre institutionnel évolue, en particulier quant à la position privilégiée des banques dans leurs relations avec les entreprises qu'elles financent.

Les réformes en cours au Japon devraient redonner plus de pouvoir aux conseils d'administration des entreprises et donner en conséquence plus de poids à la mission de l'auditeur légal. Les attentes sont d'ailleurs telles que les pratiques anticipent sur cette réforme : les auditeurs hésitent de moins en moins à alerter les investisseurs des difficultés des entreprises qu'ils auditent (Nikkei Interactive, 24/07/01), et un nombre croissant d'entreprises, à la suite de Sony, recrutent des administrateurs externes indépendants.

La France, pour sa part, a confié au commissaire aux comptes une véritable mission d'intérêt public. Dès les années 1980, grâce à l'instauration de la procédure d'alerte, le législateur espère éviter que soient prononcés trop de redressements judiciaires défavorables pour l'emploi et l'économie. En outre, depuis les années 1990, la profession met l'accent sur la nécessité de réduire l'*expectation gap* et sur le renforcement de l'indépendance de l'auditeur. Elle a en particulier accru les incompatibilités,

rédigé un Code d'éthique et mis en place en 1999 un Comité de déontologie de l'indépendance. Parallèlement, on a pris conscience que l'indépendance et la déontologie de l'auditeur ne peuvent être favorisées que par l'application de règles efficaces de gouvernance de l'entreprise.

D'autres attentes semblent se dessiner aujourd'hui dans le public, dont il est à parier qu'elles feront l'objet de débats approfondis dans les années à venir. Les aspects environnementaux dans les comptes et les rapports annuels viennent en effet de faire l'objet d'une recommandation de la Commission des Communautés européennes. Les États membres doivent veiller à l'entrée en application de ces recommandations pour les exercices ouverts à compter du 31 mai 2002. Par ailleurs, les auditeurs voient poindre une nouvelle norme de travail internationale les obligeant à prendre position sur les risques de fraude dans les entreprises, en sus du devoir de révélation des faits délictueux. On peut alors se demander quelles seront les incidences de ces nouvelles dispositions sur la mission de l'auditeur légal et sur son rôle dans la gouvernance de l'entreprise.

Notes

1. Nous désignerons, dans la version française de l'article, les lois japonaises par leurs appellations anglo-saxonnes, largement normalisées et utilisées par les autorités japonaises elles-mêmes, puis par les universitaires et les professionnels dans leurs efforts de communication avec la communauté occidentale. Nous ferons de même pour les noms d'organismes, tels que The Japanese Institute of Certified Public Accountants, par exemple.
2. Au moment de la rédaction de cet article, les seuils en euros n'ont pas encore été publiés. Nous avons simplement converti en euros le montant en francs, en respectant les règles légales de conversion.
3. En 1999-2000, l'examen national d'activité conclut que dans 92 % des 121 dossiers de sociétés cotées étudiées, le travail de contrôle des auditeurs légaux a été correctement effectué (*La Tribune*, 24/10/2000).
4. Les décisions de gestion sont du domaine et de la responsabilité exclusive des dirigeants ; le commissaire aux comptes n'a ni à se substituer à eux, ni à participer à leur élaboration, ni à les approuver ou ne pas les approuver. Il ne fait qu'apprécier, à un moment donné, les conséquences comptables et financières de la gestion du point de vue de la continuité de l'exploitation.
5. Selon cet article, « Le président du conseil d'administration assure, sous sa responsabilité, la

direction générale de la société. Il représente la société dans ses rapports avec les tiers »...

6. Elles l'ont fait en particulier, mais pas seulement, dans le cadre des *groupes multisectoriels* (Figuière, 1992 ; Jaussaud, 1998), ces véritables nébuleuses d'entreprises, aux activités extrêmement diverses, qui dominent l'économie japonaise.
7. Cette délégation étant implicite, elle peut s'analyser selon les termes de l'économie de conventions, plutôt que selon ceux des contrats proprement dits. Peu de travaux ont pourtant, à notre connaissance, explicitement abordé la question dans cette perspective.

Bibliographie

- ACKERLOF G., (1970), "The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 85, août.
- AICPA, (1991), Code of Ethics.
- ALCHIAN A.A., DEMSETZ H., (1972), "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, pp. 777-795.
- AOKI M., (1988), *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press.
- AOKI M., PATRICK H. Editors., (1994), *The Japanese Main Bank System*, Clarendon Press, Oxford University Press.

- ASHTON R.A., WILLINGHAM J.-J., ELLIOTT R.K., (1987), "An Empirical Analysis of Audit Delay", *Journal of Accounting Research*, vol. 25, 2, Automne, pp. 275-292.
- BALACHANDRAN B, NAGARAYAN N., (1987), Imperfect "Information, Insurance, and Auditors' Legal Liability", *Contemporary Accounting Research*, vol. 3, n° 2, pp. 281-301.
- BANCEL F., (1997), *La Gouvernance des entreprises*, Economica.
- BERTIN E., (1999), « La valeur informationnelle de l'avis du commissaire aux comptes sur la continuité de l'exploitation », thèse de doctorat, université Montesquieu-Bordeaux IV.
- BERTIN E., (2000), « L'auditeur légal et la continuité de l'exploitation en Europe – de l'approche théorique à l'analyse comparée, communication » aux XV^e Journées des IAE, Bayonne-Biarritz, septembre.
- BROYE G., (1998), « Choix d'un auditeur externe de qualité différenciée et évaluation des titres à l'émission », thèse de doctorat, Dijon.
- CAMPANA M.J., (1998), « Indépendance et responsabilité des commissaires aux comptes en Europe », *Revue française de comptabilité*, septembre, pp. 49-55.
- CHAN D., PAE S., (1996), "The Economic Consequences of Alternative Auditors Liability and Legal Cost Allocation Rules : An Equilibrium Analysis", Working Paper, University of British Columbia.
- CITRON D., TAFFLER R., (1992), "The Audit Report Under Going Concern Uncertainties : An Empirical Analysis", *Accounting and Business Research*, automne, pp. 337-345.
- CNCC, (1996), *Le commissaire aux comptes et la continuité de l'exploitation*, Collection Notes d'information, n° 8 (2^e édition), Paris.
- COB, (2001), *Rapport annuel 1999-2000*, Comité de déontologie de l'indépendance des commissaires aux comptes dans les sociétés faisant appel public à l'épargne.
- COB, CNCC, sous la direction de LE PORTZ Y., (1992 ; 1997), *Rapport sur la déontologie des commissaires aux comptes des entreprises cotées*.
- COHEN J.-R., (1998), "An Examination of Factors Affecting Audit Practice Development", *Contemporary Accounting Research*, 4, hiver.
- COMMISSION EUROPÉENNE, (1998), communication de la Commission concernant le contrôle légal des comptes dans l'union européenne : la marche à suivre, *JO Communautés européennes*, n° 143, 08-05.
- CORMIER D., (1991), « L'évaluation du risque dans les missions d'audit externe : l'approche nord-américaine », *Revue française de comptabilité*, n° 221, mars, pp. 69-74.
- CORNELL B., SHAPIRO A.C., (1987), "Corporate Stakeholders and Corporate Finance", *Financial Management*, été, pp. 5-14.
- DE ANGELO L., (1981a), "Auditor Independence, Low Balling, and Disclosure Regulation", *Journal of Accounting and Economics*, n° 3, pp. 113-127.
- DE ANGELO L., (1981b), "Auditor Size and Audit Quality", *Journal of Accountings and Economics*, vol. 3, pp. 183-199.
- DODWELL, (1996), *Industrial Groupings in Japan*, Dodwell Marketing Consultants, Tokyo.
- EMMERSON R.M., (1962), "Power-Dependence Relations", *American Sociological Review*, février, pp. 31-41.
- EVANS J., (1980), "Optimal Contracts with Costly Conditional Auditing", *Journal of Accounting Research*, Supplement, pp. 108-128.
- FAMA E., (1980), "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, vol. 82, n° 2, pp. 288-307.
- FEE, (1998), Indépendance et objectivité du contrôleur légal des comptes : corps de principes essentiels pour l'orientation de la profession européenne : premières recommandations, Bruxelles, FEE.
- FIGUÈRE C., (1992), « Les groupes multisectoriels : un atout maître », *Revue française de gestion*, n° 91, novembre-décembre.
- GOLDMAN A., BARLEV B., (1974), "The Auditor-Firm Conflict of Interests. Its Implications for Independence", *The Accounting Review*, octobre, pp. 707-718.
- GRANT J., BRICKER R., SHIFTSOVA R., (1996), « Audit Quality and Professional Self-Regulation. A Social Dilemma Perspective and Laboratory Investigation », *Auditing : A Journal of Practice and Theory*, printemps, pp. 142-156.

- HIRAMATSU K., (1999), « < IASC no Syourazoh > to Wagakuni no Kaikai Kijun Settei Kikan » (« La vision d'avenir de l'IASC » et l'organisation chargée d'établir les normes comptables du Japon), *Kigyou kaikei*, vol. 51 n° 7.
- IFAC, (1980), *International Recommendation of Ethics* 1980, 0-7.
- JAUSSAUD J., (1998), « Les mutations récentes de l'organisation et du management au Japon », in *Management et Organisation des entreprises, Cahiers français*, n° 287, juillet-septembre.
- JENSEN M.C., MECKLING W.H., (1976), "Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, octobre, pp. 305-360.
- KANIE A., (1997a), « Kansayaku Kansa no Sonzai Igi » (« La raison d'être de l'audit des sociétés »), JICPA (The Japanese Institute of Certified Public Accountants), vol. 9, n° 4.
- KANIE A., (1997b), « Kansayaku, Jiken Kaimei ni Sekinin » (« La responsabilité de l'auditeur dans les scandales liés aux entreprises »), *Nihon Keizai Shimbun*, 19 mai.
- KANIE A., (1998a), *Les défaillances du système de contrôle au Japon*, Cahiers CEREGE, n° 166, université de Poitiers, avril.
- KANIE A., (1998b), « La logique et les problèmes du système d'audit du Japon », *Japon in Extensio*, n° 47-48 (mars-juin), pp. 29-35.
- KANIE A., (2000), « Wagakuni no Kansa Kijun oyobi Kansa Kankoh ni kansuru Ichi Kohsatsu » (« Une étude sur les normes et la pratique de l'audit du Japon »), *Keizaigaku kenkyu* (université d'Hokkaido), vol. 50 n° 3, pp. 67-77.
- KATO T., (1989), « Une interprétation de l'indépendance des auditeurs », *Revue française de comptabilité*, octobre, pp. 98-102.
- KAWAI H. Editor, (1997), *Kansa no Shakaiteki Yakuwari (Le rôle social de l'audit)*, Chokeizaisha.
- KINNEY W., MARTIN R., (1994), "Does Auditing Reduce Bias in Financial Reporting? A Review of Audit-Related Adjustments Studies", *Auditing : A Journal of Practice and Theory*, printemps, pp. 151-156.
- KNAPP M., (1991), "Factos that Audit Committee Members Use as Surrogates for Audit Quality", *Auditing : A Journal of Practice and Theory*, printemps, pp. 615-637.
- DE LA BRUSLERIE H., (2001), *Finance d'entreprise, Recherches du CREFIB*, Economica.
- La Tribune*, 24/10/2000, « La COB prône un audit plus indépendant ».
- La Tribune*, 16/11/2001, « La gestion des risques développe le gouvernement d'entreprise ».
- LEE T., STONE M., (1995), "Competence and Independance. The Congenial Twins of Auditing", *Journal of Business, Finance and Accounting*, décembre, pp. 1169-1177.
- LORD A.T., (2001), « The Impact of Commitment and Moral Reasoning on Auditor's Responses to social influence Pressure », *Auditing, Organizations and Society*, avril, 3.
- MELUMAD N., THOMAN I., (1990), "On Auditors and the Courts in an Adverse Selection Setting", *Journal of Accounting Research*, printemps, pp. 77-120.
- MIYASHITA K., et RUSSEL D., (1994), *Keiretsu, inside the hidden Japanese conglomerates*, McGraw-Hill.
- MONDEN Y., SAKURAI M. (sous la direction de), (1994), *Comptabilité et contrôle de gestion dans les grandes entreprises japonaises*, InterÉditions.
- MORIMOTO S., KAWAHAMA N., MAEDA M., Editors, (1997), *Kigyo no Kenzensei Kakuhō to Torishimiyaku no Sekinin (Le contrôle des sociétés et la responsabilité des dirigeants)*, Yuhikaku.
- MORIN F., DUPUY C., (1993), *Le cœur financier européen*, Economica.
- NAKATANI I., (1988), *The Japanese Firm in Transition*, Asian Productivity Organization, The Japan Times, Tokyo.
- NARAYANAN, (1994), "An Analysis of Auditor Liability Rules", *Journal of Accounting Research*, Supplement, pp. 39-59.
- NG D., (1978), "An Information Economics Analysis of Financial Reporting and External Auditing", *The Accounting Review*, octobre, pp. 910-920.
- NG D., STOECKENIUS J., (1979), "Auditing, Incentives and Truthful Reporting", *Journal of Accounting Research*, Supplement, pp. 1-24.
- NICHOLS D., PRICE K., (1976), "The Auditor-Firm Conflict. An Analysis Using Concepts of Exchange Theory", *The Accounting Review*, avril 1976, pp. 335-346.

- Nikkei Net Interactive, 17/06/01, « Government Panel Seeks Rules Requiring Auditors to Warn Shaky Firms ».
- Nikkei Net Interactive, 22/06/01, « New Going-Concern Rules to Alert Investors in Troubled Firms ».
- Nikkei Net Interactive, 18/07/2001, « CPA Body to Ban Accountants Holding Shares ».
- NOBES C., PARKER R., *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, 1998, Sixth Edition.
- PALMROSE Z., (1988), "An Analysis of Auditor Litigation and Audit Service Quality", *The Accounting Review*, janvier, p. 55-73.
- PASCALE et ROHLEN, (1983), « The Mazda Turnaround », *Journal of Japanese Studies*, vol. 9, n° 2.
- PEYRELEVADE J., (1999), *Le gouvernement d'entreprise ou les fondements incertains d'un nouveau pouvoir*, Economica.
- PFEFFER J., SALANCIK G., (1978), *The External Control of Organizations*, Harper and Row.
- PRAT DIT HAURET C., (2000), « L'indépendance du commissaire aux comptes : cadre conceptuel et analyse empirique », thèse de doctorat, université Bordeaux IV.
- ROGERSON W., (1983), "Reputation and Product Quality", *Bell Journal of Economics*, vol. 14, pp. 508-516.
- ROSS S., (1977), "The Determination of Financial Structure : The Incentive - Signalling Approach", *Bell Journal of Economics*, vol. 8, n° 1, printemps.
- SAITOH S., (1999), « Kaikei Kijunn no Kaikaku to Jika Kaikei no Arikata » (« La réforme des normes comptables et la vision de la comptabilité basée sur la valeur vénale »), *Kigyō kaikei*, vol. 51, n° 13.
- SHEARD P., (1994), *Main Banks and the Governance of Financial Distress*, in AOKI et PATRICK, (1994).
- SHEARD P., (1998), « Japanese Corporate Governance in Comparative Perspective », *Journal of Japanese Trade and Industry*, vol. 17, n° 1, janvier-février, pp. 7-11.
- SHIRAORI E., (1998), *Kokusai kaikei kijun : Naze Nihon no Kigyō Kaikei ha Dame nanoka* (« International Accounting Standards : pourquoi les normes comptables du Japon ne sont-elles pas satisfaisantes ? »), Nikkei BP sya.
- SHOCKLEY R., (1981), "Perceptions of Auditors' Independence : An Empirical Analysis", *The Accounting Review*, octobre, pp. 785-800.
- SHOCKLEY R., HOLT R., (1983), "A Behavioral Investigation of Supplier Differentiation in the Market for Audit Services", *Journal of Accounting Research*, automne, pp. 545-564.
- SOLTANI B., (1996), *Le commissaire aux comptes et le marché financier : Études empiriques du rôle informationnel de l'auditeur légal*, Economica, Paris.
- SOLTANI B., (2001), *Le marché financier et le contrôle de qualité de l'audit externe : une étude comparative*, in DE LA BRUSLERIE H., (2001).
- SPENCE M., (1974), "Competitive and Optimal Responses to Signals : an Analysis of Efficiency and Distribution", *Journal of Economic Theory*, vol. 7, pp. 296-332.
- WAKASUGI, A., (2000), « Wagakuni Kaikei Seido no Kenzenka ni Mukete » (« Pour l'assainissement du système comptable du Japon »), *Kigyō kaikei (Accounting)*, vol. 52, n° 4.
- WALLACE W., (1989), "Are Audit Fees Sufficiently Risk Adjusted ?", *Advances in Accounting*, Supplement 1, pp. 3-38.
- WATTS R., ZIMMERMAN J., (1981), "Auditors and Determination of Accounting Standards", Working Paper, University of Rochester, August.
- WATTS R., ZIMMERMAN J., (1983), "Agency Problems, Auditing and the Theory of the Firm : Some Evidence", *Journal of Law and Economics*, octobre, pp. 613-633.
- WATTS R., ZIMMERMAN J., (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice Hall International Ed.
- WILLIAMSON O.E., (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press.
- WILSON R., (1983), "Auditing Perspective from Multi-Person Decision Theory", *The Accounting Review*, avril, pp. 305-318.