

La certification légale des comptes des petites entreprises françaises

MARS 2018

Alain **CORDIER**

Maxence **LANGLOIS-BERTHELOT**

Camille **FREPPEL**

IGF

INSPECTION GÉNÉRALE DES FINANCES



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
ET DES FINANCES

MINISTÈRE DE L'ACTION
ET DES COMPTES PUBLICS

IGF

INSPECTION GÉNÉRALE DES FINANCES

RAPPORT DE SYNTHÈSE

N° 2017-M-088-03

**LA CERTIFICATION LÉGALE DES COMPTES DES PETITES ENTREPRISES
FRANÇAISES**

Établi par

Maxence LANGLOIS -BERTHELOT

Inspecteur des finances

Camille FREPPEL

Inspecteur adjoint des finances

Sous la supervision de

Alain CORDIER

Inspecteur général des finances

- MARS 2018 -

SYNTHÈSE

Afin de favoriser la confiance dans la fiabilité des comptes des entreprises commerciales, la loi impose la certification par un ou plusieurs commissaires aux comptes des comptes des entreprises situées au-dessus de seuils de chiffre d'affaires, de bilan et d'effectifs qui varient en fonction de leur nature juridique. Ces seuils prévus par la loi sont toujours inférieurs aux seuils rendant cet audit obligatoire pour l'ensemble des entreprises de l'Union européenne, fixés par la directive 2013/34/UE, en dehors des cas des « entreprises d'intérêt public », dont les comptes sont certifiés selon des modalités fixés par un règlement. Il en résulte que la part des entreprises soumises à l'audit légal est plus élevée en France (4,1% des entreprises) que dans d'autres pays comme l'Allemagne (1,3%), le Royaume-Uni (0,5%) ou l'Espagne (1,1%).

Les chiffres-clés de la profession sont les suivants : 260 000 mandats sont détenus par 9 600 commissaires aux comptes (sur les 13 000 inscrits au registre), pour un montant d'honoraires total de 2,5 Md€. Les entreprises commerciales représentent 80% de ces mandats (208 000). Le marché français présente la particularité d'une concentration du marché plus faible que dans d'autres pays (part des « big seven » : 26% des mandats, contre 74% pour les seuls « big four » au Royaume-Uni par exemple).

Les investigations de la mission montrent que l'effet de la certification des comptes sur la qualité de ces derniers, mesuré au moyen du taux de redressements et du taux de contrôles fiscaux effectués sans redressement, est non significatif pour les petites entreprises situées au voisinage des seuils de l'audit légal. L'incidence de la certification des comptes sur la capacité des petites entreprises situées au voisinage de ces mêmes seuils à se financer, mesurée grâce à la cotation FIBEN (fichier bancaire des entreprises) de la Banque de France, n'est pas non plus significative. Les résultats de la mission de prévention des défaillances réalisée par les commissaires aux comptes au moyen de la procédure d'alerte ne sont également pas mesurés en ce qui concerne les petites entreprises, puisque le taux de défaillance des petites entreprises ayant fait l'objet d'une certification de leurs comptes ne diffère pas de celui des entreprises dont les comptes ne sont pas certifiés.

Par ailleurs, l'audit légal s'élève en moyenne à 5 500€ pour les petites entreprises (selon la définition européenne), ce qui représente une charge comparativement plus élevée pour elles que pour les plus grandes entreprises. En général, les avantages de l'audit obligatoire des comptes ne sont pas toujours bien compris par les dirigeants de petites entreprises. Des dérogations au barème légal d'heures nécessaires à l'audit sont accordées dans 31% des cas. Par ailleurs, la présence du commissaire aux comptes s'ajoute, dans 75% des cas, à celle d'un expert-comptable.

Dans la recherche du juste équilibre entre la fiabilisation des comptes et l'allègement des charges pesant sur les petites entreprises, la mission propose donc de relever les seuils de l'audit légal au niveau de référence prévu par la directive européenne, pour toutes les sociétés commerciales. Cette mesure s'appliquerait de façon échelonnée sur six ans, à l'occasion de l'échéance des mandats en cours. La mission propose également que la certification s'applique à l'unité de tête de groupes dont la somme des unités dépasse le niveau de ces seuils, afin d'éviter tout contournement de la règle.

L'effet sur la profession ne peut être évalué avec précision, car une partie des entreprises qui ne seront plus soumises à l'obligation de faire certifier leurs comptes, continueront à le faire sur une base volontaire. Par ailleurs, il est difficile de prévoir l'évolution des prix des prestations ainsi réalisées. La perte maximum pour la profession, résultant d'une perte de l'ensemble des mandats rendus non obligatoires, serait d'environ 620 M€, au bout de six ans. Il est vraisemblable que cette perte affecte davantage les petites structures que les grands cabinets. La mesure proposée fait le choix de la responsabilisation des acteurs et de la capacité des experts-comptables et des commissaires aux comptes à trouver, hors de l'obligation légale, des solutions adaptées aux besoins en constante évolution des petites entreprises.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
1. POUR FAVORISER LA CONFIANCE DANS LA FIABILITÉ DES COMPTES, LA LOI REND LEUR CERTIFICATION OBLIGATOIRE POUR UN GRAND NOMBRE D'ENTREPRISES	2
1.1. L'audit légal a pour but de fiabiliser les comptes pour favoriser la confiance entre les acteurs économiques.....	2
1.2. Contrairement à l'Allemagne et au Royaume-Uni, la France a fixé des seuils très inférieurs au niveau retenu par le droit européen.....	5
1.2.1. <i>Des règles conduisant à une part élevée d'entreprises, en valeur relative, soumises à la certification obligatoire de leurs comptes.....</i>	<i>5</i>
1.2.2. <i>Une profession qui présente des atouts, aux plans de la qualification et de la diversité de l'offre.....</i>	<i>7</i>
1.3. La réglementation française comporte certaines incohérences.....	8
1.3.1. <i>Les différences de réglementation selon les natures de sociétés engendrent une complexité sans pertinence économique.....</i>	<i>8</i>
1.3.2. <i>La réglementation concernant les groupes est peu satisfaisante.....</i>	<i>8</i>
2. LES EFFETS OBSERVÉS DE CETTE CERTIFICATION OBLIGATOIRE DES COMPTES N'APPARAISSENT PAS SIGNIFICATIFS, ALORS QUE CELLE-CI REPRÉSENTE UNE CHARGE RÉELLE POUR LES PETITES ENTREPRISES	10
2.1. L'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la qualité des bases fiscales n'est pas perceptible.....	10
2.2. L'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la capacité des petites entreprises à se financer n'est pas démontré.....	12
2.3. L'audit légal constitue une charge proportionnellement plus élevée pour les petites entreprises, qui se juxtapose souvent au travail de l'expert-comptable.....	14
2.3.1. <i>La charge de certification des comptes est proportionnellement plus élevée pour les petites entreprises que pour les plus grandes.....</i>	<i>14</i>
2.3.2. <i>La juxtaposition experts-comptables/commissaires aux comptes est perçue comme une forme de redondance.....</i>	<i>16</i>
2.4. Les résultats des missions de prévention des défaillances et de lutte contre la fraude des commissaires aux comptes sont limités.....	17
2.4.1. <i>Le bénéfice de la présence d'un commissaire aux comptes dans la prévention des défaillances des petites entreprises n'est pas démontré.....</i>	<i>17</i>
2.4.2. <i>Les suites judiciaires occasionnées par la révélation de faits délictueux sont en nombre limité.....</i>	<i>18</i>

3. LA MISSION RECOMMANDE D’HARMONISER LES SEUILS DE L’AUDIT LÉGAL DES COMPTES ET DE LES RELEVER AU NIVEAU FIXÉ PAR LE LÉGISLATEUR EUROPÉEN, TOUT EN RENFORÇANT LE CONTRÔLE DES TÊTES DE GROUPES	20
3.1. L’harmonisation des seuils fait l’objet d’un consensus	20
3.2. Le choix le plus rationnel consiste à relever les seuils jusqu’au niveau fixé par le législateur européen	20
3.3. L’audit légal des comptes doit être étendu aux têtes des groupes, quand ces derniers dépassent en cumul les critères harmonisés	24
4. LA MESURE PERMETTRA AUX PETITES ENTREPRISES D’OPTIMISER LEURS CHARGES ET INCITERA LES COMMISSAIRES AUX COMPTES À ADAPTER LEUR OFFRE DE SERVICE.....	25
4.1. En permettant aux petites entreprises de décider librement de l’opportunité de faire auditer leurs comptes, la mesure leur permettra d’optimiser leurs dépenses de « conformité ».....	25
4.2. Pour répondre aux besoins des petites entreprises, la profession des commissaires aux comptes devra développer de nouvelles compétences	26
4.3. L’effet du relèvement des seuils sur la profession est très difficile à évaluer car il dépend de multiples facteurs, notamment la demande de certification volontaire, mais devrait être moins pénalisant pour les grands cabinets.....	27
4.3.1. <i>L’effet sur le chiffre d’affaires des commissaires aux comptes ne peut être estimé en déduisant mécaniquement le montant actuel des honoraires des mandats détenus dans les entreprises situées au-dessous des nouveaux seuils</i>	<i>27</i>
4.3.2. <i>Les cabinets exerçant la double activité de commissaire aux comptes et d’expert-comptable et les grands cabinets seront vraisemblablement moins affectés par la mesure.....</i>	<i>29</i>
CONCLUSION.....	30
SYNTHÈSE DES PROPOSITIONS	32

INTRODUCTION

Le ministre de l'Économie et des finances et la Garde des sceaux, ministre de la Justice, ont saisi l'inspection générale des finances le 22 novembre 2017, pour réaliser une mission sur les conséquences de la réforme européenne de l'audit et l'impact de l'obligation de contrôle légal des comptes sur la compétitivité des petites et moyennes entreprises françaises.

Il était demandé à l'inspection générale des finances de présenter une analyse de l'état du commissariat aux comptes en France, y compris de la structuration du marché et ses perspectives d'évolution, et d'évaluer l'effet d'une modification des seuils minimum fixés par la législation pour la certification obligatoire des comptes, ces seuils n'ayant pas été modifiés par la réforme de l'audit de 2016.

Plaçant cette analyse dans le cadre de l'objectif d'allègement des contraintes pesant sur les entreprises, formulé dans la circulaire du 26 juillet 2017, la lettre des ministres demandait en particulier à la mission d'évaluer les coûts relatifs à la certification et les bénéfices pour les entreprises en matière de sécurisation de la base imposable et d'accès au financement. Enfin, la lettre de mission demandait que soit établie une liste de propositions sur le niveau approprié des seuils et l'impact éventuel d'une modification de ces seuils sur la profession, sur le risque de fraude et sur la confiance dans les relations d'affaires.

Si le rapport présente le marché du commissariat aux comptes en France et ses spécificités, en revanche les conséquences de la réforme européenne de 2016 n'ont pu être analysées. En effet, l'ensemble des interlocuteurs rencontrés par la mission a confirmé qu'il est trop tôt pour conduire une évaluation de cette réforme.

La mission s'est concentrée sur la question des seuils et sur la mesure de l'impact de la certification des comptes sur la compétitivité des entreprises et sur l'atteinte des missions d'intérêt général confiées aux commissaires aux comptes.

La question principale est de savoir si le relèvement des seuils, qui constituerait une simplification et un allègement immédiat de charges pour les petites entreprises, favorisant ainsi leur compétitivité, serait de nature à engendrer des effets négatifs sur le fonctionnement du marché, qui suppose une information financière de qualité, et s'il préjudicierait à la mise en œuvre de missions d'intérêt général comme la lutte contre la fraude et la sauvegarde de l'emploi, recherchée au moyen de la prévention des défaillances d'entreprises. Le rapport étudie ces questions en s'appuyant sur plusieurs sources de données issues de la statistique publique et les déclarations d'activité des commissaires aux comptes. La mission a également examiné la question des effets d'un relèvement des seuils sur la profession de commissaire aux comptes.

1. Pour favoriser la confiance dans la fiabilité des comptes, la loi rend leur certification obligatoire pour un grand nombre d'entreprises

1.1. L'audit légal a pour but de fiabiliser les comptes pour favoriser la confiance entre les acteurs économiques

La certification des comptes est effectuée par un commissaire aux comptes, dont la loi précise les conditions d'exercice (inscription sur une liste spéciale¹, conditions de nomination, de durée et de cessation des fonctions, de rémunération), et dont elle garantit l'indépendance par rapport à l'entité contrôlée². L'audit légal désigne l'obligation faite à certaines entités (seules les sociétés commerciales sont ici examinées) d'avoir recours à un ou plusieurs commissaires aux comptes pour que ceux-ci vérifient la régularité, la sincérité et l'image fidèle de ses comptes. Cette certification par un tiers extérieur à l'entreprise vise à apporter une garantie sur la fiabilité de l'information financière fournie par celle-ci.

Exercé conformément à des normes d'exercice³, l'audit légal comprend la certification des comptes (l'audit proprement dit⁴, défini par la NEP 200), les vérifications spécifiques⁵ (NEP 9510) et les autres interventions obligatoires en cas d'opérations ou d'événements particuliers⁶, mais ne couvre pas les prestations autres que l'entreprise peut faire réaliser par le commissaire aux comptes (ou « SACC »⁷). Le travail du commissaire aux comptes apporte ainsi aux observateurs des comptes de l'entreprise une « assertion d'audit » réalisée par un tiers externe, destinée à favoriser la confiance entre parties prenantes (direction, actionnaires, salariés, services publics, observateurs...) et acteurs économiques en relation d'affaires en cours ou potentielle avec l'entreprise (financeurs, clients, fournisseurs...). Le commissaire aux comptes dispose de trois types de certification (code de commerce art. R. 823-7) : certification sans réserve, avec réserve et le refus de certifier⁸.

¹ Code de commerce, art. L. 822-1.

² Indépendance qui consiste en l'exercice de l'audit en toute liberté. Elle est garantie par des incompatibilités (L. 822-10), notamment relative à l'entité contrôlée, et par la règle de « non-immixtion dans la gestion » de l'entité contrôlée (L. 823-10).

³ Ces normes d'exercice professionnel (NEP) sont homologuées par le Haut conseil du commissariat aux comptes (H3C) et s'imposent à tous les commissaires aux comptes. Bien que les normes internationales (normes ISA, validées par le comité d'audit et d'expression d'assurance (IAASB) de l'IFAC) ne s'appliquent pas directement, en l'absence d'adoption par la Commission européenne, elles définissent le cadre conceptuel des NEP.

⁴ La démarche d'audit, fondée sur les risques, est définie par plusieurs règles, comme la connaissance de l'entité et de son environnement (NEP 315), les procédures d'audit (NEP 330), le caractère probant des éléments collectés (NEP 500), etc.

⁵ Elles portent sur le rapport de gestion, les documents adressés aux actionnaires, les conventions réglementées, les délais de paiement, etc.

⁶ Il en existe une longue liste : émission de valeurs mobilières, réduction de capital, fusion, scission, transformations de la société, demande d'information du comité d'entreprise etc.

⁷ Services autres que la certification des comptes, définis aux articles L. 822-11 et suivants. La réforme européenne de l'audit a précisé les prestations interdites dans le cadre des SACC.

⁸ 2,2% des rapports de certification des comptes des entreprises (situées au-dessus des seuils français et en dessous des seuils européens) donnent lieu à l'émission de réserves. Les refus de certification sont rares (0,5% des cas).

La certification légale des comptes des petites entreprises

La fonction des commissaires aux comptes est ainsi de contribuer au respect des obligations de régularité, de sincérité et d'image fidèle qui sont attachées aux comptes (art. L. 123-14 du Code de commerce). Ces obligations, complétées par l'obligation de publicité des comptes pour les sociétés par actions (SA, SCA, SAS) et les SARL⁹, est une exigence fondamentale pour le fonctionnement des marchés et par conséquent pour l'activité économique dans son ensemble. La fonction de commissaires aux comptes est donc essentielle dans l'économie.

Mais comme les obligations relatives à la qualité des comptes pèsent en tout état de cause sur l'entreprise qui les produit, avec le recours éventuel d'un prestataire de service externe (expert-comptable), la nécessité de faire certifier les comptes par un auditeur doit être justifiée, dans la mesure où il s'agit d'une contrainte et que sa charge pèse sur l'entreprise. Plusieurs types de justifications existent :

- ◆ pour les sociétés cotées, la qualité des comptes peut s'analyser comme un bien public pour les actionnaires. L'asymétrie d'information entre actionnaires et direction, et le fait que la transparence de l'information bénéficie à des parties qui n'en supportent pas le coût, justifient que l'audit soit rendu obligatoire ;
- ◆ pour les entreprises, même non cotées, dont l'activité comporte des effets systémiques, un raisonnement de même nature s'applique, ce qui justifie l'existence d'une réglementation spécifique pour ces entreprises, caractérisées comme « entreprises d'intérêt public » dans la réglementation européenne¹⁰ ;
- ◆ les commissaires aux comptes exercent en outre certaines missions d'intérêt général, en particulier la révélation de faits délictueux au procureur de la République¹¹, les obligations de déclaration à Tracfin¹² et, d'une certaine manière, la procédure d'alerte, lorsque sont relevés au cours de l'audit des faits de nature à compromettre la continuité de l'exploitation¹³.

Le caractère obligatoire de l'audit légal ne fait pas débat dans les deux premiers cas. En ce qui concerne, en revanche, les entreprises qui ne sont pas dans ces situations, et les missions d'intérêt général des commissaires aux comptes, dans la mesure où elles demeurent annexes par rapport à leur mission de certification des comptes, l'obligation doit être justifiée par un bénéfice réel pour l'intérêt général, proportionné à la charge contraignante qu'elle fait peser sur les entreprises.

⁹ Le dépôt des comptes au greffe du tribunal de commerce s'exerce aussi sur les SNC et SCS dont les associés sont des sociétés par actions ou des SARL.

¹⁰ Ces entreprises sont définies par la directive 2014/56/UE et par le code de commerce depuis l'ordonnance du 17 mars 2016. Elles font l'objet d'exigences de contrôle légal plus strictes, fixées par le règlement 537/2014.

¹¹ Code de commerce, art. L. 823-12. Les faits délictueux en question ne portent que sur ceux dont les CAC ont eu connaissance au cours de leur mission légale.

¹² Code monétaire et financier (art. L. 561-2), code de commerce (art. L. 821-12 et L. 824-6).

¹³ Code de commerce, art. L. 234-1 et 2.

La certification légale des comptes des petites entreprises

C'est ce débat qui a donné lieu, au moins depuis le dix-neuvième siècle dans les pays industrialisés¹⁴, à des législations successives accroissant, ou restreignant le champ de l'audit légal, selon que la priorité est donnée à l'allègement des contraintes des entreprises, ou au contraire à la sécurité et à la lutte contre la fraude. L'histoire montre donc que le bon équilibre entre des priorités de nature diverse est difficile à établir. La réponse la plus rationnelle ou la moins contestable consiste sans doute à proportionner l'intensité et l'extension de l'obligation en fonction de l'estimation qui est faite des inconvénients liés à l'incertitude plus élevée, pour les différents acteurs, quant à la qualité des comptes lorsqu'ils ne sont pas certifiés. C'est cette réponse qu'à l'issue d'une procédure longue, débutée en 2010 par la publication d'un livre vert de la Commission européenne, le législateur européen a apportée en rendant obligatoire, par la directive 2014/56/UE du 16 avril 2014 sur les contrôles légaux des comptes, l'audit des comptes des entreprises situées au-dessus de seuils fixés en fonction du chiffre d'affaires, du bilan et de l'effectif par la directive 2013/34/UE du 26 juin 2013.

Dans cette question, le point crucial est de tenir compte à la fois de la réalité de l'activité des petites entreprises, de leurs usages et de leurs moyens, et des enjeux associés à la qualité de leurs comptes, tant pour la collectivité (déclarations fiscales et sociales, risques de fraude) que pour leurs partenaires économiques, leurs actionnaires et leurs salariés.

D'une manière générale, on peut dire que la certification des comptes par un tiers extérieur est nécessaire :

- ◆ quand par le volume de l'activité ou par sa complexité, par la multiplicité des parties prenantes dans le gouvernement de l'entreprise ou par l'importance des relations d'affaires que l'entreprise entretient avec des tiers, la qualité de ses comptes constitue un réel enjeu justifiant le surcroît de procédure et de dépense engendré par l'audit ;
- ◆ lors de certaines opérations ou événements de la vie de l'entreprise, tels les cas de fusion, de cession d'actifs, de réorganisation profonde, de prise de participation ou encore de demande de financement aux actionnaires ou à un tiers.

Toutefois, l'obligation légale n'apparaît justifiée que si le marché n'est pas efficient pour ajuster le besoin de certification exprimé par les parties avec l'offre. En effet, s'il l'était, il ne serait ni nécessaire ni même souhaitable d'imposer une contrainte puisque les intérêts réciproques des intervenants s'ajusteraient convenablement, dans des conditions de prix plus favorables qu'avec une contrainte légale. Et cela, d'autant plus que les entreprises importantes se dotent de directions financières étoffées, de procédures de contrôle interne et de comités d'audit au sein de leur conseil d'administration.

¹⁴ Joint Stock Companies Act promulgué en 1844 au Royaume-Uni, par exemple (v. article du *European Accounting Review* en annexe).

1.2. Contrairement à l'Allemagne et au Royaume-Uni, la France a fixé des seuils très inférieurs au niveau retenu par le droit européen

1.2.1. Des règles conduisant à une part élevée d'entreprises, en valeur relative, soumises à la certification obligatoire de leurs comptes

Depuis plusieurs décennies, la France a fait le choix de fixer des seuils peu élevés en matière d'audit légal, en privilégiant ainsi la sécurisation de la fiabilité des comptes au profit des parties prenantes extérieures à la direction de l'entreprise. Comme on le voit dans le tableau ci-dessous, les seuils existants sont nettement inférieurs aux niveaux fixés par le législateur européen :

Tableau 1 : Comparaison des seuils français de certification obligatoire des comptes et ceux fixés par la législation européenne

Catégories juridiques	Seuils français actuels	Seuils de la directive européenne
SA/SCA	Toutes	Unités légales dépassant 2 des 3 seuils : Bilan : 4 M€ CA HT : 8 M€ Effectif : 50
SARL/SNC/SCS	Unités légales dépassant 2 des 3 seuils : Bilan : 1,55 M€ CA HT : 3,1 M€ Effectif : 50	
SAS	Unités légales dépassant 2 des 3 seuils : Bilan : 1M€ CA HT : 2 M€ Effectif: 20	

Source : Mission. Remarque : l'obligation de certification des comptes s'apprécie sur deux années consécutives.

Dans ce cadre réglementaire, la part des entreprises françaises faisant l'objet d'un audit légal de leurs comptes se situe à un niveau (5,1%) sensiblement plus élevé qu'en Allemagne, au Royaume-Uni ou en Espagne, et ce, malgré l'existence d'un tissu économique caractérisé par un nombre élevé de petites entreprises (v. ci-dessous). Le seul pays d'Europe occidentale de taille comparable présentant à cet égard un résultat voisin de celui de la France est l'Italie.

La certification légale des comptes des petites entreprises

Tableau 2 : Nombre de mandats détenus par les commissaires aux comptes

	Allemagne	Italie	Espagne	Royaume Uni	France
Seuils de l'audit légal	Bilan : 6 M€ CA : 12 M€ Effectifs : 50	Bilan : 4,4 M€ CA : 8,8 M€ Effectifs : 50	Bilan : 2,85 M€ CA : 5,7 M€ Effectifs : 50	Bilan : 6,541 M€ CA : 13,082 M€ Effectifs : 50	Bilan : 1/1,55 M€ CA : 2/3,1 M€ Effectifs : 20/50
Nombre d'entreprises certifiées obligatoirement	46 255	~300 000	37 775	12 450	182 500 ¹⁵
En % des entreprises	1,3 %	6,8 %	1,1 %	0,5 %	4,1 %
Nombre de commissaires aux comptes	17 342	153 947	4 177	13 084	13 494
CA de la profession	>7,5 Md€	1,1 M€	567 M€	NR	2,5 Md€

Source : Mission, données des missions économiques. Le nombre de commissaires aux comptes renseigné par pays provient du rapport de la Commission européenne sur l'évolution du marché de l'UE des services de contrôle légal des comptes aux entités d'intérêt public en vertu de l'article 27 du règlement (UE) n°537/2014 (septembre 2017¹⁶).

La législation française comporte également des spécificités comme le double commissariat aux comptes obligatoire pour les groupes consolidés.

Les chiffres-clés de la profession sont présentés ci-dessous. Ils font apparaître que 79% du total des mandats de commissariat aux comptes concernent les entreprises commerciales.

Tableau 3 : Chiffres clés de la profession en 2017

Nombre de commissaires aux comptes inscrits au registre	Nombre de signataires de mandats	Chiffre d'affaires de la profession	Nombre de mandats
13 166	9 620	2,5 Md€	263 527

Source : Mission, d'après les déclarations d'activités des commissaires aux comptes et le registre des commissaires aux comptes.

Tableau 4 : Nombre de mandats détenus par les commissaires aux comptes en 2017

Mandats	Effectifs	Part de l'ensemble des mandats
Entités d'intérêt public	2 661	1,0 %
Sociétés commerciales	208 092	79,0 %
Associations	28 809	10,9 %
Ensemble	263 527	

Source : Mission, d'après les déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC).

¹⁵ Sociétés commerciales.

¹⁶ La méthode de calcul des résultats du tableau est fournie dans l'annexe méthodologique.

1.2.2. Une profession qui présente des atouts, aux plans de la qualification et de la diversité de l'offre

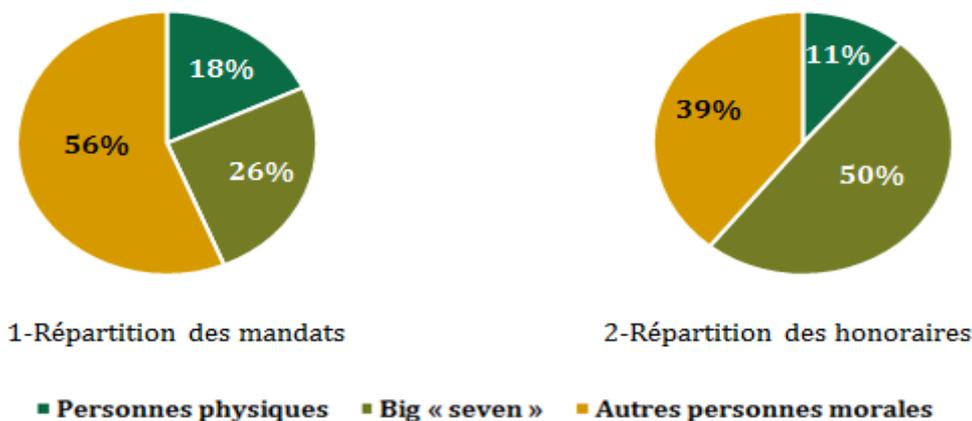
La qualité des prestations d'audit des comptes en France est reconnue. Elle résulte notamment du niveau de formation initiale requis pour exercer la profession, qui est celui du master auquel s'ajoutent trois années de spécialisation comportant des stages dans un cabinet d'audit. Une voie de certification directe (CAF-CAC), par ailleurs, est extrêmement sélective. Comme dans les autres pays, un montant de formation continue est également requis (obligation harmonisée au niveau européen).

Par ailleurs, la profession bénéficie d'une organisation rigoureuse qui prend pour objectif de garantir le niveau de qualité et d'éviter les manquements aux règles professionnelles. La surveillance disciplinaire s'effectue ainsi à trois niveaux : celui des CRCC, CNCC, H3C¹⁷, sauf pour les EIP qui sont contrôlées directement par le H3C.

La principale caractéristique du marché français, outre le champ élargi de l'audit légal, est celle de la variété et de la faible concentration relative de l'offre. Ainsi, les sept premiers cabinets ne détiennent que 26% des mandats d'entités commerciales, représentant 50% des honoraires. Au Royaume-Uni, la part des quatre premiers (« big four ») s'établit à 74% du total des honoraires, et en Italie, à 68% des mandats.

Par ailleurs, le nombre élevé de cabinets permet une implantation territoriale fine, permettant une proximité certaine de l'entreprise et de l'auditeur, ce qui représente un avantage appréciable.

Graphique 1 : Part des mandats commerciaux et des honoraires selon les cabinets de commissaires aux comptes



Source : Mission, d'après les déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC).

¹⁷ Compagnies régionales et nationale des commissaires aux comptes, Haut conseil du commissariat aux comptes.

1.3. La réglementation française comporte certaines incohérences

1.3.1. Les différences de réglementation selon les natures de sociétés engendrent une complexité sans pertinence économique

Les seuils de certification obligatoire sont différents selon les natures de sociétés, que ce soit pour les unités indépendantes (v. 1.2. ci-dessus) ou pour les groupes :

Tableau 5 : Seuils de certification obligatoire des comptes (groupes)

	Groupe publiant des comptes consolidés	Groupe ne publiant pas de comptes consolidés
SA/SCA/SAS	Toutes	Toutes
SARL/SNC/SCS	Toutes les unités mères + Unités légales dépassant 2 des 3 seuils : Bilan : 1,55 M€ CA HT : 3,1 M€ Effectif : 50	Unités légales dépassant 2 des 3 seuils : Bilan : 1,55 M€ CA HT : 3,1 M€ Effectif : 50

Source : Mission.

Ces distinctions étaient justifiées, à l'origine, par les caractères propres de chaque forme (minimum d'actionnaires et de montant de capitaux propres pour les SA, responsabilité illimitée des actionnaires pour les SCS, souplesse de création et de gestion pour les SAS, etc.). Mais ces différences n'apparaissent pas pertinentes, y compris aux yeux des représentants des commissaires aux comptes. Ces seuils différenciés présentent en effet deux types d'inconvénients :

- ◆ leur mise à jour est très irrégulière, alors que l'usage qui en est fait et la réalité du tissu économique évoluent ;
- ◆ l'absence de cohérence d'ensemble peut donner lieu à des comportements d'évitement. Ainsi, certaines entreprises voient leurs comptes certifiés alors que d'autres, de taille plus importante, échappent à cette obligation.

Par ailleurs, les seuils applicables à certaines formes (SA, SCA et SAS), sont fixés par la loi, et donc plus rigides, alors que d'autres formes voient leurs seuils fixés par décret (SARL), ce qui est également le cas pour les seuils de consolidation, qui ont un impact pour la certification des comptes des unités détenues ou mères.

1.3.2. La réglementation concernant les groupes est peu satisfaisante

La réglementation du contrôle des entités mères et détenues est insatisfaisante¹⁸. En effet, la logique voudrait que la séparation d'un ensemble économique en plusieurs unités légales n'ait pas d'incidence sur l'obligation de certification, afin qu'il n'y ait pas d'incitation à créer des filiales dans le but de contourner le contrôle des comptes. Plus généralement, l'existence de groupes, c'est-à-dire d'ensembles comportant des unités présentant des liens juridiques et financiers, induit une complexité comptable et des risques divers¹⁹ que la réglementation doit viser à éviter.

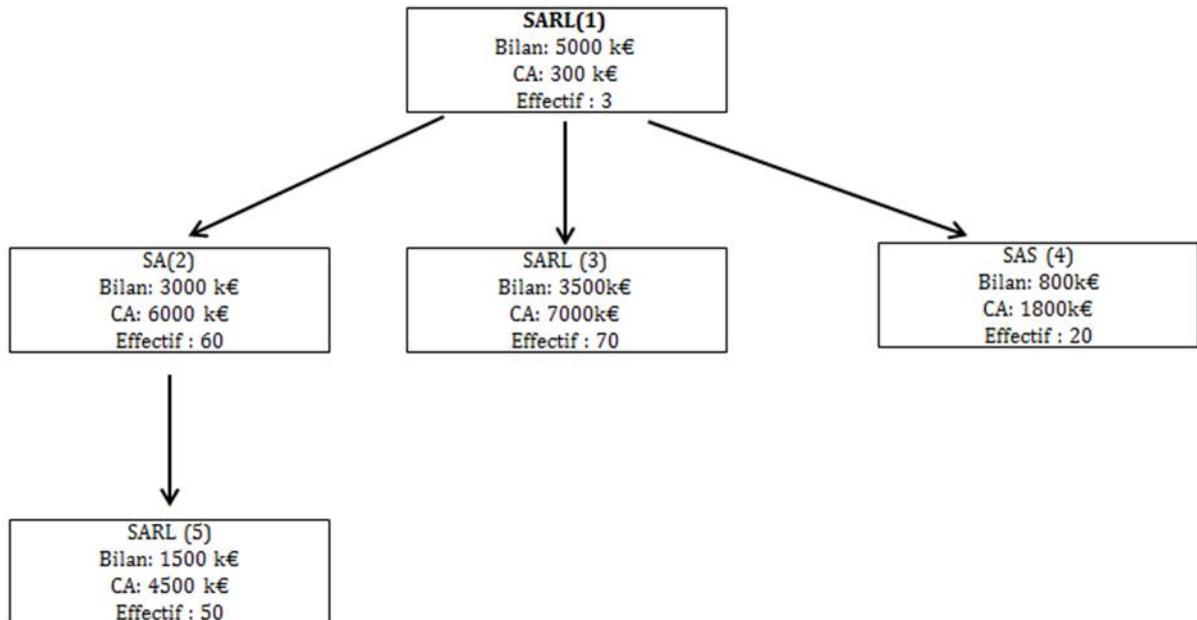
¹⁸ On n'examinera pas ici le cas des groupes dont l'unité mère est de nationalité étrangère et une ou plusieurs filiales de nationalité française.

¹⁹ Notamment les avantages et garanties accordés entre unités du groupe, accords de trésorerie, opérations de LBO, risques d'abus de biens sociaux en cas d'avantage accordé à une entité au détriment d'une autre, etc.

La certification légale des comptes des petites entreprises

Pourtant, ce n'est pas le cas. Pour les groupes ne présentant pas de comptes consolidés²⁰, l'on peut trouver des cas où aucune entité n'est certifiée, alors même que la taille « consolidée » de l'ensemble dépasse les seuils, y compris européens, applicables aux unités indépendantes. Aussi peu satisfaisant est le cas dans lequel certaines entités sont certifiées, y compris des filiales dont l'activité peut être résiduelle²¹, alors que la mère ne l'est pas (v. exemple ci-dessous). Dans ce cas, d'éventuelles difficultés, voire des fraudes, peuvent être dissimulées dans les comptes des filiales non contrôlées, et les comptes de l'unité mère être irréguliers mais sans que la certification des filiales auditées n'ait permis de le déceler.

Graphique 2 : Exemple d'un groupe de sociétés



Note de lecture : Avec les seuils actuels de certification, les SA (2), SARL (3) et SAS (4) sont tenues de désigner un commissaire aux comptes pour certifier leurs comptes sociaux. Seules SARL(1), unité mère du groupe, et SARL (5) en sont dispensées car elles n'excèdent pas deux des trois seuils qui leur sont applicables.

²⁰ Sociétés ne dépassant pas pendant deux exercices successifs deux des seuils suivants : 48 M€ de CA net, 24 M€ de bilan et 250 salariés (art. 233-16 du code de commerce).

²¹ Par exemple des SA, SCA ou des SAS dont les comptes sont nécessairement certifiés.

2. Les effets observés de cette certification obligatoire des comptes n'apparaissent pas significatifs, alors que celle-ci représente une charge réelle pour les petites entreprises

2.1. L'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la qualité des bases fiscales n'est pas perceptible

Pour déterminer l'incidence de la présence d'un commissaire aux comptes sur la sécurisation des comptes, mesurée par la qualité de la base fiscale, une étude a été menée auprès d'entités situées en dessous et au-dessus des seuils, mais au voisinage de ceux-ci, afin de minimiser les effets liés à la taille des unités examinées sur les résultats de l'étude.

Les entités retenues sont les SARL (hors entités mères d'un groupe consolidé) et les SAS indépendantes²². Les résultats sur les SCS ne sont pas présentés en raison du nombre trop faibles d'unités ; les résultats sur les SNC sont présentés seulement lorsque le nombre d'unités le permet en raison du secret statistique.

L'étude consiste donc à comparer deux groupes d'entreprises :

- ◆ le groupe n°1 : unités légales comprises dans l'intervalle dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels - 10%. Ces entreprises n'ont pas recours à un commissaire aux comptes, car les entreprises recourant à la certification des comptes sur la base du volontariat ont été retirées de l'analyse (v. annexe méthodologique) ;
- ◆ le groupe n°2 : unités légales appartenant à l'intervalle dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels + 10%. Ces entreprises ont obligatoirement recours à un commissaire aux comptes.

L'écart de 10 % retenu par rapport aux seuils actuels permet de faire l'hypothèse qu'il s'agit d'entreprises aux caractéristiques comparables dans ces deux groupes. Il n'a pas été possible de retenir un écart plus faible par rapport aux seuils, car le nombre d'entités concernées aurait été trop limité pour que les résultats soient significatifs.

La mesure de l'incidence de la présence d'un commissaire aux comptes sur la qualité des comptes est évaluée par deux indicateurs :

- ◆ le taux de redressements, qui correspond au nombre d'entreprises de la classe considérée ayant fait l'objet d'au moins un redressement fiscal ;
- ◆ le taux de contrôles sans redressement, qui correspond au nombre d'entreprises contrôlées mais non redressées sur le nombre d'entreprises de la classe.

Seuls les redressements occasionnés par des erreurs dans l'établissement des données comptables ont été pris en compte (pour la méthode précise d'identification des causes de redressements pertinentes pour l'étude, v. annexe méthodologique).

Les résultats portent sur l'exercice 2014, dernier exercice sur lequel l'ensemble des contrôles fiscaux est achevé.

²² Les SAS appartenant à des groupes étant toutes soumises à l'audit légal, il n'est pas possible d'étudier le cas d'unités dont les comptes ne sont pas certifiés.

La certification légale des comptes des petites entreprises

Tableau 6 : Nombre d'entreprises étudiées selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 %

Forme juridique	Entreprises entre les seuils -10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire	Entreprises entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire
SARL (entités indépendantes, filiales, mères de groupes non consolidés)	4 027	2 317
SAS (entités indépendantes)	1 203	801

Source : Mission, d'après données de la DGFIP.

Le nombre d'entreprises étudiées est significatif, en particulier pour les SARL, dont les groupes répartis de part et d'autre des seuils comprennent plusieurs milliers d'unités.

Tableau 7 : Taux de redressement selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 % sur l'exercice comptable 2014

Forme juridique	Taux de redressement entre les seuils -10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire	Taux de redressement entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire
SARL (entités indépendantes, filiales, mères de groupes non consolidés)	8,3 %	7,9 %
SAS (entités indépendantes)	6,3 %	7,0 %

Source : Mission, d'après données de la DGFIP. Croisement avec les données des contrôles fiscaux sur pièces et les contrôles fiscaux externes.

Les taux de redressement des entreprises en dessous des seuils (comptes non certifiés) et au-dessus des seuils (comptes certifiés) présentent de très faibles écarts : en l'absence de commissaire aux comptes, les taux de redressements sont légèrement plus élevés (8,3% contre 7,9%) pour les SARL mais légèrement moins élevés (6,3% contre 7,0%) pour les SAS indépendantes.

Si l'on examine le taux d'entreprises ayant fait l'objet d'un contrôle sans redressement, dans les deux groupes examinés, l'on observe que la présence d'un commissaire aux comptes est sans effet significatif pour les SARL et les SNC, et qu'elle a une légère incidence dans le cas des SAS. Dans ce dernier cas, le taux de contrôles n'ayant pas donné lieu à un redressement est même plus élevé pour les entreprises dont les comptes n'ont pas été certifiés que pour celles dont les comptes ont été certifiés.

La certification légale des comptes des petites entreprises

Tableau 8 : Taux de contrôle sans redressement selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 % sur l'exercice comptable 2014

Forme juridique	Taux de contrôle sans redressement entre les seuils - 10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire	Taux de contrôle sans redressement entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire
SARL (entités indépendantes, filiales, mères de groupes non consolidés)	21,7 %	21,9 %
SNC (entités indépendantes, filiales, mères de groupes non consolidés)	13,9 %	13,2 %
SAS (entités indépendantes)	20,5 %	17,4 %

Source : Mission, d'après données de la DGFIP. Croisement avec les données des contrôles fiscaux sur pièces et les contrôles fiscaux externes.

En conclusion, l'étude montre que l'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur le taux de redressement et sur le taux de contrôles sans redressement est très limité voire faible, selon les cas. Il varie légèrement selon la nature des sociétés (SARL, SAS, SNC), mais les différences observées demeurent en deçà de la marge de significativité.

2.2. L'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la capacité des petites entreprises à se financer n'est pas démontré

Pour mesurer l'incidence de la présence d'un commissaire aux comptes sur la capacité des petites entreprises à se financer, la mission a examiné la cotation de ces entreprises effectuée par la Banque de France (cotation FIBEN : Fichier bancaire des entreprises). Cette cotation constitue une appréciation de la capacité d'une entreprise, domiciliée en France, à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans. Elle permet ainsi aux banques d'avoir une opinion extérieure à l'entreprise sur la capacité de celle-ci à respecter ses engagements financiers.

Les entreprises concernées par cette cotation sont celles qui ont un chiffre d'affaires de plus de 750 000 €, soit 250 000 entreprises.

Comme dans la partie 2.1, l'étude consiste à comparer deux groupes d'entreprises :

- ◆ le groupe n°1 : unités légales comprises dans l'intervalle dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels - 10%. Ces entreprises n'ont pas recours à un commissaire aux comptes ;
- ◆ le groupe n°2 : unités légales appartenant à l'intervalle dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels + 10%. Ces entreprises ont obligatoirement recours à un commissaire aux comptes.

Le nombre d'entreprises sur lesquelles porte l'étude et dont la cotation FIBEN a pu être utilisée est significatif (plusieurs milliers d'unités dans chacun des deux groupes). Seules les unités indépendantes ont été examinées pour éviter les biais possibles liés à l'appartenance des unités examinées à des groupes.

La certification légale des comptes des petites entreprises

La distribution des entreprises ayant obtenu les différentes cotations FIBEN (elles figurent dans le tableau ci-dessous de la cotation la plus élevée à la cotation la moins élevée) est identique, que ces entreprises aient fait l'objet d'une certification de leurs comptes ou que leurs comptes n'aient pas été certifiés. Ces résultats sont similaires aussi bien sur les SARL indépendantes analysées séparément que sur les SAS indépendantes.

L'étude montre donc que la présence d'un commissaire aux comptes ne semble pas avoir d'incidence sur la cotation FIBEN des entreprises, c'est-à-dire sur leur capacité à honorer leurs engagements financiers à horizon de trois ans. Toutes choses égales par ailleurs, la présence ou l'absence d'un commissaire aux comptes n'apparaît pas comme un élément objectif favorable, ou défavorable, à la possibilité pour une petite entreprise de trouver des financements.

Tableau 9 : Répartition des entreprises indépendantes (SAS et SARL) selon leur cotation FIBEN et selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 %

Cotation FIBEN : capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers	Nombre d'entités indépendantes (SAS et SARL) entre les seuils -10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire		Nombre d'entités indépendantes (SAS et SARL) entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire	
	Effectif	Répartition	Effectif	Répartition
Excellente	146	4%	101	4%
Très forte	294	8%	183	8%
Forte	464	13%	276	12%
Assez forte	552	16%	341	15%
Correcte	804	23%	563	24%
Assez faible	639	18%	427	18%
Faible	208	6%	171	7%
Très faible	100	3%	78	3%
A surveiller (au moins un incident de paiement)	36	1%	18	1%
Menacée (en raison des incidents de paiement déclarés)	20	1%	16	1%
Compromise (trésorerie très obérée)	3	0%	2	0%
Entreprise en procédure collective	226	6%	146	6%
Total	3 492	100%	2 322	100%

Source : Mission, d'après Banque de France (Observatoire des entreprises).

2.3. L'audit légal constitue une charge proportionnellement plus élevée pour les petites entreprises, qui se juxtapose souvent au travail de l'expert-comptable

2.3.1. La charge de certification des comptes est proportionnellement plus élevée pour les petites entreprises que pour les plus grandes

Le temps nécessaire à la certification légale des comptes est en moyenne de 96 heures, représentant des honoraires moyens de 9 419 € (soit 98€/h en moyenne).

Cette situation recouvre de fortes disparités selon la taille des entreprises. Si l'on s'en tient aux entreprises soumises à l'audit légal mais situées en dessous des seuils européens de référence, la durée moyenne de la certification est de 64 heures, pour un montant moyen d'honoraires de 5 511 €.

Tableau 10 : Durée et honoraires de la certification des comptes des entreprises situées en dessous des seuils européens de référence

Certification légale	Entreprises en dessous des seuils européens	Entreprises au-dessus des seuils européens
Durée moyenne	64 heures	212 heures
Honoraires moyens	5 511 €	21 719 €

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP) (cf. note méthodologique²³).

Les durées et les honoraires de certification des comptes annuels augmentent avec la taille de l'entreprise. Les durées moyennes de certification des entreprises en dessous des seuils français (certification sur la base du volontariat) sont cinq fois moins élevées que celles relatives aux entreprises au-dessus des seuils européens maximaux et les honoraires moyens six fois moins élevés.

Tableau 11 : Durée et honoraires moyens de la certification des comptes des entreprises selon la taille de l'entreprise

	Entreprises en dessous des seuils français	Entreprises entre les seuils français et les seuils harmonisés sur les SARL	Entreprises entre les seuils harmonisés sur les SARL et les seuils européens	Entreprises entre les seuils européens et les seuils européens maximaux	Entreprises au-dessus des seuils européens maximaux
Nombre de mandats	15 796	50 533	37 195	9 240	28 818
Durée moyenne certification des CA	49	52	81	108	246
Honoraires moyens de certification des CA	4 079	4 475	6 920	9 630	25 595

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP) (cf. note méthodologique). Note de lecture : CA pour comptes annuels.

²³ La fiabilité des données contenues dans les déclarations d'activité (DA) des commissaires aux comptes étant imparfaite (à titre d'exemple, le chiffre d'affaires des sociétés commerciales certifiées par la profession est de 8 515 Md€ d'après les DA, alors que le CA total de toutes les sociétés commerciales s'élève à 3 331 Md€ ; de même, la somme des bilans des sociétés commerciales certifiées par la profession est de 15 777 Md€ d'après les DA, alors le total de toutes les sociétés commerciales est de 4 807 Md€), la mission a dû procéder au redressement de ces données à partir des données de la statistique publique.

La certification légale des comptes des petites entreprises

De plus, les entreprises situées en dessous des seuils européens font moins souvent réaliser par les commissaires aux comptes des services autres que la certification des comptes (SACC) :

Tableau 12 : Dénombrement de services annexes à la certification des comptes selon la taille de l'entreprise

	Sous SF	SF-SH	SH-SE1	SE1-SE2	>SE2	Total
Services annexes à la certification	595	3 073	2 275	654	4 158	10 755
(Part de mandats avec diligence dans l'ensemble des mandats de la catégorie)	4%	6%	6%	7%	14%	8%

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP) (cf. note méthodologique)²⁴.

Tableau 13 : Durée et honoraires moyens des services annexes à la certification des comptes des entreprises situées en dessous des seuils européens de référence

Certification légale	Entreprises en dessous des seuils européens	Entreprises au-dessus des seuils européens
Durée moyenne	22 heures	70 heures
Honoraires moyens	3 065 €	10 019 €

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP) (cf. note méthodologique).

D'après les entretiens effectués par la mission auprès des organisations d'employeurs, les dépenses occasionnées par la certification des comptes sont généralement considérées par les chefs de petites entreprises comme excessives par rapport aux avantages que cette certification leur procure, et ce, d'autant plus que l'entreprise est petite. Le fait que les entreprises situées en dessous des seuils européens fassent moins souvent réaliser des services complémentaires à la certification légale est cohérent avec cette affirmation.

Cette opinion est renforcée par le fait que le montant des honoraires est, pour ces petites entreprises, proportionnellement beaucoup plus élevé par rapport à leur chiffre d'affaires que pour les entreprises situées au-dessus des seuils européens :

Tableau 14 : Proportion entre le montant des honoraires et le total du chiffre d'affaires selon la taille des entreprises

Données d'ensemble	Entreprises en dessous des seuils européens	Entreprises au-dessus des seuils européens
Honoraires de certification (M€)	483,3	826,5
Chiffre d'affaires des entreprises (M€)	289 092	3 932 965
Honoraires / Chiffre d'affaires	0,17 %	0,02 %

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP) (cf. note méthodologique).

Le nombre de dérogations demandées au barème réglementaire d'heures nécessaires à l'audit des comptes confirme le fait que cette charge obligatoire, même limitée en montant absolu, est considérée comme trop élevée pour les besoins des petites entreprises. Des dérogations au barème sont ainsi demandées dans près d'un tiers des cas (31%), contre 25% dans le cas des sociétés commerciales situées au-dessus des seuils européens :

²⁴ Note de lecture : « sous SF » signifie les entreprises sous les seuils français de certification, « SF-SH » les entreprises entre les seuils français et les seuils harmonisés au niveau des SARL, « SH-SE1 » les entreprises entre les seuils harmonisés au niveau des SARL et les seuils européens, « SE1-SE2 » les entreprises entre les seuils européens et les seuils européens maximaux, « >SE2 » les entreprises au-dessus des seuils européens maximaux.

La certification légale des comptes des petites entreprises

Tableau 15 : Nombre de dérogations demandées au barème d'heures, selon la taille des entreprises

	Entreprises en dessous des seuils européens	Entreprises au-dessus des seuils européens
Nombre de mandats	152 313	57 042
Demandes de dérogations	47 379	14 399
%	31,1 %	25,2 %

Source : CNCC

2.3.2. La juxtaposition experts-comptables/commissaires aux comptes est perçue comme une forme de redondance

Une grande partie des petites entreprises françaises a recours à un expert-comptable pour la production des comptes et des documents fiscaux et sociaux.

Bien que les travaux de l'expert-comptable et du commissaire aux comptes ne soient pas identiques, le premier produisant les comptes et les autres documents demandés contractuellement par la direction de l'entreprise, et le second effectuant un audit, l'intervention de ce dernier est parfois perçue, dans les petites entreprises, comme redondante. En effet, experts-comptables et commissaires aux comptes disposent de la même formation et travaillent selon des normes d'exercice qui présentent des similitudes. Ils sont en particulier soumis à des obligations comparables en matière de respect des règles de régularité des comptes.

Or, les trois quarts des entreprises situées au-dessous des seuils européens et faisant certifier leurs comptes ont recours aux services d'un expert-comptable pour l'établissement de leurs comptes, comme le montre le tableau ci-dessous. Cette situation renforce la perception selon laquelle le travail de certification réalisé par le commissaire aux comptes est redondant par rapport au travail de l'expert-comptable.

Tableau 16 : Recours à l'expertise-comptable lors de la certification des comptes annuels des entreprises situées en dessous des seuils européens de référence

	Entreprises certifiées sur la base du volontariat	Entreprises en dessous des seuils européens	Entreprises au-dessus des seuils européens
Nombre de mandats avec un recours à une expertise-comptable	13 034 (82,5%)	65 553 (74,7%)	17 726 (46,6 %)

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP) (cf. note méthodologique).

2.4. Les résultats des missions de prévention des défaillances et de lutte contre la fraude des commissaires aux comptes sont limités

2.4.1. Le bénéfice de la présence d'un commissaire aux comptes dans la prévention des défaillances des petites entreprises n'est pas démontré

Les audits qui donnent lieu au déclenchement de la procédure d'alerte des différents acteurs concernés (chef d'entreprise, actionnaires, président du tribunal de commerce) sont faibles. Un peu plus de 1% des mandats des entreprises situées au-dessus des seuils de certification et en dessous des seuils européens sont concernées par une procédure d'alerte.

Tableau 17 : Procédures d'alerte lors de la certification des comptes annuels des entreprises situées en dessous et au-dessus des seuils européens de référence

	Entreprises en dessous des seuils européens	Entreprises au-dessus des seuils européens
Phase 1 : dialogue avec le chef d'entreprise	751 (0,9 %)	144 (0,4 %)
Phase 2 : dialogue avec le conseil d'administration	160 (0,2 %)	30 (0,1 %)
Phase 3 : convocation de l'assemblée générale	114 (0,1 %)	15
Phase 4 : information du président du tribunal de commerce	57 (0,1 %)	11
Total	1 082 (1,2 %)	200 (0,5 %)

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP) (cf. note méthodologique). Note de lecture : 1 082 procédures d'alerte ont été déclenchées par les commissaires aux comptes pour des mandats relevant d'entreprises situées en dessous des seuils européens. 57 procédures sont allées jusqu'à en phase 4 (après avertissement du chef d'entreprise, du conseil d'administration et de l'assemblée générale).

Afin de mesurer le bénéfice de la présence d'un commissaire aux comptes pour la prévention des défaillances des entreprises, la mission a examiné les taux de défaillances à un an des entreprises en dessous et au-dessus des seuils français de certification, avec l'aide de la Banque de France. Le taux de défaillance à un an est calculé en rapportant le nombre d'entreprises défaillantes en 2017 sur le nombre d'entreprises non défaillantes au 31 décembre 2016.

L'étude porte uniquement sur les SARL et les SAS indépendantes car les autres résultats n'ont pu être communiqués par la Banque de France en raison du secret statistique.

Les résultats de l'étude montrent que l'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la pérennité des entreprises n'est pas significatif.

On observe en effet un taux de défaillance plus élevé pour les SARL dont les comptes sont certifiés, et moins élevé pour les SAS dont les comptes sont certifiés. Mais les écarts mesurés dans les deux cas ne sont guère significatifs.

La certification légale des comptes des petites entreprises

Tableau 18 : Taux de défaillance à un an selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 % en 2016

Forme juridique	Taux de défaillance à un an entre les seuils -10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire	Taux de défaillance à un an entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire
SARL	1,0 %	1,5 %
SAS	1,4 %	1,1 %

Source : Mission, d'après données de la Banque de France (Observatoire des entreprises).

2.4.2. Les suites judiciaires occasionnées par la révélation de faits délictueux sont en nombre limité

La révélation de faits délictueux aux procureurs de la République ne concerne que 0,5 % des mandats d'entreprises commerciales situées en dessous des seuils européens et 0,3 % des mandats d'entreprises commerciales situées au-dessus des seuils européens. Ces révélations sont donc rares en proportion du total²⁵. Ces résultats ne permettent toutefois pas de mesurer si la présence d'un commissaire aux comptes a pu avoir un effet préventif.

Tableau 19 : Révélations de faits délictueux lors de la certification des comptes annuels des entreprises commerciales situées en dessous des seuils européens de référence

	Entreprises en dessous des seuils européens	Entreprises au-dessus des seuils européens
Nombre de révélations de faits délictueux	440 (0,5 %)	128 (0,3 %)

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP) (cf. note méthodologique).

Les données du ministère de la Justice (v. tableau ci-dessous) permettent de suivre l'ensemble des affaires enregistrées par les parquets ayant comme origine une révélation de fait délictueux provenant d'un commissaire aux comptes ou d'une chambre régionale des commissaires aux comptes. Sur cette base, 1 147 affaires ont été enregistrées en 2016.

Parmi les 818 affaires classées et jugées, 30 % sont classées pour absence d'infraction ou infraction insuffisamment caractérisée. Le nombre d'affaires non classées ou classées du fait de la régularisation de la situation s'élève ainsi à 571, pour l'ensemble des révélations, y compris celles qui sont effectuées à l'occasion de la certification des comptes d'autres entités que des sociétés commerciales. Si l'on se limite aux affaires non classées, le résultat est de 417 affaires seulement, soit 36% des affaires enregistrées.

²⁵ Il en est de même pour les déclarations de soupçon transmises à Tracfin (132), soit 0,2% des déclarations reçues par le service en 2016 (source : Tracfin, rapport d'activité 2016).

La certification légale des comptes des petites entreprises

Tableau 20 : Révélations aux procureurs de la République en 2016

	Effectif
Nombre d'affaires enregistrées par les parquets ayant pour origine un commissaire aux comptes ou une chambre régionale	1 147
Nombre d'affaires classées ou jugées	818
- <i>Dont classement pour absence d'infraction ou infraction insuffisamment caractérisée</i>	247 (30 %)
- <i>Dont classement pour inopportunité des poursuites (le plus souvent en raison de la régularisation de la situation)</i>	154 (19 %)
- <i>Dont affaires non classées avec procédures alternatives aux poursuites (régularisations ordonnées, sanctions de nature non pénales)</i>	353 (43 %)
- <i>Dont affaires non classées avec jugements</i>	64 (8 %)

Source : Ministère de la Justice, DACG.

3. La mission recommande d'harmoniser les seuils de l'audit légal des comptes et de les relever au niveau fixé par le législateur européen, tout en renforçant le contrôle des têtes de groupes

3.1. L'harmonisation des seuils fait l'objet d'un consensus

La complexité de la réglementation, ses incohérences, son coût pour les petites entreprises qui n'apparaît pas compensé par des bénéfices significatifs, conduisent à recommander sa simplification. Celle-ci doit s'opérer dans le but de contribuer à l'allègement des contraintes des petites entreprises, tout en remédiant aux incohérences relevées dans la réglementation actuelle.

La justification de seuils différenciés selon les natures de sociétés n'apparaissant pas pertinente, et pouvant induire des comportements d'optimisation inopportuns, il est proposé d'harmoniser les seuils de la certification obligatoire des comptes de toutes les sociétés commerciales.

La mission observe que cette harmonisation fait consensus.

Ce principe étant établi, la question de la nature des critères à retenir pourrait se poser.

Certains praticiens ont suggéré l'idée d'instituer des critères plus fins que ceux qui sont actuellement retenus : chiffre d'affaires, bilan, effectif. L'argumentaire en faveur de l'introduction d'autres paramètres repose sur le fait que les critères actuels ne permettent qu'une appréhension imparfaite de certaines situations justifiant la certification des comptes de l'entreprise. Parmi les propositions évoquées figurent notamment le taux de l'endettement et le nombre d'actionnaires. De même, certains experts ont questionné la pertinence du critère du niveau de l'effectif.

Malgré l'intérêt de ces arguments, justifiés par un souci de meilleure prise en compte des situations nécessitant le recours à un tiers certificateur, la mission considère que leur introduction présenterait plus d'inconvénients que d'avantages. Tout d'abord, sauf à substituer ces critères aux critères actuels, l'objectif de simplification de la réglementation serait perdu ; or, le retrait d'un ou de plusieurs des trois critères actuels présenterait d'autres inconvénients. En particulier, le fait que, ces mêmes critères s'appliquant nécessairement à partir d'un certain niveau puisqu'ils sont ceux de la réglementation européenne, il existerait ainsi des critères différents en deçà et au-delà des seuils prévus par la directive. La situation serait d'une complexité incompréhensible, et créerait un effet de seuil accru, à l'opposé de l'objectif poursuivi.

Les seuils étant fixés par la loi, leur harmonisation est une mesure d'ordre législatif.

3.2. Le choix le plus rationnel consiste à relever les seuils jusqu'au niveau fixé par le législateur européen

En ce qui concerne les seuils, il convient tout d'abord de noter que tout niveau comporte une part importante d'arbitraire. Il convient donc, non de rechercher une solution d'ordre théorique, mais d'opter pour un arbitrage rationnel entre simplicité et sécurité, afin que la mesure présente un réel avantage, dont les effets pourront être mesurés et évalués dans la durée. La facilité de mise en œuvre doit également être recherchée.

La certification légale des comptes des petites entreprises

Deux possibilités se présentent :

- ♦ soit les seuils sont harmonisés à des niveaux inférieurs à ceux applicables aux SARL : dans ce cas, le champ de l'audit légal est élargi ;
- ♦ soit les seuils sont harmonisés au niveau des SARL ou au-dessus : dans ce cas, le nombre de sociétés concernés par le contrôle obligatoire des comptes diminue.

Les résultats des différents travaux effectués pour mesurer l'effet de la certification des comptes sur leur qualité conduisent à privilégier la seconde option. En effet, alors que les bénéfices du contrôle obligatoire sur la qualité des comptes ne sont pas avérés au niveau général, en revanche le relèvement de l'obligation de contrôle dans les petites entreprises constituerait une réelle simplification.

Il est indéniable que l'impact d'une mesure d'harmonisation et de relèvement des seuils serait important pour les petites entreprises. L'audit légal étant une charge bien identifiée, la mesure, porteuse d'une véritable simplification, serait bien accueillie par les chefs d'entreprises. Cela, d'autant qu'elle n'empêcherait bien sûr pas de recourir aux services d'un commissaire aux comptes lorsqu'un audit des comptes serait jugé nécessaire par l'une des parties prenantes, notamment à l'occasion de certains événements importants de la vie de l'entreprise, comme une demande de financement, une opération d'acquisition ou de cession.

La seule situation dans laquelle le relèvement des seuils pourrait porter préjudice aux petites entreprises est celle où les comptes perdraient en qualité du fait d'un professionnalisme insuffisant ou de la négligence du comptable (ou de l'expert-comptable), et où les parties prenantes feraient preuve d'une vigilance insuffisante.

Une telle possibilité ne peut bien entendu pas être écartée. Au plan individuel, de telles situations existeront probablement. Toutefois, il est raisonnable de penser que le risque reste limité. La raison principale en est que la production des comptes est le plus souvent effectuée, dans les petites entreprises, par un expert-comptable, dont les normes d'exercice professionnel, la compétence et les responsabilités sont de nature à assurer la qualité du travail et le respect de l'éthique professionnelle. Malgré la nature différente des relations qui existent entre l'expert-comptable et la direction de l'entreprise, et entre celle-ci et le commissaire aux comptes, la formation et les compétences de l'un et de l'autre de ces professionnels du chiffre sont comparables. À cela s'ajoute que le jeu des intérêts des parties prenantes est de nature à conduire à plus ou moins brève échéance au moins l'une d'entre elles, en cas de doute, à demander la réalisation d'un audit si elle estime que l'enjeu le justifie.

En ce qui concerne le préjudice éventuel causé par l'établissement de comptes irréguliers ou insincères, non pas à l'entreprise, à ses actionnaires ou à ses partenaires, mais en matière de fiscalité, l'on ne peut que se référer aux résultats des travaux réalisés, qui ne révèlent pas d'effet mesurable de la certification sur la qualité de la base fiscale.

Quant à la prévention des défaillances des petites entreprises, d'autres voies que la procédure d'alerte paraissent pertinentes à développer, dans la mesure où seule une meilleure anticipation des difficultés serait susceptible de fournir des améliorations significatives.

Les experts-comptables pourraient y contribuer utilement. Dans le respect du secret professionnel qui lie l'expert-comptable à son client, le premier pourrait avertir son client des difficultés qu'il rencontre et, à ce titre, pourrait être étudiée l'obligation pour l'expert-comptable d'envoyer une lettre recommandée au président du conseil d'administration de l'entreprise en cas de détection de « faits de nature à compromettre la continuité de l'exploitation », première phase de la procédure d'alerte opérée par les commissaires aux comptes.

La certification légale des comptes des petites entreprises

De son côté, l'État pourrait s'appuyer sur les cellules de veille et d'alerte régionales placées auprès des commissaires au redressement productif et accélérer le déploiement d'un outil de détection utilisant des données à disposition des différentes administrations (URSSAF, DIRECCTE, Banque de France notamment), déjà expérimenté en Franche-Comté (projet en cours soutenu par la DINSIC), pour accroître l'efficacité de son action en matière de prévention des défaillances. Pour cela, la mission recommande que l'État autorise la mutualisation des données constituant des « signaux faibles » anticipés et permette leur centralisation et leur exploitation. Par ailleurs, des progrès ne pourront être réalisés que si l'État mobilise ses services qui devront engager au plus tôt les démarches ciblées d'accompagnement auprès des entreprises, avec l'aide des tribunaux de commerce.

En conclusion, la mission considère que l'effet de la certification légale des comptes des petites entreprises sur la qualité de ces comptes n'étant pas démontré, et les résultats des autres missions accomplies par les commissaires aux comptes peu significatifs, il conviendrait de relever les seuils de l'audit légal²⁶.

Dès lors, la meilleure option consiste à fixer les seuils aux niveaux mentionnés par la directive, dans la mesure où tout autre niveau serait contestable et que la question de sa mise à jour se poserait régulièrement. Or, toute mesure de simplification n'est efficace que si elle offre des garanties de stabilité dans la durée. C'est pourquoi, dès lors que l'objectif de la simplification est de favoriser le développement des petites entreprises, l'établissement des nouveaux seuils harmonisés aux niveaux fixés par la directive constitue le choix le plus rationnel.

Entre les deux possibilités offertes par la directive, qui prévoit un niveau de référence et la possibilité de choisir des seuils légèrement supérieurs, la mission recommande de retenir le niveau de référence²⁷. En effet, le nombre d'entreprises situées entre les deux niveaux est faible. Dès lors, le choix du niveau de référence paraît présenter plus de garanties de stabilité à long terme, ce qui est l'objectif recherché.

La mission a eu connaissance d'une étude conduite par le Riksrevisionen en Suède, sur la suppression de l'obligation d'audit pour les petites sociétés par actions, qui conclut que cette réforme de 2010 s'est avérée coûteuse et peu rentable. Mais la mission observe qu'il n'est rien dit dans cette étude de l'apport de la compétence d'expert-comptable.

Or, quelles sont les attentes des parties prenantes ?

- ◆ Du point de vue de l'entreprise, l'accent sera surtout mis sur un concours et un accompagnement pour l'établissement des comptes et des plans de financement, pour la connaissance des règles et des normes, pour une bonne appréhension des risques et pour faire les bons choix au bon moment pour garantir l'avenir ;
- ◆ Du point de vue des tiers, l'accent sera mis sur la certitude quant au respect des règles fiscales et sociales et de diverses normes, quant à l'impératif d'une gestion responsable (sociale et environnementale), quant à la lutte contre la fraude et les faits délictueux, quant à la sincérité des données financières et à la solidité de l'entreprise.

L'on voit que ce sont en réalité les mêmes attentes sur les mêmes sujets, avec la recherche pour les uns d'un accompagnement et pour les autres d'une assurance.

Les compétences professionnelles disponibles pour répondre à ces attentes ne sont autres que celles des experts-comptables et des commissaires aux comptes, dont les compétences sont les mêmes. Selon les données recueillies, 90% des commissaires aux comptes exercent la profession d'expert-comptable.

²⁶ En conséquence, il conviendrait également de supprimer le barème d'heures obligatoires prévu pour l'audit des comptes des sociétés situées en dessous des nouveaux seuils.

²⁷ 8 M€ de chiffre d'affaires, 4 M€ de bilan et 50 salariés.

La certification légale des comptes des petites entreprises

Le débat porte sur une seule différence, qui tient au fait que l'expert-comptable a une mission contractuelle, alors que le commissaire aux comptes a une mission légale. Cette différence s'est vue accentuée par la loi de sécurité financière de 2003 qui a interdit aux commissaires aux comptes de fournir tout conseil aux entreprises. Toutefois, la mission note que la loi reconnaît aux commissaires aux comptes la capacité d'émettre des avis et des recommandations, voire des alertes sans procédure écrite, ce qui revient *de facto* à exercer une mission de conseil, d'autant qu'il est dit que la mission du commissaire aux comptes est permanente.

Il est vrai que l'indépendance est liée par essence à la mission légale. Pour autant, au vu des enjeux dans les entreprises de petite taille, il faut souligner que l'expert-comptable prête serment de faire respecter les lois, qu'il est tenu au secret professionnel et qu'en outre il doit démissionner s'il a connaissance de faits de nature à l'empêcher de respecter son serment. Il faut également souligner l'existence de l'ordre des experts comptables qui exerce sa mission avec une grande vigilance. Le paysage n'est donc pour le moins pas vide de toute exigence juridique.

En ce qui concerne les tiers, la mission légale constitue également une garantie : cela n'est pas discuté. Pour autant, la mission observe qu'en pratique, les observations du commissaire aux comptes parviennent souvent trop tardivement, ou bien sont peu retenues par les tiers des petites entités, et notamment les autres entreprises (délais de paiements²⁸, crédits inter-entreprises) et par les banques.

Au total, dire que l'absence de commissaires aux comptes conduirait à observer davantage de fraudes fiscales et sociales, de délinquance financière, d'anomalies dans les comptes revient à jeter un discrédit de principe sur la probité des experts-comptables qui n'aurait d'équivalent qu'une inquiétude de principe sur la compétence réelle de certains commissaires aux comptes. L'argument est étonnant, d'autant qu'en pratique la présence d'un expert-comptable est largement prise en compte positivement par les commissaires aux comptes pour alléger leurs contrôles. Les experts-comptables ont intégré dans leur référentiel normatif et leur cadre de référence la norme « d'audit contractuel des petites entités » (NP 2910), garantie de qualité pour leur travail, qui par bien des aspects est de nature à se substituer à l'audit d'un commissaire aux comptes²⁹. Ce n'est donc pas un hasard si les dirigeants des petites entités se tournent volontiers vers l'accompagnement des experts comptables : la proximité et la régularité des contacts sont un réel apport.

De même que la médecine ne saurait s'exercer sans discernement pour estimer la part respective du bénéfice et du risque d'une thérapeutique, ou pour trouver le ton juste entre le respect de l'autonomie de la personne malade et sa sécurité, de même la vie et le développement des entreprises est affaire d'équilibre entre la liberté d'action et le respect des règles et normes. Si l'appréciation reste toujours difficile, dans les deux cas il n'est en général pas de progrès sans une prise de risque. La question est de prendre la mesure de ce risque et de la capacité à le maîtriser.

Le questionnement sur la pertinence du contrôle légal des petites entreprises au regard de la volonté de dynamiser l'économie par un allègement des contraintes réglementaires relève de ce discernement. Dans certains pays, l'échec est vécu comme un signe positif que l'on a entrepris. La vie économique et les évolutions en cours convainquent de plus en plus qu'il n'est pas d'entreprise sans adaptabilité permanente.

²⁸ En ce qui concerne les délais de paiement, le rapport 2017 de l'Observatoire des délais de paiements mentionne que « les PME sont la catégorie d'entreprises qui subit et qui cause le moins de retards ».

²⁹ Cette norme est applicable depuis le 1^{er} juillet 2017.

3.3. L'audit légal des comptes doit être étendu aux têtes des groupes, quand ces derniers dépassent en cumul les critères harmonisés

Pour éviter que les entreprises ne soient incitées à éviter l'obligation de faire certifier leurs comptes en créant des filiales, la mission recommande que le législateur précise que les seuils harmonisés sont calculés, pour les entités détenant des participations majoritaires ou une influence prépondérante sur d'autres entités, sur la somme des chiffres d'affaires, des bilans et des effectifs des entités du groupe, sans contraction, selon le mode de calcul adopté pour le calcul du dépassement des seuils de consolidation³⁰.

Dans les cas où deux des trois critères ainsi calculés au moins seraient atteints, seule l'entité mère serait touchée par l'obligation de certification de ses comptes. En effet, il serait sans objet d'étendre l'obligation à l'ensemble des filiales individuellement, dès lors que la certification des comptes de la mère donne nécessairement lieu à un examen des comptes des filiales. Toutefois, la certification des comptes de l'une des filiales s'imposerait dès lors qu'elle dépasserait, à elle seule, les niveaux harmonisés. Dans un groupe dans lequel au moins l'une des filiales ferait l'objet d'une certification obligatoire de ses comptes, l'entité de tête serait ainsi nécessairement concernée par l'obligation de faire certifier ses comptes.

Ainsi, l'obligation de désigner un commissaire aux comptes s'appliquerait à une société qui en contrôle une ou plusieurs autres, sauf lorsque cette société est elle-même contrôlée par une société soumise à cette même obligation.

Comme les commissaires aux comptes peuvent, selon les articles L. 823-13 et -14 du code de commerce, se faire communiquer toutes les pièces qu'ils estiment utiles à l'exercice de leur mission « tant auprès de la personne ou de l'entité dont [ils] sont chargés de certifier les comptes que des personnes ou entités qui la contrôlent ou qui sont contrôlées par elle », la certification des comptes de l'entreprise de tête des groupes dépassant les seuils européens permettra aux commissaires aux comptes d'examiner les comptes des filiales dont ils estiment le contrôle nécessaire à la certification des comptes de la mère.

Il semble utile que cette obligation d'auditer les comptes des mères de groupes (non soumis à l'obligation de présenter des comptes consolidés) soit accompagnée de l'élaboration d'une norme, validée par le Haut conseil au commissariat aux comptes, qui en préciserait les modalités de mise en œuvre. Cette norme préciserait notamment quelles filiales seraient examinées en priorité et quelles seraient la nature des investigations à conduire par le commissaire aux comptes dans le cadre de son mandat de certification des comptes de la mère, de manière à s'assurer que l'audit des comptes de celle-ci permet bien au professionnel de comprendre la nature des relations financières entre les différentes entités du groupe, et les risques qu'elles peuvent induire.

³⁰ Seuil d'exemption de l'obligation de présenter des comptes consolidés : article R. 233-16 du code de commerce.

4. La mesure permettra aux petites entreprises d'optimiser leurs charges et incitera les commissaires aux comptes à adapter leur offre de service

4.1. En permettant aux petites entreprises de décider librement de l'opportunité de faire auditer leurs comptes, la mesure leur permettra d'optimiser leurs dépenses de « conformité »

Hormis pour les sociétés cotées, la justification d'une obligation légale de certification des comptes est débattue par les économistes. L'absence de consensus sur la question est illustrée par les réglementations différentes adoptées par les pays de l'Union européenne, ainsi que par les modifications de seuils effectuées dans ces pays en fonction de la priorité donnée, tantôt à la sécurité, tantôt à la réduction des contraintes pesant sur les entreprises. En l'absence de conclusion définitive, il faut reconnaître que le choix de ces seuils relève d'une décision en opportunité, dont la rationalité est fonction de l'analyse qui est effectuée de la situation conjoncturelle des petites entreprises et des moyens jugés les plus pertinents pour améliorer leur contribution au développement économique et social à un instant donné.

La mission observe que la meilleure conciliation possible entre, d'une part, les besoins de fiabilité pour leurs utilisateurs des informations financières concernant les petites entreprises et, d'autre part, la réduction de leurs charges, qui constitue une priorité, peut résulter du choix rationnel des entreprises.

Cette hypothèse s'appuie notamment sur les conclusions d'une étude parue en 2014 dans la *European Accounting Review* (en annexe), qui examine le cas de l'audit des petites entreprises au Royaume-Uni. S'appuyant sur plusieurs travaux antérieurs, cette étude est intéressante à plusieurs titres : premièrement, parce qu'elle examine une situation qui paraît comparable à la situation française (relèvement en 2004 des seuils de l'audit légal pour les petites entreprises jusqu'au niveau prévu par la législation européenne) ; deuxièmement, parce qu'elle est conduite sur un échantillon large d'entreprises (6270) dont les caractéristiques moyennes sont voisines des niveaux des seuils actuels de l'audit légal en France³¹. S'appuyant sur une littérature économique riche, issue de plusieurs pays, dont elle confirme les résultats, cette étude montre que :

- ◆ la demande d'audit croît avec la taille de l'entreprise, ainsi qu'en fonction d'autres caractéristiques souvent associées aux petites entreprises (faible distinction entre les actionnaires et la direction, petit nombre d'actionnaires, nombre réduit de filiales, moindre complexité de l'activité, etc.) ;
- ◆ les petites entreprises sont capables de mesurer la valeur qu'elles attribuent à la certification de leurs comptes, celle-ci étant représentée par le prix qu'elles sont prêtes à payer pour faire réaliser un audit sur une base volontaire. Selon l'étude, 50% des entreprises de l'échantillon font ce choix, trois ans après la fin de l'obligation légale.

L'étude montre en outre que le besoin de trouver des financements constitue le premier déterminant de la demande d'audit exprimée par les entreprises, et que celles-ci lui attribuent une valeur d'autant plus élevée qu'elles sont en mesure de procéder à une analyse des risques de leurs procédures internes ou de leur activité.

³¹ Chiffre d'affaires moyen de l'échantillon : 3,4 M€ (en € constants) ; actif moyen : 1,9 M€ (€ constants).

La certification légale des comptes des petites entreprises

Si cette étude ne permet pas de tirer des conclusions sur la contribution de la certification des comptes à la fiabilité de ces derniers, elle permet néanmoins de montrer que l'ajustement entre l'offre d'audit (prestations de certification des comptes et de services annexes par les commissaires aux comptes) et sa demande (besoin des petites entreprises d'un tiers auditeur de leurs comptes) peut s'effectuer sur une base volontaire. À condition, bien sûr, que le marché fonctionne de façon satisfaisante ; or, d'après les interlocuteurs rencontrés par la mission comme d'après les données recueillies (diversité et profondeur de l'offre, flexibilité des prix, etc.), cela semble être actuellement le cas en France. En conclusion, la suppression de l'audit légal permettrait aux petites entreprises de mieux utiliser leurs disponibilités financières, puisqu'elles seraient libres de déterminer les situations dans lesquelles le bénéfice du recourir à un tiers certificateur excéderait ou compenserait la charge qu'elles assumeraient.

Pour les entreprises situées au-dessous des nouveaux seuils, le recours aux prestations d'un commissaire aux comptes s'effectuerait donc sur une base volontaire, comme c'est le cas avec l'expert-comptable. Cette situation permettrait ainsi de confirmer la complémentarité des deux approches, dont il a été dit qu'elles n'étaient pas toujours bien appréhendées par la direction de l'entreprise. En effet, dans la situation la plus fréquente, qui est celle dans laquelle les comptes sont établis par un expert-comptable, il serait logique que l'entreprise décidant d'avoir recours, sur une base volontaire, aux services d'un commissaire aux comptes, le fasse en ayant plus précisément conscience de l'apport supplémentaire spécifique de la démarche d'audit. À ce titre, la demande d'audit fournirait d'ailleurs un indicateur de la maturité atteinte par l'entreprise dans la structuration de sa gestion des risques.

4.2. Pour répondre aux besoins des petites entreprises, la profession des commissaires aux comptes devra développer de nouvelles compétences

Les objectifs et les méthodes de l'audit n'ont pas été conçus à l'origine pour les petites entreprises, mais en fonction des besoins grands groupes au fonctionnement complexe. Or, il est difficile de transformer ces normes, même en les adaptant, afin qu'elles servent les besoins spécifiques des petites entreprises.

La directive 2015/56/UE prévoit toutefois la possibilité d'appliquer les normes d'audit de manière proportionnée à l'ampleur et à la complexité des activités de l'entreprise. La notion de « proportionnalité », qui consiste dans l'adaptation de l'audit aux contraintes spécifiques des petites entités, permet de préserver le degré d'assurance conféré par la certification des comptes, tout en accordant une place au jugement professionnel du commissaire aux comptes afin de tenir compte de la spécificité de l'entreprise. Cette possibilité est renforcée par la décision du 17 novembre 2017 du Haut conseil du commissariat aux comptes, qui pose pour principe que l'auditeur veille, en exerçant sa mission dans une petite entreprise, à ce que les actions qu'il met en œuvre n'excèdent pas ce qui est nécessaire pour fonder son opinion sur les comptes. Il exerce pour ce faire son jugement professionnel et détermine au regard de la taille de l'entreprise, de la complexité de ses activités, les procédures dont il peut se dispenser sans compromettre la réalisation de la mission de certification.

La démarche, fondée sur le jugement professionnel de l'auditeur et l'application proportionnée des normes d'exercice professionnel, est aujourd'hui rarement mise en œuvre. Par ailleurs, la NEP 910 en vigueur trouve rarement à s'appliquer en raison des plafonds qui lui sont donnés³².

³² Chiffre d'affaires : 3,1 M€, bilan 1,55 M€, effectif 50 salariés. Elle ne peut donc s'appliquer qu'aux SAS situées entre les seuils de l'audit légal et ces plafonds.

La certification légale des comptes des petites entreprises

La profession pourrait toutefois approfondir sa réflexion sur ce thème, par exemple en explicitant le socle des travaux indispensables à la réalisation d'un audit, et en précisant qu'au-delà de ce socle minimum le commissaire aux comptes ne réalise des travaux que s'il l'estime indispensable pour des raisons précises liées aux spécificités de l'entreprise. L'audit des comptes des petites entreprises reposerait ainsi sur un socle normatif minimal auquel des diligences complémentaires seraient ajoutées en fonction des risques identifiés par le professionnel.

Un progrès serait réalisé pour l'audit des entreprises dont la taille le justifie si la profession et le Haut conseil du commissariat aux comptes s'accordaient sur cette approche de ce type. Une norme d'exercice pourrait ainsi être formalisée et éventuellement se substituer à la NEP 910. Les audits conduits selon cette approche pourraient alors être expérimentés, que ce soit dans le cadre de l'obligation légale ou dans le cadre de prestations volontaires.

Toutefois, dans les cas plus complexes, qui peuvent se présenter dans certaines entreprises de taille modeste, des formes plus complètes demeureront bien sûr toujours possibles.

Au-delà de l'adaptation des normes d'audit, c'est en s'adaptant aux besoins de leurs clients en rapide évolution, notamment pour les petites entreprises, confrontées à de nouveaux risques stratégiques, financiers, managériaux et informatiques que la profession se ménagera de nouveaux marchés, que ce soit sur une base volontaire, pour les unités situées en dessous des seuils européens, ou dans le cadre légal avec le développement de services complémentaires à la certification.

4.3. L'effet du relèvement des seuils sur la profession est très difficile à évaluer car il dépend de multiples facteurs, notamment la demande de certification volontaire, mais devrait être moins pénalisant pour les grands cabinets

4.3.1. L'effet sur le chiffre d'affaires des commissaires aux comptes ne peut être estimé en déduisant mécaniquement le montant actuel des honoraires des mandats détenus dans les entreprises situées au-dessous des nouveaux seuils

L'estimation de l'effet du relèvement des seuils sur le chiffre d'affaires des commissaires aux comptes est extrêmement difficile, car de multiples paramètres interviendront.

Si l'on se fonde sur les déclarations d'activité, les mandats concernant les entreprises situées au-dessus des seuils actuels, mais en dessous des seuils européens de référence, sont d'environ 120 000³³, représentant un chiffre d'affaires de 620 M€ environ.

³³ Pour le détail des résultats, voir l'annexe.

La certification légale des comptes des petites entreprises

Toutefois, la réduction de chiffre d'affaires pour les commissaires aux comptes ne sera sans doute pas de cet ordre de grandeur, car plusieurs autres effets interviendront, tant en volume qu'en prix, qu'il est impossible d'anticiper, même approximativement. Parmi les paramètres figurent :

- ◆ le nombre de mandats de certification des comptes qui seront demandés par les entreprises concernées sur une base volontaire. D'après les résultats de l'étude effectuée dans le cas britannique, ce nombre pourrait progressivement être significatif ;
- ◆ à l'incertitude sur le nombre de ces mandats volontaires s'ajoute celle des honoraires associés. L'effet de la fin de l'obligation de certification sur le niveau du prix est incertain : elle pourrait le tirer à la baisse, les entreprises ayant gagné en capacité d'arbitrer pouvant se trouver en situation plus favorable pour négocier le prix ; la disparition du barème pourrait toutefois autoriser une variabilité plus grande du nombre d'heures passées, et donc des honoraires, en diminution comme en augmentation : en théorie, l'effet-prix résulterait davantage qu'auparavant de la situation réelle de l'entreprise, c'est-à-dire des conditions de l'audit et du niveau d'assurance attendu par les utilisateurs des comptes. Il est impossible d'anticiper l'ensemble de ces facteurs ;
- ◆ l'effet sur les honoraires dépendra également de la demande de services autres que la certification des comptes (SACC). L'expression d'une demande volontaire d'audit pourrait encourager le développement de ces services, mais à l'inverse le caractère contractuel du prix pourrait constituer un frein à la hausse.

À moyen terme, tous ces facteurs évolueront en outre :

- ◆ du côté de la demande, en fonction de la capacité à maîtriser la qualité des comptes, notamment par l'usage de progiciels, et à analyser les procédures internes et les risques, ainsi que des besoins de financement des entreprises et des exigences liées aux nouveaux modes de financement (désintermédiation, développement des analyses prospectives...), etc.
- ◆ du côté de l'offre, en fonction de sa capacité à développer de nouveaux services plus adaptés aux besoins des petites entreprises, de stratégies commerciales plus efficaces, etc.

La mission, soucieuse d'une période de transition mise à profit pour renforcer l'attractivité de l'audit, préconise que les mandats obligatoires ne prennent fin que progressivement après l'entrée en vigueur de la nouvelle législation, ce qui sera le cas si les nouveaux seuils ne s'appliquent qu'aux nouveaux mandats. Les données disponibles grâce aux déclarations d'activité, qui ne mentionnent la date de nomination que dans 20% des cas, conduisent à anticiper une extinction assez régulière sur six ans.

En conclusion, la mission ne peut s'engager sur aucune estimation, même très approximative, de la perte de chiffre d'affaires pour les commissaires aux comptes. Le calcul d'un montant d'environ 100 M€³⁴ par an sur la durée, résultant d'une perte intégrale des mandats s'échelonnant sur six ans, ne peut être fiabilisé ; il constitue toutefois par construction une borne supérieure.

³⁴ Soit 620 M€ réparti sur six années.

4.3.2. Les cabinets exerçant la double activité de commissaire aux comptes et d'expert-comptable et les grands cabinets seront vraisemblablement moins affectés par la mesure

Le calcul de l'effet du relèvement des seuils de l'audit légal sur les cabinets de commissaires aux comptes doit tenir compte du fait qu'une majorité d'entre eux offre également des services d'expertise-comptable³⁵.

Or, la fin de l'obligation de certification des comptes pour les petites entreprises pourrait avoir une incidence sur le travail de l'expert-comptable. Selon certains experts, cette situation pourrait accroître les tâches et les responsabilités de l'expert-comptable. L'étendue de ce report ne peut toutefois être anticipée. Ce que l'on peut prévoir, en revanche, c'est que le relèvement des seuils aura un impact moindre, toutes choses égales par ailleurs, sur les cabinets exerçant les deux activités, puisque la diminution d'activité ne portera que sur une partie de leur chiffre d'affaires total.

Enfin, l'examen des caractéristiques des cabinets détenant les mandats de commissariat aux comptes des entreprises actuellement situées en dessous des seuils européens montre que ces cabinets sont de taille inférieure, en moyenne, à celle des cabinets réalisant l'audit des comptes des entreprises de taille supérieure et qu'il s'agit, en proportion plus grande, de cabinets indépendants. Ainsi, dans l'hypothèse où toutes les entreprises situées en dessous de ces seuils mettraient fin au mandat de leur commissaire aux comptes par suite du relèvement des seuils de l'audit légal, la part des mandats détenue par les sept plus grands cabinets et par leurs filiales s'élèverait à 44% (contre 25% actuellement), et représenterait 61% du total des honoraires (48% actuellement).

Tableau 21 : Impact du relèvement des seuils de certification obligatoire au niveau de la directive européenne sur la concentration du marché des commissaires aux comptes

	Seuils de certification obligatoire actuels		Seuils de certification de la directive européenne	
	Part des mandats détenus par les big « seven »	Part des honoraires des big « seven »	Part des mandats détenus par les big « seven »	Part des honoraires des big « seven »
Entités indépendantes	10 %	14 %	15 %	21 %
Entités appartenant à un groupe	30 %	54 %	48 %	64 %
Ensemble des entités	25 %	48 %	44 %	61 %

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP).

³⁵ 90% des commissaires aux comptes exercent l'activité d'expert-comptable.

CONCLUSION

La fiabilité des comptes est un élément essentiel pour le fonctionnement de l'économie et le dynamisme des affaires. À ce titre, il est important que la profession de commissaire aux comptes conserve sa capacité à offrir des services de qualité aux entreprises, et continue à accomplir avec rigueur les missions d'intérêt général que la loi lui attribue. À cette fin, il est important pour le pays que la profession maintienne son attractivité et conserve les caractéristiques qui la distinguent : niveau élevé de compétence, exigence dans l'application des règles professionnelles, sens de l'éthique, proximité avec le monde des entreprises et les territoires, diversité de l'offre.

Dans l'équilibre à trouver entre les exigences de sécurité et le dynamisme économique, la législation française a jusqu'ici privilégié une approche prudente, imposant un contrôle obligatoire des comptes plus étendu que dans d'autres pays comme l'Allemagne ou le Royaume-Uni et que la législation européenne. Ce faisant, elle fait peser une charge qui est proportionnellement plus lourde pour les petites entreprises que pour les autres.

Or, les investigations conduites par la mission montrent que les bénéfices de la certification des comptes des petites entreprises, selon la définition de la législation européenne, ne sont pas démontrés, du moins au plan de la qualité de la base fiscale, de l'accès au financement et de la prévention des défaillances.

Pour redonner des marges de manœuvre aux petites entreprises, la mission propose donc de simplifier la législation et de relever et d'harmoniser les seuils de la certification légale des comptes au niveau de la législation européenne, y compris en tenant compte des groupes de sociétés.

La voie proposée fait le choix de la responsabilisation des acteurs et de la capacité des experts-comptables et des commissaires aux comptes à trouver, hors de l'obligation légale, des solutions adaptées aux besoins en constante évolution des petites entreprises.

La certification légale des comptes des petites entreprises

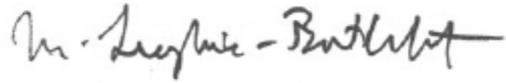
À Paris, le 27 mars 2018

L'inspecteur des finances adjoint

L'inspecteur des finances



Camille FREPPEL



Maxence LANGLOIS-BERTHELOT

Sous la supervision de
l'inspecteur général des finances



Alain CORDIER

SYNTHÈSE DES PROPOSITIONS

1. Fixer les seuils minimum (chiffre d'affaires, bilan, effectifs) de la certification légale des comptes des entreprises commerciales aux niveaux fixés par la directive européenne (8 M€ de chiffre d'affaires, 4 M€ de bilan, 50 effectifs). En conséquence, le barème d'heures obligatoires pour l'audit des comptes des sociétés situées en dessous des nouveaux seuils, est supprimé.
2. Rendre obligatoire la certification des comptes sociaux des entreprises exerçant le contrôle d'autres sociétés (au sens de l'article L. 233-3), sauf lorsque cette société est elle-même contrôlée par une société soumise à cette même obligation.
3. Accompagner la proposition 2 par l'élaboration d'une norme d'exercice professionnel (NEP) qui en précise les modalités de mise en œuvre.
4. Rendre obligatoire l'envoi d'une lettre recommandée par l'expert-comptable au président du CA ou au dirigeant d'une entreprise lorsqu'il relève, à l'occasion de sa mission, des faits de nature à compromettre la continuité de l'exploitation.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE I : LETTRE DE MISSION

ANNEXE II : LISTE DES PERSONNES RENCONTRÉES ET/OU SOLLICITÉES

ANNEXE III : MÉTHODOLOGIE

ANNEXE IV : "THE DEMAND FOR AUDIT IN PRIVATE FIRMS : RECENT LARGE-SAMPLE EVIDENCE FROM THE UK", EUROPEAN ACCOUNTING REVIEW, 2014

ANNEXE I

Lettre de mission



LE MINISTRE DE L'ECONOMIE
ET DES FINANCES

LA GARDE DES Sceaux,
MINISTRE DE LA JUSTICE

Paris, le 22 NOV. 2017

à

Madame Marie-Christine LEPETIT
Cheffe de service de l'inspection
générale des finances

Objet : Mission relative à l'impact de la réforme européenne de l'audit sur le marché français du commissariat aux comptes et de l'obligation de contrôle légal des comptes sur la compétitivité des PME françaises

Les commissaires aux comptes jouent un rôle central dans le monde des affaires. En fiabilisant les informations produites par les entreprises grâce à la certification des comptes, ils garantissent un niveau de confiance dans les transactions propre à développer l'activité économique. Les règles régissant le commissariat aux comptes ont également un impact, de façon indirecte, sur la compétitivité des entreprises.

Les considérations relatives à l'effet de la certification des comptes et au rôle du commissariat aux comptes doivent désormais s'apprécier au regard des règles appliquées par l'ensemble des États membres de l'Union européenne du fait de la récente réforme européenne de l'audit. Celle-ci, engagée par la Commission européenne en novembre 2011, a donné lieu à deux textes publiés le 27 mai 2014 : une directive (2014/56/UE) révisant la directive 2006/43/CE du 17 mai 2006 relative au contrôle légal des comptes et un règlement (537/2014) fixant les exigences applicables à l'audit des entités d'intérêt public – EIP – (banques, compagnies d'assurance et sociétés cotées). Modifiant en profondeur le cadre européen de l'activité de commissariat aux comptes en réponse aux dysfonctionnements révélés par la crise financière, cette réforme vise à renforcer l'indépendance des auditeurs, à déconcentrer le marché de l'audit et, plus généralement, à améliorer la qualité de ce dernier.

Cette réforme importante, transposée dans le droit national en 2016, inclut un grand nombre de mesures susceptibles de provoquer des changements pérennes dans la structure du marché de l'audit français. C'est notamment le cas de l'obligation de rotation des cabinets d'audit sur les mandats de certification des comptes d'EIP ou l'interdiction de fournir aux sociétés dont les comptes sont certifiés certains services autres que d'audit.

.../...

Un an après l'entrée en vigueur de cette réforme en France, et dans le cadre de la préparation du plan d'action en faveur de la croissance et de la transformation des entreprises, nous vous demandons de présenter une analyse de l'état du commissariat aux comptes en France. Cette analyse devra inclure des observations relatives à la structuration du marché et à ses perspectives d'évolution depuis l'entrée en vigueur de la réforme européenne de l'audit.

En outre, la transposition de la réforme européenne de l'audit en 2016 a laissé inchangés les seuils au-delà desquels la désignation d'un commissaire aux comptes est obligatoire, seuils qui sont fixés à un niveau inférieur à ceux prévus par la directive 2013/34/UE du Parlement européen et du Conseil du 26 juin 2013 relative aux états financiers annuels, aux états financiers consolidés et aux rapports y afférents de certaines formes d'entreprises. L'objectif d'allègement des contraintes pesant sur les entreprises, formulé dans la circulaire du 26 juillet 2017 relative à la maîtrise du flux des textes réglementaires et de leur impact, conduit à s'interroger sur le niveau pertinent des seuils à retenir en droit français.

Dans ce contexte, vous fournirez une appréciation sur le rôle du commissariat aux comptes sur la compétitivité des entreprises françaises, en vous appuyant sur une analyse économique quantitative. A cet effet, vous proposerez une évaluation des coûts relatifs à la certification des comptes des entreprises, en particulier de celles qui se trouvent en deçà des seuils minimaux fixés par le droit européen, en fonction notamment de leur forme juridique et de leurs effectifs, au regard des bénéfices escomptés de la certification des comptes en termes, notamment, d'accès au financement des entreprises et de sécurisation de la base imposable.

Vous évalueriez l'impact d'une modification des seuils existants, à la fois sur les entreprises en matière d'accès aux financements, de sécurisation de la base imposable ; sur la profession des commissaires aux comptes, la structuration du marché de l'audit légal et ses perspectives d'évolution ; et au regard du risque de fraude, de la protection des intérêts des investisseurs et de la confiance dans les relations d'affaires. Vous proposerez les mesures complémentaires qui pourraient, le cas échéant, accompagner la dispense de désignation obligatoire d'un commissaire aux comptes dans les petites sociétés afin de limiter les risques identifiés.

Vous examinerez, à titre de comparaison, les modalités de transposition de l'obligation de contrôle légal des comptes dans des pays de l'Union européenne comme l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Italie ainsi que les conséquences des éventuelles dispenses de contrôle légal des comptes dans chacun de ces pays, en termes, notamment, d'aggravation du risque de fraude et de moindre confiance dans les relations d'affaires.

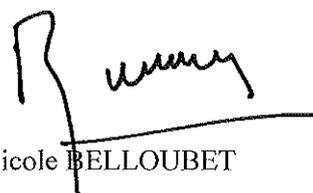
À la lumière de vos observations, vous dresserez enfin une série de propositions touchant au commissariat aux comptes et au niveau approprié des seuils de certification obligatoire des comptes à retenir.

Pour conduire ces travaux, vous pourrez vous appuyer sur la direction des affaires civiles et du sceau, la direction générale du Trésor et la direction générale des entreprises.

Vous nous adresserez une note d'étape avant le 1^{er} décembre 2017. Votre rapport devra nous être remis au plus tard le 15 février 2018.



Bruno LE MAIRE



Nicole BELLOUBET

ANNEXE II

Liste des personnes rencontrées et/ou sollicitées

SOMMAIRE

1. CABINETS MINISTÉRIELS	1
1.1. Ministre de l'économie et des finances	1
1.2. Ministre de la Justice.....	1
2. MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES / MINISTÈRE DE L'ACTION ET DES COMPTES PUBLICS.....	1
2.1.1. <i>Direction générale du Trésor</i>	1
2.1.2. <i>Direction générale des entreprises</i>	1
2.1.3. <i>Direction générale des finances publiques</i>	2
2.1.4. <i>Institut national de la statistique et des études économiques</i>	2
2.1.5. <i>Agence des participations de l'État</i>	2
2.1.6. <i>Médiateur du crédit</i>	2
2.2. TRACFIN.....	2
2.3. Commissaires au redressement productif.....	2
3. MINISTÈRE DE LA JUSTICE.....	3
3.1. Direction des affaires civiles et du sceau.....	3
3.2. Direction des affaires criminelles et des grâces	3
4. COUR DES COMPTES.....	3
5. HAUT CONSEIL DU COMMISSARIAT AUX COMPTES (H3C)	3
6. BANQUE DE FRANCE.....	3
7. CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE RÉGION PARIS ILE-DE-FRANCE.....	3
8. TRIBUNAUX DE COMMERCE	3
9. COMMISSAIRES AUX COMPTES.....	4
10. ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET REPRÉSENTANTS D'INTÉRÊTS.....	4
10.1. Compagnie nationale des commissaires aux comptes (CNCC)	4
10.2. Compagnie régionale des commissaires aux comptes (CRCC).....	4
10.3. Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables (CSOEC).....	4
10.4. Fédération bancaire française (FBF)	4
10.5. Mouvement des entreprises de France (MEDEF).....	5
10.6. Confédération des petites et moyennes entreprises (CPME).....	5
10.7. Institut français des experts-comptables et commissaires aux comptes (IFEC)	5
10.8. Experts-comptables et commissaires aux comptes de France (ECF).....	5
10.9. Middlednext	5
10.10. Conférence nationale des juges consulaires de France (CNJC).....	5
10.11. Institut français de l'audit et du contrôle interne (IFACI)	5
11. UNIVERSITAIRES.....	5

1. Cabinets ministériels

1.1. Ministre de l'économie et des finances

- ◆ **M. Emmanuel Monnet**, conseiller

1.2. Ministre de la Justice

- ◆ **M. Mathieu Héron**, directeur de cabinet

2. Ministère de l'économie et des finances / Ministère de l'action et des comptes publics

2.1.1. Direction générale du Trésor

- ◆ **M. Jérôme Brouillet**, chef du bureau stabilité financière, comptabilité et gouvernance des entreprises
- ◆ **M. Sébastien Raspiller**, sous-directeur Financement des entreprises et marché financier

2.1.2. Direction générale des entreprises

- ◆ **M^{me} Sonia Beurier**, sous-directrice du droit des entreprises
- ◆ **M. Thierry Pean**, chef du bureau Professions libérales et attractivité des métiers
- ◆ **M. François Gitton**, chef du bureau des études sur le tourisme et les catégories d'entreprises
- ◆ **M. Jean-Christophe Lomonaco**, statisticien
- ◆ **M^{me} Constance Lacheze**, chef du bureau du droit des affaires
- ◆ **M^{me} Nathalie Weyd**, adjointe au chef du bureau du droit des affaires
- ◆ **M. Thierry Péant**, chef du bureau professions libérales et attractivité des métiers
- ◆ **M^{me} Nicole Le Sciellour**, adjointe au chef du bureau en charge des professions libérales

Annexe II

2.1.3. Direction générale des finances publiques

- ◆ **M^{me} Maïté Gabet**, chef du service du contrôle fiscal
- ◆ **M. Bastien Llorca**, sous-directeur CF-1 : organisation du contrôle fiscal
- ◆ **M. Stéphane Créange**, chef du bureau CF-1A : pilotage du contrôle fiscal
- ◆ **M. Gradzig El Karoui**, sous-directeur GF-3 : missions foncières, fiscalité du patrimoine et statistiques
- ◆ **M. Brice Lepetit**, chef du bureau GF-3C : études et statistiques en matière fiscale
- ◆ **M^{me} Véronique Rigal**, sous-directrice des professionnels et de l'action en recouvrement (GF2), service de la gestion fiscale
- ◆ **M^{me} Carine Bernard**, cheffe du bureau droit et outils du recouvrement (GF2B)
- ◆ **M. Etienne Duvivier**, sous-directeur de la gestion comptable et financière des collectivités locales, service des collectivités locales
- ◆ **M. Philippe Gac**, chef du bureau des comptabilités locales (CL 1B)
- ◆ **M. Marc Emptaz**, directeur de la DIRCOFI Ile-de-France

2.1.4. Institut national de la statistique et des études économiques

- ◆ **M^{me} Christel Colin**, directrice des statistiques d'entreprises
- ◆ **M. Emmanuel Gros**, responsable de la division « Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises »

2.1.5. Agence des participations de l'État

- ◆ **M. Philippe Marseille**, responsable du pôle audit et comptabilité

2.1.6. Médiateur du crédit

- ◆ **M. Fabrice Pesin**, médiateur national du crédit

2.2. TRACFIN

- ◆ **M. Bruno Dalles**, chef du service Tracfin

2.3. Commissaires au redressement productif

- ◆ **M^{me} Stéphanie Schaer**, commissaire au redressement productif pour les départements Côte-d'Or, Nièvre, Saône-et-Loire et Yonne.

3. Ministère de la Justice

3.1. Direction des affaires civiles et du sceau

- ◆ **M. Thomas Andrieu**, directeur des affaires civiles et du sceau
- ◆ **M^{me} Pascale Compagnie**, sous-directrice du droit économique
- ◆ **M. Antoine Chabert**, chef du bureau droit des sociétés et de l'audit

3.2. Direction des affaires criminelles et des grâces

- ◆ **M^{me} Ombeline Mahuzier**, cheffe du pôle de l'évaluation des politiques pénales
- ◆ **M^{me} Isabelle Minguet**, sous-directrice de la justice pénale spécialisée

4. Cour des comptes

- ◆ **M. Emmanuel Belluteau**, président de section
- ◆ **M. François-Roger Cazala**, président de section
- ◆ **M. Thierry Vught**, conseiller maître et rapporteur général
- ◆ **M. Laurent Zerah**, expert

5. Haut conseil du commissariat aux comptes (H3C)

- ◆ **M^{me} Christine Guéguen**, présidente du collège
- ◆ **M. Eric Baudrier**, directeur général

6. Banque de France

- ◆ **M. Jean-Pierre Villetelle**, chef de l'observatoire des entreprises (direction des entreprises)

7. Chambre de commerce et d'industrie de région Paris Ile-de-France

- ◆ **M^{me} Anne Outin-Adam**, directeur des politiques juridiques et économiques
- ◆ **M^{me} Claudine Alexandre-Caselli**, observatoire consulaire des entreprises en difficulté
- ◆ **M. Marc Canaple**, direction des politiques législatives et juridiques

8. Tribunaux de commerce

- ◆ **M. Yves Couturier**, président du Tribunal de commerce de Grenoble

9. Commissaires aux comptes

- ◆ **M. Antoine de Riedmatten**, directeur général d'In Extenso
- ◆ **M. Michel Tudel**, TUDEL et Associates, expert-comptable, commissaire aux comptes
- ◆ **M. Alain Pons**, président Deloitte France
- ◆ **M. William Nahum**, président du cabinet William Nahum associés et partenaires

10. Organisations professionnelles et représentants d'intérêts

10.1. Compagnie nationale des commissaires aux comptes (CNCC)

- ◆ **M. Jean Bouquot**, président
- ◆ **M. François Hurel**, délégué général

10.2. Compagnie régionale des commissaires aux comptes (CRCC)

- ◆ **M. Olivier Salustro**, président de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Paris
- ◆ **M. Olivier Arthaud**, président de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Lyon
- ◆ **M. Farouk Boulbahri**, président de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes d'Aix-Bastia
- ◆ **M^{me} Nathalie Lutz**, vice-présidente de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Paris
- ◆ **M. Frédéric Burband**, vice-président de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Paris
- ◆ **M. Jean-Marc Fleury**, vice-président de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Paris
- ◆ **M. Mickael Brun**, secrétaire général de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Paris.

10.3. Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables (CSOEC)

- ◆ **M. Charles-René Tandé**, président
- ◆ **M. Bruno Delmotte**, directeur de cabinet du président
- ◆ **M. Eric Ferdjallah-Chérel**, directeur des études

10.4. Fédération bancaire française (FBF)

- ◆ **M. Benoît de la Chapelle Bizot**, directeur général délégué
- ◆ **M. Frédéric Paulic**, conseiller banque de détail et banque à distance

10.5. Mouvement des entreprises de France (MEDEF)

- ◆ **M. Michel Guilbaud**, directeur général
- ◆ **M^{me} Agnès Lépinay**, directrice en charge des affaires économiques et financières
- ◆ **M^{me} Karine Merle**, directrice de mission auprès de la directrice en charge des affaires économiques et financières

10.6. Confédération des petites et moyennes entreprises (CPME)

- ◆ **M. François Asselin**, président
- ◆ **M. Gérard Orsini**, avocat en charge de la commission fiscale
- ◆ **M. Lionel Vignaud**, responsable de la direction des affaires économiques, juridiques et fiscales

10.7. Institut français des experts-comptables et commissaires aux comptes (IFEC)

- ◆ **M. Denis Barbarossa**, président national
- ◆ **M. Grégory Blin**, secrétaire général national

10.8. Experts-comptables et commissaires aux comptes de France (ECF)

- ◆ **M. Jean-Luc Flabeau**, président d'ECF
- ◆ **M. Vincent Reynier**, vice-président d'ECF, président d'ECF Paris
- ◆ **M. Jean-François Mallen**, président de la commission CAC d'ECF
- ◆ **M. Eric Matton**, délégué général d'ECF

10.9. Middlednext

- ◆ **M^{me} Caroline Weber**, membre du collège

10.10. Conférence nationale des juges consulaires de France (CNJC)

- ◆ **M. Georges Richelme**, président

10.11. Institut français de l'audit et du contrôle interne (IFACI)

- ◆ **M. Philippe Mocquard**, délégué général
- ◆ **M^{me} Béatrice Ki-Zerbo**, directeur de la recherche et des partenariats techniques

11. Universitaires

M^{me} Yvonne Muller-Lagarde, maître de conférences à Paris-X en droit privé et sciences criminelles, centre de droit pénal et de criminologie

ANNEXE III

Méthodologie

SOMMAIRE

1. PRÉSENTATION DES SOURCES DE DONNÉES SUR LA PROFESSION DES COMMISSAIRES AUX COMPTES.....	1
1.1. La population des commissaires aux comptes.....	1
1.2. Les statistiques sur les mandats des commissaires aux comptes sont issues des déclarations d'activités.....	1
1.3. Focus sur les mandats des entreprises commerciales.....	3
1.3.1. <i>Statistiques issues des déclarations d'activités.....</i>	<i>3</i>
1.3.2. <i>Le redressement de la base de données à partir des données du fichier national des déclarants professionnels.....</i>	<i>4</i>
1.4. Part des entreprises auditées dans la valeur ajoutée.....	6
2. ANALYSE DE L'EFFET DE LA PRÉSENCE D'UN COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LA QUALITÉ DES BASES FISCALES.....	9
2.1. Méthodologie de l'étude.....	9
2.2. Résultats de l'étude : l'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la qualité des bases fiscales n'est pas perceptible.....	13
3. ANALYSE DU BÉNÉFICE DE LA PRÉSENCE D'UN COMMISSAIRE AUX COMPTES DANS LA PRÉVENTION DES DÉFAILLANCES DES PETITES ENTREPRISES.....	15
3.1. Méthodologie de l'étude.....	15
3.2. Résultats de l'étude : le bénéfice de la présence d'un commissaire aux comptes dans la prévention des défaillances des petites entreprises n'est pas démontré	16
4. ANALYSE DE L'EFFET DE LA PRÉSENCE D'UN COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LA CAPACITÉ DES PETITES ENTREPRISES À SE FINANCER.....	17
4.1. Méthodologie de l'étude.....	17
4.2. Résultats de l'étude : l'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la capacité des petites entreprises à se financer n'est pas démontré	19
5. ESTIMATION DE L'EFFET DU RELÈVEMENT DES SEUILS DE CERTIFICATION OBLIGATOIRE DES COMPTES AU NIVEAU EUROPÉEN SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES.....	21
5.1. Méthodologie de l'étude.....	21
5.2. Résultats de l'étude	21
5.3. Synthèse de l'étude.....	23

1. Présentation des sources de données sur la profession des commissaires aux comptes

1.1. La population des commissaires aux comptes

Le registre tenu par la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC) par délégation du Haut Conseil du Commissariat aux Comptes (H3C) permet d'identifier la population des commissaires aux comptes (cf. encadré 1).

Les 13 166 commissaires aux comptes inscrits au registre en 2017 ne sont pas tous signataires d'un rapport de certification. En effet, certains peuvent être inactifs (aucun mandat en leur possession) ou faire partie de l'équipe d'audit sans signer le rapport de certification. Les données du régulateur et de la profession ne permettent pas de distinguer les deux sous-populations.

Un commissaire aux comptes pouvant choisir de travailler pour son propre compte ou pour un cabinet, ce registre permet également de dénombrer les cabinets de commissaire aux comptes. En 2017, il a 6 281 cabinets inscrits en 2017.

Encadré 1 : Le recensement de tous les commissaires aux comptes

L'article L. 822-1 du code de commerce dispose que « I. – Les fonctions de commissaires aux comptes sont exercées par des personnes physiques ou par des sociétés inscrites sur une liste établie par le Haut Conseil du commissariat aux comptes, dans les conditions prévues aux articles L. 822-1-1 à L. 822-1-4. II. – Une liste établie par le Haut conseil énumère les contrôleurs de pays tiers mentionnés au I de l'article L. 822-1-5 ». Les articles R. 822-13 et R. 822-18 prévoient que les listes mentionnées aux I et II de l'article L. 822-1 soient publiées sur le site internet du H3C et mises à jour mensuellement. Enfin, l'organisation de la liste mentionnée au I. de l'article L. 822-1 est définie par l'article R. 822-14.

En application du 1° du II de l'article L. 821-1, le H3C a délégué à la CNCC la réalisation de toutes les tâches relatives à l'inscription des personnes physiques ou morales sur la liste mentionnée au I de l'article L. 822-1. Les conditions de cette délégation sont fixées par une convention établie entre le H3C et la CNCC, homologuée par un arrêté du 25 avril 2017 du garde des sceaux, ministre de la justice.

Source : Mission.

1.2. Les statistiques sur les mandats des commissaires aux comptes sont issues des déclarations d'activités

Chaque année, les commissaires aux comptes ont l'obligation d'établir une déclaration d'activité (article R. 823-10 du code de commerce) adressée à la compagnie régionale, qui transmet ensuite un exemplaire à la Compagnie nationale. Les informations contenues dans cette déclaration d'activité sont détaillées dans l'encadré 2. En application de l'article R. 821-26, la « Compagnie nationale communique chaque année au Haut conseil, avant le 30 septembre, les déclarations d'activité mentionnées au V de l'article R. 823-10. »

Annexe III

Encadré 2 : Déclaration d'activité des commissaires aux comptes (article R. 823-10 du code de commerce)

IV. – Le commissaire aux comptes établit une comptabilité spéciale de l'ensemble des rémunérations. Cette comptabilité fait ressortir pour chaque personne ou entité contrôlée le montant des sommes facturées en distinguant les honoraires, les remboursements des frais de déplacement et de séjour et la rémunération pour les activités professionnelles à l'étranger.

Elle fait ressortir, pour les entités d'intérêt public dont les comptes sont certifiés, le montant total des sommes facturées en distinguant :

1° Les honoraires facturés au titre de la mission de certification des comptes ;

2° Les honoraires facturés au titre de services autres que la certification dont la réalisation est confiée au commissaire aux comptes par une disposition législative ou réglementaire ;

3° Les honoraires facturés au titre de services autres que la certification fournis à la demande de l'entité d'intérêt public ;

4° Le remboursement des frais de déplacement et de séjour et la rémunération pour les activités professionnelles à l'étranger.

L'information donnée en application des 2° et 3° distingue les honoraires facturés à l'entité d'intérêt public dont le commissaire aux comptes certifie les comptes, et ceux facturés à l'entité qui la contrôle et à celles qu'elle contrôle au sens des I et II de l'article L. 233-3, ainsi que le pays tiers ou l'Etat membre d'origine des honoraires.

V. – Le commissaire aux comptes établit chaque année une déclaration d'activité comportant les informations mentionnées aux alinéas 2 à 6 du IV et les informations suivantes :

1° Les personnes et entités dont il est commissaire aux comptes ;

2° Le total du bilan, des produits d'exploitation et des produits financiers de ces personnes et entités, ainsi que le nombre d'heures de travail correspondant ;

3° La liste de ses salariés, leurs mandats, les missions auxquelles ils participent, ainsi que le nombre d'heures qu'ils ont effectuées et, s'agissant des personnes morales, la liste de leurs associés.

Il adresse la déclaration d'activité, le cas échéant par voie électronique, à la compagnie régionale, laquelle transmet un exemplaire à la Compagnie nationale.

Source : IV et V de l'article R. 823-10 du code de commerce.

La base des déclarations d'activités communiquée à la mission concerne la campagne 2017 (audit de comptes sur clôture 2016).

La base transmise comporte 263 527 mandats sur les 265 062 recensés par le CNCC. Le chiffre d'affaires de la profession est évalué à 2,5 Md€ en 2017.

Tableau 1 : Répartition des mandats en 2017

	Effectifs en 2017	Proportion
Ensemble des mandats	263 527	
<i>EIP</i>	2 661	1,0 %
<i>Sociétés commerciales</i>	208 092	79,0 %
<i>Associations</i>	28 809	10,9 %

Source : Mission, d'après les déclarations d'activités de la CNCC.

Le croisement des déclarations d'activités et du registre montre que seuls 9 620 commissaires aux comptes (CAC) sont signataires d'un rapport de certification pour 13 166 CAC inscrits au registre.

Annexe III

Tableau 2 : Nombre de commissaires aux comptes en 2017

	Inscriptions au registre	Déclarations d'activité
Nombre de commissaires aux comptes	13 166	9 620
Nombre de personnes morales	6 281	3 922

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités et du registre de la CNCC/H3C.

1.3. Focus sur les mandats des entreprises commerciales

1.3.1. Statistiques issues des déclarations d'activités

D'après les déclarations d'activité, le nombre de mandats concernant les sociétés commerciales¹ s'élève à 208 092 en 2017.

Les sociétés commerciales sont les sociétés anonymes (SA), les sociétés en commandite par actions (SCA), les sociétés par actions simplifiées (SAS), les sociétés à responsabilité limitée (SARL), les sociétés en commandite simple (SCS) et les sociétés en nom collectif (SNC).

Cependant tous ces mandats concernant des sociétés commerciales ne rentrent pas dans le champ de la mission, plusieurs retraitements ont ainsi été effectués :

- ◆ les mandats ne donnant pas lieu à un rapport de certification, soit 14 704 mandats portant sur les sociétés commerciales parmi les 19 556 mandats concernés² ;
- ◆ les mandats concernant des entités d'intérêt public sont retirés, soit 1 614 mandats portant sur les sociétés commerciales parmi les 2 661 mandats concernés ;

La base ainsi obtenue comprend donc 191 774 mandats, soit 92 % des mandats concernant des sociétés commerciales.

Encadré 3 : Passage du nombre de mandats au nombre d'entreprises

Afin de déterminer le nombre d'entités certifiées, il s'agit d'éliminer les mandats concernant plusieurs fois la même entreprise. Cette situation est présente dans la base de données et s'explique par le co-commissariat aux comptes pour les groupes consolidés, la démission et remplacement d'un commissaire aux comptes, la présence de plusieurs commissaires aux comptes sur demande de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

L'identification des doublons nécessite la connaissance des numéros SIREN de l'entité contrôlée. Or pour 433 mandats ce numéro n'est pas connu (163 entités en cours d'immatriculation et 270 entités n'ayant pas de numéro SIREN). Ces mandats sont donc mis de côté.

Pour les 191 341 mandats avec un numéro SIREN renseigné, la mission comptabilise en réalité **182 065 entités distinctes**.

Source : Mission.

¹ Article L.210-1 du code de commerce.

² Pour 19 556 mandats, soit pour 7,4 % des mandats, un rapport de certification n'a pas été remis. Les principales raisons sont le report de l'assemblée provoquant une remise du rapport après la date de campagne des déclarations d'activités (pour 23 % d'entre eux), la fusion de l'entité dans le courant de l'exercice (pour 13 % d'entre eux), la liquidation de l'entité (pour 12 % d'entre eux).

1.3.2. Le redressement de la base de données à partir des données du fichier national des déclarants professionnels

Les données issues des déclarations d'activité sont par nature déclaratives, leurs exactitudes et exhaustivité dépendent donc de la qualité des informations qui y sont indiquées par les commissaires aux comptes.

La base de données transmise à la mission montre un certain nombre de champs mal renseignés, dont notamment le chiffre d'affaires³ et le bilan de l'entreprise, les honoraires et les durées de certification effectuée. **Sans retraitement préalable de la base de données, identifier les entreprises sous les seuils de certification français ou de la directive européenne, et donc de les caractériser ou de simuler un relèvement des seuils est impossible.**

Dans le cadre de la mission, il a été opéré un appariement des déclarations d'activité avec les données du fichier national des déclarants professionnels (FNDP⁴) pour les exercices clos au cours de l'année 2016, mentionnant le chiffre d'affaire, le bilan et les effectifs⁵.

L'appariement montre que sur les 191 774 mandats commerciaux recensés, seuls 141 582 ont pu être redressés car possédants un numéro SIREN exploitable. D'autres tests ont également été effectués et montrent que certains numéros SIREN n'existent pas dans la base SIRENE de l'Insee. Le même travail a été effectué sur la seule base de données recensant les entreprises de manière distincte (cf. encadré 3). Sur les 182 065 entités distinctes, l'appariement conduit à retenir 134 472 entreprises.

La nouvelle base de données obtenue après appariement permet alors d'identifier rigoureusement les entreprises selon le seuil de certification obligatoire actuel et d'en simuler d'autres.

Enfin la mission a également procédé à quelques retraitements sur les honoraires et les durées de certification (cf. encadré 4).

³ Par exemple, le chiffre d'affaire total des sociétés commerciales s'élève à 8 515 Md€. D'après les données communiquées à la mission par la DGE, il s'élèverait en réalité à 3 331 Md€.

⁴ Le FNDP est constitué de l'ensemble des liasses fiscales déposées par les redevables professionnels dont les résultats sont soumis à l'impôt sur les sociétés (IS) ou à l'impôt sur le revenu (IR) pour un régime réel d'imposition (réel normal (RN) ou le réel simplifié (RS)). Les revenus imposés à l'IR peuvent l'être dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC), des bénéficiaires non commerciaux (BNC) ou des bénéficiaires agricoles (BA).

⁵ En cas de dépôts multiples par un redevable sur une même année, les données de CA HT, bilan et effectif sont issues de la liasse ayant la date de clôture la plus tardive. Le montant du CA HT a été ramené sur 12 mois.

Annexe III

Encadré 4 : Redressements de la durée et des honoraires de certification des comptes annuels

Les déclarations d'activités des commissaires aux comptes sont une source de données déclaratives, il est donc nécessaire de procéder à un apurement de la base de données. Pour cela quelques retraitements ont été effectués :

- pour corriger le mandat avec des honoraires d'examen des comptes annuels à 1,8 Md €, des honoraires de 18 570 € lui ont été affectés. Pour les honoraires totaux, il est considéré que le montant des autres services est correct ;
- pour corriger les mandats à honoraires trop faibles, il est convenu de supprimer les mandats des seules entités indépendantes dont le montant des honoraires totaux est inférieur à 1 000 €. Cela concerne 1 107 mandats ;
- pour corriger les mandats dont la durée de certification est trop faible, il est convenu de supprimer les mandats des seules entités indépendantes dont la durée est inférieure à 5h. Cela concerne 30 mandats ;
- pour corriger les mandats dont la durée de certification des comptes annuels est trop élevée (supérieure à 10 000 heures), il est convenu de supprimer les mandats des deux entités non cotées.

La base des mandats commerciaux spécifiquement dédiée à l'analyse des honoraires et des durées de certification comporte au total 190 635 mandats, et 141 379 mandats après appariement avec le FNDP.

Source : Mission.

Tableau 3 : Synthèse des travaux sur les différentes sources de données

Effectifs	Déclarations d'activités sans retraitement	Déclarations d'activités retraitées	Déclarations d'activités retraitées et appariées avec le FNDP
Nombre de mandats commerciaux	208 092	191 774	141 582
Nombre de mandats commerciaux avec honoraires et durées exploitables	-	190 635	141 379
Nombre d'entreprises distinctes	-	182 065	134 472

Source : Mission. Note de lecture : les retraitements permettent de se limiter au périmètre de la mission en retirant les EIP et les mandats sans rapport de certification.

Plus généralement, les données de la statistique publique ne permettent pas d'appréhender l'activité des commissaires aux comptes. En effet, la présence d'un commissaire aux comptes n'est pas signalée dans les statistiques d'entreprise. Déduire la présence ou l'absence d'un commissaire aux comptes uniquement à partir des seuils de l'audit légal se heurte à plusieurs limites :

- ◆ les entreprises situées en dessous des seuils recourent parfois de manière contractuelle à un commissaire aux comptes ;
- ◆ les effectifs sont ceux comptabilisés au 31 décembre, alors que les textes prévoient qu'il faut prendre en compte le nombre moyen de salariés employés au cours de l'exercice, qui est égal à la moyenne arithmétique des effectifs à la fin de chaque trimestre de l'année civile, ou de l'exercice comptable lorsque celui-ci ne coïncide pas avec l'année civile, liés à l'entreprise par un contrat de travail ;
- ◆ l'obligation de certification des comptes s'apprécie sur une seule année alors qu'il faudrait prendre en compte deux années consécutives ;

Annexe III

- ◆ concernant les groupes :
 - la seule forme de contrôle retenue est la détention d'au moins 50 % du capital, car c'est la seule qui soit identifiable dans les données détenues par l'Insee (base des liaisons financières). En réalité, le Code de commerce distingue :
 - le calcul des seuils d'exemption de consolidation, effectué sur l'ensemble des entreprises sur lesquelles l'entreprise mère exerce un contrôle exclusif ou conjoint ;
 - le périmètre de consolidation, qui comprend l'entreprise mère, les entreprises contrôlées de manière exclusive ou conjointe ou sur lesquelles est exercée une influence notable ;
 - en dessous des seuils de consolidation obligatoire, on considère que les comptes ne sont pas consolidés, alors qu'ils peuvent l'être sur la base du volontariat ;
 - l'exemption de consolidation des comptes n'est appréciée que sur une seule année, alors qu'il faudrait le faire sur deux années consécutives.

1.4. Part des entreprises auditées dans la valeur ajoutée

La mission a cherché à estimer la part que représentent les entreprises dont les comptes sont certifiés dans la valeur ajoutée totale. Les données n'étant pas directement disponibles, la mission a effectué un calcul dont la méthodologie est présentée dans l'encadré ci-dessous.

Encadré 5 : Méthodologie d'évaluation de la part VA/PIB

La valeur ajoutée (VA) des entreprises concernées par l'audit légal n'est pas connue. Le montant de la VA des entreprises (hors secteur financier) situées dans des tranches d'effectifs est en revanche disponible pour les différents pays :

Tableau 4 : Répartition de la VA des entreprises selon la taille des entreprises (par tranche de salariés) en 2015 dans différents pays de l'UE

VA (M€)	0-10	10 à 20	20 à 50	50 à 250	plus de 250
France	209 583	61 690	92 228	141 591	411 216
Allemagne	235 005	127 478	162 638	324 672	716 237
Royaume Uni	264 917	96 260	121 187	228 931	696 457
Espagne	117 762	35 994	48 381	81 934	174 455
Italie	188 493	70 292	74 202	118 462	217 875

Source : Eurostat, total business economy, except financial and insurance activities, 2015.

La méthode utilisée consiste à identifier le nombre d'entreprises concernées par l'audit légal dans les différentes tranches d'effectifs du tableau ci-dessous.

Tableau 5 : Répartition du nombre d'entreprise selon la taille des entreprises (par tranche de salariés) en 2015 dans différents pays de l'UE

Nombre d'entreprises	0-10	10 à 20	20 à 50	50 à 250	plus de 250
France	2 765 282	73 715	46 148	19 472	4 196
Allemagne	1 985 471	236 868	116 741	57 918	11 354
Royaume Uni	1 734 989	113 176	58 185	28 167	6 430
Espagne	2 337 621	72 369	37 801	14 830	2 919
Italie	3 497 783	117 691	45 791	18 700	3 162

Source : Eurostat, total business economy, except financial and insurance activities, 2015.

Annexe III

Exemple illustratif pour l'Allemagne :

- le nombre d'entreprises certifiées est de 46 255 (v. tableau 5 *infra*). Le nombre d'entreprises au-dessus de 250 salariés est 11 354 et le nombre d'entreprises de 50 à 250 salariés est de 57 918 ;
- on a émis l'hypothèse que toutes les entreprises de la tranche supérieure à 250 salariés ont fait certifier leurs comptes (11 354 sur les 46 255), mais que seulement une part des entreprises de 50 à 250 salariés voient leurs comptes certifiés puisque les entreprises de plus de 50 salariés sont au nombre de 69 272 (11 354 + 57 918), nombre supérieur à 46 255. Il faut en conclure qu'une part des entreprises de 50 à 250 salariés ne dépasse aucun des deux autres seuils (de chiffre d'affaires ou de bilan) ;
- pour déterminer le nombre d'entreprises de 50 à 250 salariés dont les comptes sont certifiés, on utilise l'approximation suivante : $\frac{46\,255 - 11\,354}{57\,918} = \frac{34\,901}{57\,918} = 60,3\%$.
Bien entendu, cette estimation doit être considérée avec prudence. Il est pris comme hypothèse qu'aucune entreprise de moins de 50 salariés n'est concernée.
- la répartition des VA des entreprises selon les différentes classes d'effectifs est donnée dans le tableau 4. La VA des entreprises dont les comptes sont certifiés est donc approximée de la façon suivante : pour les entreprises de plus de 250 salariés : 100 % de la VA, pour les entreprises de 50 à 250 salariés : 60,3 % de la VA de la classe.
- ce résultat est un minorant car la VA ne se répartit sans doute pas de manière linéaire dans la classe 50 à 250 salariés : il est peu probable que les 39,7% d'entreprises de cette classe dont les comptes sont, par hypothèse, considérés comme non certifiés, représentent 39,7% de la VA totale de la classe. Le résultat réel est sans doute inférieur.
- La part de la VA des entreprises dont les comptes sont certifiés dans le PIB et dans la VA totale des entreprises est présentée dans le tableau ci-dessous pour les différents pays.

Tableau 6 : Ratio VA des entreprises soumises à l'audit légal/PIB

	VA (entreprises avec audit légal) (M€)	PIB (M€)	VA/PIB	VA des entreprises soumises à l'audit légal / VA des entreprises
France	709 659	2 194 243	32,3 %	77,4 %
Allemagne	912 014	3 043 650	30,0 %	58,2 %
Royaume Uni	744 532	1 888 737	39,4 %	52,9 %
Espagne	282 030	1 079 998	26,1 %	61,5 %
Italie	487 051	1 652 622	29,5 %	72,8 %

Source : Mission, 2015.

Effet d'un relèvement des seuils au niveau européen (France) :

- dans le cas d'un relèvement des seuils au niveau européen de référence, selon le même mode de calcul, le ratio VA/PIB passerait de 32,3 % à 28,1 % et le ratio VA des entreprises soumises à l'audit légal/VA totale des entreprises passerait de 77,4 % à 67,3 %.

Source : Mission.

Les résultats de cette estimation sont présentés avec les principales données relatives aux mandats des commissaires aux comptes dans les différents pays dans le tableau ci-dessous :

Annexe III

Tableau 7 : Nombre de mandats détenus par les commissaires aux comptes

	Allemagne	Italie	Espagne	Royaume Uni	France
Nombre d'entreprises certifiées obligatoirement	46 255	~300 000	37 775	12 450	182 500 ⁶
Seuils de l'audit légal	Bilan : 6 M€ CA : 12 M€ Effectifs : 50	Bilan : 4,4 M€ CA : 8,8 M€ Effectifs : 50	Bilan : 2,85 M€ CA : 5,7 M€ Effectifs : 50	Bilan : 6,541 M€ CA : 13,082 M€ Effectifs : 50	Bilan : 1/1,55 M€ CA : 2/3,1 M€ Effectifs : 20/50
En % des entreprises ⁷	1,3 %	6,8 %	1,1 %	0,5 %	4,1 %
Part de la VA/PIB*	30,0 %	29,5 %	26,1 %	39,4 %	32,3 % 28,1 % après relèvement
Part de la VA des entreprises soumises à l'audit légal/VA des entreprises	58,2 %	72,8 %	61,5 %	52,9 %	77,4 % 67,3 % après relèvement

*Source : Mission, données des missions économiques. Note de lecture : * voir l'encadré méthodologie pour le calcul.*

⁶ Sociétés commerciales.

⁷ Calcul selon les données transmises par les SER (voir *benchmark*). Un autre calcul est possible à partir des données d'Eurostat (total business economy, except financial and insurance activities, 2015). Dans ce cas, la part d'entreprises certifiées obligatoirement est la suivante : 1,9 % en Allemagne, 8,1 % en Italie, 1,5 % en Espagne, 0,6 % au Royaume Uni et 6,3 % en France.

2. Analyse de l'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la qualité des bases fiscales

Pour déterminer l'incidence de la présence d'un commissaire aux comptes sur la sécurisation des comptes, mesurée par la qualité de la base fiscale, une étude a été menée auprès d'entités situées en dessous et au-dessus des seuils, mais au voisinage de ceux-ci, afin de minimiser les effets liés à la taille des unités examinées sur les résultats de l'étude.

2.1. Méthodologie de l'étude

Pour déterminer l'incidence de la présence d'un commissaire aux comptes sur la sécurisation de la base fiscale, mesurée par la qualité de la base fiscale, **la méthode d'évaluation retenue est la comparaison des résultats du contrôle fiscal de la DGFIP (contrôles sur place et contrôles sur pièces) pour des entreprises semblables dont la seule différence est l'obligation de recourir à un commissaire aux comptes afin de certifier ses comptes.**

La méthode exclut d'office toutes les SA et SCA car elles sont obligatoirement certifiées au premier euro, ce qui ne permet pas d'analyser des entreprises ayant ou non un commissaire aux comptes. Il en est de même pour les SAS appartenant à un groupe et pour les sociétés mères de groupes consolidés.

Les entreprises recourant à la certification des comptes sur la base du volontariat sont également retirées de l'analyse car l'objet de l'étude porte sur l'audit légal⁸.

La mission retient donc les SARL, SCS et SNC (hors entités mères d'un groupe consolidé⁹) et les SAS indépendantes.

L'étude consiste donc à comparer deux groupes d'entreprises :

- ◆ le groupe n°1 : unités légales comprises dans l'intervalle dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels - 10%. Ces entreprises n'ont pas recours à un commissaire aux comptes, car les entreprises recourant à la certification des comptes sur la base du volontariat ont été retirées de l'analyse (cf. *supra*) ;
- ◆ le groupe n°2 : unités légales appartenant à l'intervalle dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels + 10%. Ces entreprises ont obligatoirement recours à un commissaire aux comptes.

L'écart de 10 % retenu par rapport aux seuils actuels permet de faire l'hypothèse qu'il s'agit d'entreprises aux caractéristiques comparables dans ces deux groupes. Il n'a pas été possible de retenir un écart plus faible par rapport aux seuils, car le nombre d'entités concernées aurait été trop limité pour que les résultats soient significatifs.

⁸ La liste de ces entreprises a pu être extraite des déclarations d'activités des commissaires aux comptes

⁹ La liste de ces entreprises a pu être extraite des déclarations d'activités des commissaires aux comptes.

Annexe III

Tableau 8 : Détail des seuils actuels, - 10 % en-dessous des seuils, + 10 % au-dessus des seuils

Catégorie	SARL, SNC, SCS	SAS indépendantes
Seuils + 10 %	Bilan : 1,705M€ CA HT : 3,410M€ Effectif : 55	Bilan : 1,1M€ CA HT : 2,2M€ Effectif : 22
Seuils actuels	Bilan : 1,55M€ CA HT : 3,1M€ Effectif : 50	Bilan : 1M€ CA HT : 2 M€ Effectif : 20
Seuils - 10 %	Bilan : 1,395M€ CA HT : 2,790M€ Effectif : 45	Bilan : 0,9M€ CA HT : 1,8M€ Effectif : 18

Source : Mission.

En ce qui concerne les résultats du contrôle fiscal, la mission a retenu avec l'aide des services du contrôle fiscal de la DGFIP les éléments suivants :

- ◆ la période des contrôles fiscaux étudiés : elle porte sur l'exercice 2014, dernier exercice sur lequel l'ensemble des contrôles fiscaux est achevé (un contrôle pouvant s'effectuer trois ans après que l'exercice est fini) ;
- ◆ les motifs de redressements fiscaux (appelés code thésaurus) : seuls les redressements occasionnés par des erreurs dans l'établissement des données comptables ont été pris en compte. Ils sont classés selon quatre catégories : comptabilité, IS, TVA et autres ;
- ◆ la mesure de l'influence du commissariat aux comptes :
 - le taux de redressements, qui correspond au nombre d'entreprises de la classe considérée ayant fait l'objet d'au moins un redressement fiscal ;
 - le taux de contrôles sans redressement, qui correspond au nombre d'entreprises contrôlées mais non redressées (sur les motifs de redressement étudiés) sur le nombre d'entreprises de la classe. Cet indicateur est particulièrement significatif car il permet d'éliminer les différents biais.

Annexe III

Tableau 9 : Liste des codes thésaurus retenus

Catégorie	LIBELLÉ
Comptabilité	base - Détermination du bénéfice imposable
	base - Résultat établi par le service (L74)
	base - Insuffisance d'actif (38-2)
	base - Passif injustifié (38-2)
	base - Recettes/CA non comptabilisés et non déclarés
	base - Recettes/CA comptabilisés mais non déclarés
	base - Recettes/CA: exercice rattachement erroné
	base - Renonciation à recettes
	base - Réévaluation du stock
	base - Remise en cause de la réalité d'une charge
	base - Pièces justificatives non présentées
	base - Charges non déductibles : erreur de rattachement
	base - Charges exclues - dépenses somptuaires
	base - Charges exclues - immobilisation à amortir
	base - Charges exclues - limitation ou exclusion
	base - Charges exclues-impôts, taxes, amendes non déductibles
	base - Charges exclues - immobilisation non amort.
	base - Charges non engagées dans l'intérêt de l'entreprise
	base - Charges non engagées dans l'intérêt de l'entreprise
	base - Amortissement
	base - Provision devenue sans objet
	base - Provision irrégulière dès l'origine
	base - Provision pour dépréciation
	base - Provision pour risques et charges
	base - Rejet de report déficitaire
	base - RCM - Article 109 revenus distribués
	base - RCM - Article 111 revenus distribués
	Droit - Prélèvement sur les dividendes - art. 117 quater
	droit - RCM - Retenue à la source Art 119 bis 2 (internat)
	base - Plus value Art. 150-0-A
	droit - IR - Retenue à la source - Article 182 B
	IS
base - Plafonnement du report en avant des déficits - Art 209-I du CGI	
base - IS - Intérêts versés aux associés	
IS - Intérêts versés aux associés (international)	
base - IS - Déqualification du taux PME	
base - IS - Redressements issus du contrôle de filiales	
droit - IS - Insuffisance de versement s/bordereau avis	
TVA	droit - TVA brute-Vente à assujetti non facturée non comptabilisée
	droit - TVA brute- Vente à assujetti facturée non comptabilisée
	droit - TVA brute- Vente à assujetti facturée - comptabilisée
	droit - TVA brute -Défaut déclaration opération imposable comptabilisée
	droit - TVA brute-Vente à non assujetti non facturée non comptabilisée
	droit - TVA brute -Vente à non assujetti facturée non comptabilisée
	droit - TVA autres rappels - Article 257
	droit - TVA territorialité - Article 259
	droit - TVA - Exportation non justifiée - Client assujetti
	droit - TVA -Exportation non justifiée -Client non assujetti
	droit - TVA-Livraison intra non justifiée-Client assujetti
	droit - TVA - Base d'imposition - Articles 266 et 267
	droit - TVA - Fait générateur - exigibilité non respectée
	droit - TVA déductible - Déduction anticipée
	droit - TVA déductible- Règle de l'affectation
	droit - TVA déductible-Prorata déduction-Assujettis partiels

Annexe III

Catégorie	LIBELLÉ
	Proportion de déductibilité - Coefficient déduction art 205 annexe II
	Coefficient d'assujettissement art 206 II annexe II
	Coefficient de taxation art 206 III annexe II
	Coefficient d'admission art 206 IV annexe II
	droit - TVA déductible - Abs. de justification mention /facture
	droit - TVA non déductible-Vendeur non légalement autorisé
	droit - TVA déductible - 230 annexe II
	droit - TVA déductible - 237 annexe II
	droit - TVA Erreur de report de crédit
	droit - TVA - Affaires annulées
	droit - TVA brute - Taux erroné
	droit - TVA - Article 283-3 et 4
	droit - TVA - TVA nette établie par le service L66
	Autres
Taxe apprentissage : majoration droits 100 % - Art 228 bis du CGI	
droit - T.DIV - Taxe sur salaires - Art. 231 à 231 bis Q	
droit - T.DIV - Taxe sur bureaux - Art. 231 ter	
CRL - contribution sur les revenus locatifs (anc. CACRDB)	
droit - T.DIV - Effort construction - Art. 235 bis	
droit - T.DIV - Formation contribution Art. 235 ter C à 235 ter KD bis	
Formation professionnelle : majoration droits 100 % - Art 235 ter H bis du CGI	
Formation continue - Maj. de droits - Art 235 KC du CGI	
base - D.COM - Article 238 bis à 238 bis AB	
Droits - CICE - art 244 quater C	
droit - TVTS - Articles 1010 à 1010 A	
Droit - CVAE - Art. 1586 ter	
Droit - CVAE - Art. 1586 quater	
Droit - CVAE - Art. 1586 sexies	
droit - Contribution au développement de l'apprentissage	
Contribution au développement de l'apprentissage : majoration des droits 100 % - Art 1599 quinquies A du CGI	
Droit - TA - CVAE - Art. 1600	
Droit - contribution salariale - Art 1600-OC	
droit - Contribution additionnelle RSA/prélèvement de solidarité	
Contribution activités privées de sécurité - Art 1609 quintricies du CGI	
Droit - Frais de gestion - CVAE - Art. 1647	

Source : Mission.

2.2. Résultats de l'étude : l'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la qualité des bases fiscales n'est pas perceptible

Tous les résultats n'ont pas pu être communiqués en raison du secret statistique, c'est notamment le cas pour les SNC et les SCS qui sont trop peu nombreuses.

Le nombre d'entreprises étudiées est significatif, en particulier pour les SARL, dont les groupes répartis de part et d'autre des seuils comprennent plusieurs milliers d'unités.

Tableau 10 : Nombre d'entreprises étudiées selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 %.

Forme juridique	Entreprises entre les seuils -10 % et les seuils actuels	Entreprises entre les seuils actuels et les seuils + 10 %
	Absence de certification obligatoire	Certification obligatoire
SARL (entités indépendantes, filiales, mères de groupes non consolidés)	4 027	2 317
SAS (entités indépendantes)	1 203	801

Source : Mission, d'après données de la DGFIP.

Les taux de redressement des entreprises en dessous des seuils (comptes non certifiés) et au-dessus des seuils (comptes certifiés) présentent de très faibles écarts : en l'absence de commissaire aux comptes, les taux de redressements sont légèrement plus élevés (8,3% contre 7,9%) pour les SARL mais légèrement moins élevés (6,3% contre 7,0%) pour les SAS indépendantes.

Tableau 11 : Taux de redressement selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 % sur l'exercice comptable 2014

Forme juridique	Taux de redressement entre les seuils -10 % et les seuils actuels	Taux de redressement entre les seuils actuels et les seuils + 10 %
	Absence de certification obligatoire	Certification obligatoire
SARL (entités indépendantes, filiales, mères de groupes non consolidés)	8,3 %	7,9 %
SAS (entités indépendantes)	6,3 %	7,0 %

Source : Mission, d'après données de la DGFIP. Croisement avec les données des contrôles fiscaux sur pièces et les contrôles fiscaux externes.

Si l'on examine le taux d'entreprises ayant fait l'objet d'un contrôle sans redressement, dans les deux groupes examinés, l'on observe que la présence d'un commissaire aux comptes est sans effet significatif pour les SARL et les SNC, et qu'elle a une légère incidence dans le cas des SAS. Dans ce dernier cas, le taux de contrôles n'ayant pas donné lieu à un redressement est même plus élevé pour les entreprises dont les comptes n'ont pas été certifiés que pour celles dont les comptes ont été certifiés.

Annexe III

Tableau 12 : Taux de contrôle sans redressement selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 % sur l'exercice comptable 2014

Forme juridique	Taux de contrôle sans redressement entre les seuils - 10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire	Taux de contrôle sans redressement entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire
SARL (entités indépendantes, filiales, mères de groupes non consolidés)	21,7 %	21,9 %
SNC (entités indépendantes, filiales, mères de groupes non consolidés)	13,9 %	13,2 %
SAS (entités indépendantes)	20,5 %	17,4 %

Source : Mission, d'après données de la DGFIP. Croisement avec les données des contrôles fiscaux sur pièces et les contrôles fiscaux externes.

3. Analyse du bénéfice de la présence d'un commissaire aux comptes dans la prévention des défaillances des petites entreprises

Afin de mesurer le bénéfice de la présence d'un commissaire aux comptes pour la prévention des défaillances des entreprises, la mission s'est intéressée aux défaillances d'entreprise. Le critère d'identification retenu est celui de l'ouverture d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire¹⁰. Cette définition des défaillances correspond à une situation de cessation de paiement.

3.1. Méthodologie de l'étude

Pour mesurer le bénéfice de la présence d'un commissaire aux comptes pour la prévention des défaillances des entreprises, **la méthode d'évaluation retenue est la comparaison des taux de défaillance à un an d'entreprises semblables dont la seule différence est l'obligation de recourir à un commissaire aux comptes afin de certifier ses comptes.**

Le taux de défaillance à un an est calculé en rapportant le nombre d'entreprises défaillantes en 2017 sur le nombre d'entreprises non défaillantes en date du 31 décembre 2016.

La méthode exclut d'office toutes les SA et SCA car elles sont obligatoirement certifiées au premier euro, ce qui ne permet pas d'analyser des entreprises ayant ou non un commissaire aux comptes. Il en est de même pour les SAS appartenant à un groupe et pour les sociétés mères de groupes consolidés.

Il n'a pas été possible de communiquer les listes de SIREN qui permettent d'identifier les entreprises mères de groupes consolidés et les entreprises recourant à la certification des comptes sur la base du volontariat.

La Banque de France ne disposant pas d'information permettant de distinguer les groupes publiant des comptes consolidés des autres groupes, **la mission retient uniquement les SARL, SCS, SNC et SAS indépendantes.**

L'étude consiste donc à comparer deux groupes d'entreprises :

- ◆ le groupe n°1 : unités légales comprises dans l'intervalle dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels - 10%. Ces entreprises n'ont pas recours à un commissaire aux comptes. Il est à noter que la présence d'entités certifiées sur la base du volontariat est possible ;
- ◆ le groupe n°2 : unités légales appartenant à l'intervalle dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels + 10%. Ces entreprises ont obligatoirement recours à un commissaire aux comptes.

L'écart de 10 % retenu par rapport aux seuils actuels permet de faire l'hypothèse qu'il s'agit d'entreprises aux caractéristiques comparables dans ces deux groupes. Il n'a pas été possible de retenir un écart plus faible par rapport aux seuils, car le nombre d'entités concernées aurait été trop limité pour que les résultats soient significatifs.

¹⁰ Cette définition des défaillances, reprise par la Banque de France et l'Insee, exclut en particulier la procédure de sauvegarde et les procédures préventives de type mandat ad hoc ou conciliation.

Annexe III

Tableau 13 : Détail des seuils actuels, - 10 % en-dessous des seuils, + 10 % au-dessus des seuils

Catégorie	SARL, SNC, SCS indépendantes	SAS indépendantes
Seuils + 10 %	Bilan : 1,705M€ CA HT : 3,410M€ Effectif : 55	Bilan : 1,1M€ CA HT : 2,2M€ Effectif : 22
Seuils actuels	Bilan : 1,55M€ CA HT : 3,1M€ Effectif : 50	Bilan : 1M€ CA HT : 2 M€ Effectif : 20
Seuils - 10 %	Bilan : 1,395M€ CA HT : 2,790M€ Effectif : 45	Bilan : 0,9M€ CA HT : 1,8M€ Effectif : 18

Source : Mission.

3.2. Résultats de l'étude : le bénéfice de la présence d'un commissaire aux comptes dans la prévention des défaillances des petites entreprises n'est pas démontré

Seuls des résultats sur les SARL et les SAS indépendantes ont pu être communiqués par la Banque de France en raison du secret statistique.

On observe en effet un taux de défaillance plus élevé pour les SARL dont les comptes sont certifiés, et moins élevé pour les SAS dont les comptes sont certifiés. Mais les écarts mesurés dans les deux cas ne sont guère significatifs.

Les résultats de l'étude montrent que l'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la pérennité des entreprises n'est pas significatif.

Tableau 14 : Taux de défaillance à un an selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 % en 2016

Forme juridique	Taux de défaillance à un an entre les seuils -10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire	Taux de défaillance à un an entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire
SARL	1,0 %	1,5 %
SAS	1,4 %	1,1 %
SARL et SAS	1,2 %	1,3 %

Source : Mission, d'après données de la Banque de France (Observatoire des entreprises).

4. Analyse de l'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la capacité des petites entreprises à se financer

Pour mesurer l'incidence de la présence d'un commissaire aux comptes sur la capacité des petites entreprises à se financer, la mission a examiné la cotation de ces entreprises effectuée par la Banque de France (cotation FIBEN : Fichier bancaire des entreprises). **Cette cotation est une appréciation sur la capacité d'une entreprise, domiciliée en France, à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans.** Cette cotation permet ainsi aux banques d'avoir une opinion externe sur la capacité de l'entreprise à respecter ses engagements financiers.

Les entreprises concernées par cette cotation sont celles ayant un chiffre d'affaires de plus de 750 000 €, soit 250 000 entreprises.

La cotation comprend douze niveaux :

Tableau 15 : Description de la cotation crédit FIBEN

Jugement de la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers	Niveau de la cotation
Excellente	3++
Très forte	3+
Forte	3
Assez forte	4+
Correcte	4
Assez faible	5+
Faible	5
Très faible	6
A surveiller (au moins un incident de paiement)	7
Menacée (en raison des incidents de paiement déclarés)	8
Compromise (trésorerie très obérée)	9
Entreprise en procédure collective	P

Source : Banque de France.

Cette cotation est réalisée à partir d'une analyse financière et d'une analyse du dossier transmis par l'entreprise ou le groupe.

L'objectif de l'étude est de comparer la distribution des entreprises au-dessus et en dessous du seuil de certification obligatoire français selon la cotation crédit FIBEN.

4.1. Méthodologie de l'étude

Pour mesurer l'incidence de la présence d'un commissaire aux comptes sur la capacité des petites entreprises à se financer, **la méthode d'évaluation retenue compare la distribution des entreprises semblables dont la seule différence est l'obligation de recourir à un commissaire aux comptes afin de certifier ses comptes selon la cotation FIBEN.**

La méthode exclut d'office toutes les SA et SCA car elles sont obligatoirement certifiées au premier euro, ce qui ne permet pas d'analyser des entreprises ayant ou non un commissaire aux comptes. Il en est de même pour les SAS appartenant à un groupe et pour les sociétés mères de groupes consolidés.

Il n'a pas été possible de communiquer les listes de SIREN qui permettent d'identifier les entreprises mères de groupes consolidés et les entreprises recourant à la certification des comptes sur la base du volontariat.

Annexe III

La Banque de France ne disposant pas d'information permettant de distinguer les groupes publiant des comptes consolidés des autres groupes, **la mission retient uniquement les SARL, SCS, SNC et SAS indépendantes.**

L'étude consiste donc à comparer deux groupes d'entreprises :

- ◆ le groupe n°1 : unités légales comprises dans l'intervalle dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels - 10%. Ces entreprises n'ont pas recours à un commissaire aux comptes. Il est à noter que la présence d'entités certifiées sur la base du volontariat est possible ;
- ◆ le groupe n°2 : unités légales appartenant à l'intervalle dont la borne inférieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels et dont la borne supérieure correspond aux seuils de certification obligatoires actuels + 10%. Ces entreprises ont obligatoirement recours à un commissaire aux comptes.

L'écart de 10 % retenu par rapport aux seuils actuels permet de faire l'hypothèse qu'il s'agit d'entreprises aux caractéristiques comparables dans ces deux groupes. Il n'a pas été possible de retenir un écart plus faible par rapport aux seuils, car le nombre d'entités concernées aurait été trop limité pour que les résultats soient significatifs.

Tableau 16 : Détail des seuils actuels, - 10 % en-dessous des seuils, + 10 % au-dessus des seuils

Catégorie	SARL, SNC, SCS indépendantes	SAS indépendantes
Seuils + 10 %	Bilan : 1,705M€ CA HT : 3,410M€ Effectif : 55	Bilan : 1,1M€ CA HT : 2,2M€ Effectif : 22
Seuils actuels	Bilan : 1,55M€ CA HT : 3,1M€ Effectif : 50	Bilan : 1M€ CA HT : 2 M€ Effectif : 20
Seuils - 10 %	Bilan : 1,395M€ CA HT : 2,790M€ Effectif : 45	Bilan : 0,9M€ CA HT : 1,8M€ Effectif : 18

Source : Mission.

4.2. Résultats de l'étude : l'effet de la présence d'un commissaire aux comptes sur la capacité des petites entreprises à se financer n'est pas démontré

Seuls des résultats sur les SARL et les SAS indépendantes ont pu être communiqués par la Banque de France en raison du secret statistique.

Le nombre d'entreprises sur lesquelles porte l'étude et dont la cotation FIBEN a pu être utilisée est significatif (plusieurs milliers d'unités dans chacun des deux groupes).

La distribution des entreprises ayant obtenu les différentes cotations FIBEN (elles figurent dans le tableau ci-dessous de la cotation la plus élevée à la cotation la moins élevée) est identique, que ces entreprises aient fait l'objet d'une certification de leurs comptes ou que leurs comptes n'aient pas été certifiés.

Tableau 17 : Répartition des entreprises indépendantes (SAS et SARL) selon leur cotation FIBEN et selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 %.

Cotation FIBEN : jugement de la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers	Nombre d'entités indépendantes (SAS et SARL) entre les seuils -10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire		Nombre d'entités indépendantes (SAS et SARL) entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire	
	Effectif	Répartition	Effectif	Répartition
Excellente	146	4%	101	4%
Très forte	294	8%	183	8%
Forte	464	13%	276	12%
Assez forte	552	16%	341	15%
Correcte	804	23%	563	24%
Assez faible	639	18%	427	18%
Faible	208	6%	171	7%
Très faible	100	3%	78	3%
A surveiller (au moins un incident de paiement)	36	1%	18	1%
Menacée (en raison des incidents de paiement déclarés)	20	1%	16	1%
Compromise (trésorerie très obérée)	3	0%	2	0%
Entreprise en procédure collective	226	6%	146	6%
Total	3 492		2 322	

Source : Mission, d'après Banque de France (Observatoire des entreprises).

Ces résultats sont similaires aussi bien sur les SARL indépendantes analysées séparément que sur les SAS indépendantes.

Annexe III

Tableau 18 : Répartition des SAS indépendantes selon leur cotation FIBEN et selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 %.

Cotation FIBEN : jugement de la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers	Nombre d'entités indépendantes (SAS et SARL) entre les seuils -10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire		Nombre d'entités indépendantes (SAS et SARL) entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire	
	Effectif	Répartition	Effectif	Répartition
	Excellente	59	4%	53
Très forte	98	7%	77	8%
Forte	175	13%	120	12%
Assez forte	214	16%	149	15%
Correcte	291	22%	217	21%
Assez faible	221	17%	176	17%
Faible	86	6%	93	9%
Très faible	55	4%	40	4%
A surveiller (au moins un incident de paiement)	9	1%	5	0%
Menacée (en raison des incidents de paiement déclarés)	10	1%	5	0%
Compromise (trésorerie très obérée)	1	0%	1	0%
Entreprise en procédure collective	114	9%	88	9%
Total	1 333		1 024	

Source : Mission, d'après Banque de France (Observatoire des entreprises).

Tableau 19 : Répartition des SARL indépendantes selon leur cotation FIBEN et selon le seuil de certification obligatoire +/- 10 %.

Cotation FIBEN : jugement de la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers	Nombre d'entités indépendantes (SAS et SARL) entre les seuils -10 % et les seuils actuels - Absence de certification obligatoire		Nombre d'entités indépendantes (SAS et SARL) entre les seuils actuels et les seuils + 10 % - Certification obligatoire	
	Effectif	Répartition	Effectif	Répartition
	Excellente	87	4%	48
Très forte	196	9%	106	8%
Forte	289	13%	156	12%
Assez forte	338	16%	192	15%
Correcte	513	24%	346	27%
Assez faible	418	19%	251	19%
Faible	122	6%	78	6%
Très faible	45	2%	38	3%
A surveiller (au moins un incident de paiement)	27	1%	13	1%
Menacée (en raison des incidents de paiement déclarés)	10	0%	11	1%
Compromise (trésorerie très obérée)	2	0%	1	0%
Entreprise en procédure collective	112	5%	58	4%
Total	2 159		1 298	

Source : Mission, d'après Banque de France (Observatoire des entreprises).

5. Estimation de l'effet du relèvement des seuils de certification obligatoire des comptes au niveau européen sur le chiffre d'affaires des commissaires aux comptes

5.1. Méthodologie de l'étude

La mission a estimé l'effet du relèvement des seuils de certification obligatoire au niveau de ceux mentionnés par la directive européenne sur le chiffre d'affaires de la profession. L'estimation de cet effet est extrêmement difficile, car de multiples paramètres interviendront.

L'étude présentée repose sur les déclarations d'activité des commissaires aux comptes. Les entreprises et mandats commerciaux étudiés sont ceux de la base de données appariée avec le FNDP, permettant ainsi de disposer de données fiables sur le chiffre d'affaires hors taxe et le bilan afin de simuler le relèvement des seuils de certification obligatoire.

Cette étude porte donc sur 141 379 mandats (cf. *supra* p.4).

Le relèvement des seuils de certification obligatoire des comptes au niveau européen se traduit de la manière suivante :

- ◆ les entités commerciales (hors EIP) seraient certifiées dès qu'elles dépassent deux des trois seuils suivants : bilan : 4 M€ ; chiffre d'affaires hors taxe : 8 M€ ; effectif : 50.
- ◆ les SAS appartenant à un groupe ne seraient plus obligatoirement certifiées ;
- ◆ enfin, pour les groupes consolidés, les mères sont toujours systématiquement certifiées.

Le chiffrage ne comprend pas d'éventuelles mesures spécifiques comme la certification obligatoire des entreprises mères d'un groupe non consolidé. De plus, il est supposé pour ces chiffrages que les entreprises qui n'ont plus l'obligation de certifier leurs comptes n'ont pas recours à la certification sur la base du volontariat.

5.2. Résultats de l'étude

Le relèvement des seuils de certification au niveau européen conduirait 82 004 entreprises actuellement certifiées à passer sous les seuils de l'audit légal. Ainsi, 2% des sociétés commerciales seraient certifiées obligatoirement contre 6,4% actuellement.

Tableau 20 : Impact du relèvement des seuils de certification obligatoire au niveau européen en termes d'entreprises

	Entités indépendantes		Entités appartenant à un groupe (sans mesure spécifique sur les mères d'un groupe non consolidé)	
	Nombre d'entités obligatoirement certifiées	Nombre d'entités en moins	Nombre d'entités obligatoirement certifiées	Nombre d'entités en moins
Actuellement	27 421		91 807	
Seuil européen	5 494	21 927	31 730	60 077

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP).

Annexe III

Ces entreprises commerciales qui n'auraient plus d'obligation de certification représentent 83 699 mandats.

Tableau 21 : Impact du relèvement des seuils de certification obligatoire au niveau européen en termes de mandats

	Entités indépendantes		Entités appartenant à un groupe (sans mesure spécifique sur les mères d'un groupe non consolidé)		Nombre total de mandats en moins
	Nombre de mandats	Nombre de mandats en moins	Nombre de mandats	Nombre de mandats en moins	
Actuellement	27 652		98 524		
Seuil européen	5 603	22 049	36 874	61 650	83 699

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP).

Si les entreprises n'ayant plus l'obligation de certifier leurs comptes ne recourent pas à la certification sur la base du volontariat, le relèvement des seuils de certification au niveau européen induirait une perte de chiffre d'affaire de la profession (certification des comptes uniquement) de l'ordre de 500 M€ au bout de six ans, c'est-à-dire lorsque tous les mandats actuels auront été renouvelés.

Tableau 22 : Impact du relèvement des seuils de certification obligatoire au niveau européen en termes de chiffre d'affaires de la profession (uniquement sur la certification et non les services annexes)

	Entités indépendantes		Entités appartenant à un groupe (sans mesure spécifique sur les mères d'un groupe non consolidé)		Perte de CA total (€)
	Honoraires (€)	Perte de CA (€)	Honoraires (€)	Perte de CA (€)	
Actuellement	198 222 649		1 183 602 948		
Seuil européen	68 179 089	130 043 560	848 085 649	335 517 299	465 560 859

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP).

L'examen des caractéristiques des cabinets détenant les mandats de commissariat aux comptes des entreprises actuellement situées en dessous des seuils européens montre que ces cabinets sont de taille inférieure, en moyenne, à celle des cabinets réalisant l'audit des comptes des entreprises de taille supérieure et qu'il s'agit, en proportion plus grande, de cabinets indépendants. Ainsi, dans l'hypothèse où toutes les entreprises situées en dessous de ces seuils mettraient fin au mandat de leur commissaire aux comptes par suite du relèvement des seuils de l'audit légal, la part des mandats détenue par les sept plus grands cabinets et par leurs filiales s'élèverait à 44% (contre 25% actuellement), et représenterait 61% du total des honoraires (48% actuellement).

Annexe III

Tableau 23 : Impact du relèvement des seuils de certification obligatoire au niveau de la directive européenne sur la concentration du marché des commissaires aux comptes

	Seuils de certification obligatoire actuels		Seuils de certification de la directive européenne	
	Part des mandats détenus par les big « seven »	Part des honoraires des big « seven »	Part des mandats détenus par les big « seven »	Part des honoraires des big « seven »
Entités indépendantes	10 %	14 %	15 %	21 %
Entités appartenant à un groupe	30 %	54 %	48 %	64 %
Ensemble des entités	25 %	48 %	44 %	61 %

Source : Mission, à partir des déclarations d'activités des commissaires aux comptes (CNCC) redressées à l'aide du fichier national des déclarants professionnels (FNDP).

5.3. Synthèse de l'étude

L'appariement avec le fichier FNDP, permettant d'obtenir des données fiables sur les chiffres d'affaires et bilans renseignés dans les déclarations d'activités, restreint l'étude à 141 582 mandats sur les 191 774 concernés, soit 74 % des mandats.

En rehaussant le nombre de mandats de 141 379 à 191 774 par une simple règle de trois¹¹, les grandeurs impactées varieraient de la manière suivante :

- ◆ le nombre d'entreprises qui n'auraient plus d'obligation de certification des comptes serait de 111 100 entreprises ;
- ◆ le nombre de mandats en moins serait de 113 370 mandats ;
- ◆ la perte de chiffre d'affaires de la profession serait de 631 M€.

La mission a également réalisé l'étude d'impact à partir des déclarations d'activités de la CNCC. Elle trouve que 117 200 entreprises n'auraient plus d'obligation de faire certifier leurs comptes, ce qui représente 120 000 mandats et 618 M€ de chiffre d'affaires.

Tableau 24 : Synthèse des différentes hypothèses de chiffrage

	Chiffrage (1) sur les déclarations d'activité	Chiffrage (2) déclarations d'activités retraitées et appariées avec le FNDP
Nombre d'entreprises impactées	117 200	111 100
Nombre de mandats impactés	120 000	113 370
Chiffre d'affaires de la profession impacté	618 M€	631 M€

Source : Mission.

Tableau 25 : Estimation de l'effet sur le chiffre d'affaires des commissaires aux comptes

	Fourchette basse	Fourchette haute
Nombre d'entreprises impactées	111 000	117 000
Nombre de mandats impactés	114 000	120 000
Chiffre d'affaires de la profession impacté	620 M€	630 M€

Source : Mission.

¹¹ Cela suppose que les mandats non redressés d'après la base FNDP se répartissent dans la même proportion en dessous et au-dessus des seuils européens que les mandats qui sont redressés, ce qui n'a pas été vérifié.

ANNEXE IV

**“The demand for audit in private firms :
recent large-sample evidence from the
UK”, European Accounting Review, 2014**

The Demand for Audit in Private Firms: Recent Large-Sample Evidence from the UK

ELISABETH DEDMAN*, ASAD KAUSAR** and CLIVE LENNOX**

Warwick Business School, University of Warwick, Coventry, UK* and *Nanyang Business School, Nanyang Technological University, Singapore, Singapore*

(Received: July 2011; accepted: January 2013)

ABSTRACT Although theory suggests that companies would rationally select into audit even if it were not a legal requirement, many countries impose mandatory audits. This is arguably due to an audit having elements of a public good, which may result in not enough audits being purchased without regulatory intervention. The mandatory nature of public company audit has created problems for researchers wishing to investigate the demand for voluntary audit. Recent events in the UK, however, have provided such an environment. In the UK, private companies must publicly file financial statements and, until recently, they had also to be audited. However, this requirement has now been relaxed for many private companies. We are therefore able to examine the determinants of voluntary audit in a large sample of companies for which we have financial statement data. We analyse a sample of 6274 recently exempt companies, following them for three years post-exemption. We use agency theory and prior evidence to generate our hypotheses and examine them using a more comprehensive set of explanatory variables than has previously been available in the literature. Our results indicate that companies are more likely to purchase voluntary audits if they have greater agency costs, are riskier, wish to raise capital, purchase non-audit services from their auditor, and exhibited greater demand for audit assurance in the mandatory audit regime. We also document a trend away from audit over time. Overall, our results strongly support the idea that companies choose to be audited when it is in their interests to do so.

1. Introduction

The external audit of publicly owned companies may be viewed as a public good in that any party may use the audited information in the financial statements without either contributing to its cost or reducing its availability to other users. The outcome of the audit is informative to suppliers of capital and credit, as well as to all other current and potential stakeholders in a company. The public good element of the service is one of the justifications employed by the many regulators that mandate audits as a condition of stock exchange listing. It is argued that, absent regulation, there may be under-provision of audit resulting in a social loss (Rennie *et al.*, 2003; Lennox and Pittman, 2011).

Correspondence Address: Elisabeth Dedman, Warwick Business School, University of Warwick, Coventry, UK. Email: elisabeth.dedman@wbs.ac.uk

Paper accepted by Ann Vanstraelen

© 2013 The Author(s). Published by Taylor & Francis.
This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The moral rights of the named author(s) have been asserted.

The case for mandatory audit in private companies is less clear, as these companies exist in a different environment, where stakeholders tend to be closer to the company and are able to request extra information directly. This may help explain why the regulatory requirement for mandatory audits is much less consistent in the non-listed sector. For example, in the USA, the Securities Exchange Act of 1934 (s.12(g,)) only requires companies with asset values exceeding \$10m and widely dispersed ownership (more than 500 'holders of record') to produce financial statements (Abdel-Khalik, 1993; Allee and Yohn, 2009). In Australia, private companies were historically exempt from audit, until 1998, when amendments to the Australian Corporations Law mandated audit for larger private companies (Carey *et al.*, 2000). The UK has historically required all companies, public and private, to file audited financial statements and to make them publicly available, this being one of the costs of limited liability (Godwin and Freedman, 1993).

Recently, though, the UK has adopted company size-based exemptions to the audit for most categories of private company. The argument for relaxing the rules is that the audit requirement imposes costs on many companies for which there is limited attendant benefit. Regulators posit that private companies will retain the audit if it is beneficial for them to do so (BERR, 2004).¹ However, large-scale evidence on the incentives to voluntarily purchase an audit has hitherto been unavailable.

The important question as to which companies would select into audit in a voluntary environment has long interested researchers, but has proved difficult to examine empirically. This is because regulators often do not require disclosure of financial statements by private companies. Previous researchers in the area, struggling to identify suitable experimental settings, have been forced to innovate with respect to their samples, for example, using historical data from the pre-Securities and Exchange Commission period for US companies (Chow, 1982), or not-for-profit organisations (Hay and Davis, 2004). Scant archival data from the financial statements has also imposed limits on the number of explanatory variables included in the analysis, or forced researchers into conducting surveys (Carey *et al.*, 2000; Senkow *et al.*, 2001; Seow, 2001; Rennie *et al.*, 2003; Collis *et al.*, 2004). The sample sizes in these prior studies are therefore somewhat limited.

The UK audit exemption, coupled with the remaining requirement that even audit-exempt private companies file financial statements in a public repository (Companies House), provides a rare opportunity to examine this issue using archival data on a large sample of companies and using a more comprehensive set of variables than has been available to previous researchers. In particular, we incorporate into our analyses measures of agency problems which were not available to previous researchers examining the demand for voluntary auditing. These include board size, ownership dispersion, and company complexity, as well as more detailed information on risky balance sheet assets (inventory, receivables and cash), and other factors predicted to be associated with the demand for audit assurance, such as company age. This setting also allows us to test the relationship between voluntary audit and companies' intentions to raise new capital. This is important because such an association would suggest that shareholders/investors perceive audited financial statements to be informative signals of company value. We also include variables tested in prior literature, such as leverage and company size, as well as testing others, where previous evidence has been lacking (e.g. the relationship between auditing and the purchase of non-audit services (NAS)). A further benefit of the UK setting is that we are able to examine the audit decision for three years post-exemption and document trends in the frequency of purchase.

¹The UK regulator at the time was the Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, which was superseded in 2009 by the Department for Business, Innovation and Skills.

We develop and test hypotheses relating voluntary audit to: (i) agency costs; (ii) company risk; (iii) the requirement for extra capital; (iv) spillovers between the provision of audit services and NAS; and (v) measures of the past demand for audit assurance. Our sample consists of 6274 companies, which became newly exempt from audit in 2004, and we follow these companies and their audit decisions until 2006, when there was another audit-exemption threshold change for small companies. Our results indicate that companies are more likely to purchase an audit when they have higher agency costs, require capital, purchase more NAS, and demonstrated a higher demand for audit assurance during the mandatory audit period. We also observe a strong trend away from audit over time, indicating that it takes time for companies to respond to the relaxation of the mandatory audit requirement.

This paper contributes to the existing literature in several ways. It provides an examination of the demand for audit using a larger sample and a more comprehensive set of variables than has previously been possible. Our findings support the idea that small companies are able to understand the costs and benefits of audit. Our study also contributes to our understanding of the demand for auditing, as it shows that companies suffering from agency problems are more likely to purchase an audit. Finally, in an environment where the political costs of purchasing NAS are small, companies perceive that the benefits of joint provision of audit services and NAS outweigh any negative consequences.

The rest of the paper is organised as follows: the next section describes the regulatory background in the UK; Section 3 reviews prior literature and develops our hypotheses; Section 4 describes the methodology employed in the study; Section 5 reports the results of our analyses; Section 6 describes some sensitivity tests; and Section 7 provides a summary and conclusions.

2. Institutional Background

Independent audits were initially mandated in the UK by the Joint Stock Companies Act of 1844, though Watts and Zimmerman (1983) provide evidence that the new law was simply a codification of common practice at the time. The Companies Act of 1948 introduced the concept of 'exempt private companies', which were not obligated to file accounts, in order to protect the privacy of small, family enterprises. Further, exempt private companies were permitted to appoint auditors with lower levels of qualifications than non-exempt companies.² This soon became the prevailing form of private company and was used by many businesses which were much larger than those the 1948 Act was designed to protect. The Companies Act of 1967 therefore abolished the category of exempt private companies, allowing some size-based disclosure exemptions (Dedman and Lennox, 2009), but returning to the requirement that all limited liability companies annually submit financial accounts which had been audited by an independent, qualified person. The reasoning behind this was to protect creditors and the public, the benefit of which was deemed to outweigh the privacy arguments which dominated in the 1948 Act (Leigh, 1968). It has often been argued that the provision of audited financial statements is the price to be paid for limited liability (Godwin and Freedman, 1993). It may further be argued that, in a voluntary regime, too few companies would purchase audits, which confer positive externalities on external users of financial statements (e.g. creditors,

²Section 161(1), which required the auditor of a company to be a 'member of a body of accountants established in the United Kingdom and for the time being recognised for the purposes of this provision by the Board of Trade', did not apply to exempt private companies. Section 161(2)(b), which precluded 'a person who is a partner of or in the employment of an officer or servant of the company' from conducting the company audit, also did not apply to exempt private companies.

employees, the government) and which companies may not fully take into account when deciding whether to purchase an audit.³

Between 1967 and the introduction of size-based audit exemptions in 1994, all UK private companies were required to undergo a statutory audit. The initial exemption was introduced to reduce the costs imposed on very small private companies and applied to companies which qualified as small, and which reported turnover not exceeding £90,000, alongside a balance sheet total not exceeding £1.4m.⁴ The cost of audit to very small companies has been argued to be disproportionately high and difficult to justify given the limited benefits that an audit confers on the users of these accounts (Keasey *et al.*, 1988). Subsequent extensions, applied via amendments to the UK Companies Act (1985), have culminated in the exemption thresholds being brought into line with those applied by the EU, with the largest threshold change occurring in 2004.⁵ From 30 January 2004, private companies could opt out of having an audit if any two of the following three size criteria were met: (1) sales \leq £5.6m, (2) assets \leq £2.8m, and (3) employees \leq 50. These threshold changes provide us with a sample of companies that became exempt from mandatory audits for the first time in 2004. It is the companies' response to this new option which forms the subject of our inquiry.⁶

3. Prior Literature and Hypothesis Development

Jensen and Meckling (1976) suggest that external financial statement audits provide a partial solution to the agency costs arising from the separation of ownership and control in organisations. Their hypotheses regarding audit are applicable to both public corporations and private companies, where the manager does not own 100% of the assets under his control. In this situation, agency costs can be reduced by having the financial information verified by a third party and given to the providers of finance. The providers of finance are then able to use that information to assess the risk of the company, and lenders are able to write debt covenants based upon it.

Watts and Zimmerman (1983) use these arguments to explain why so many UK businesses subjected themselves to some form of voluntary audit as early as the fourteenth century, 500 years prior to government fiat in the area. Researchers investigating later time periods have attempted to predict and test which individual company characteristics are associated with voluntary audit.

We expect that companies with higher levels of agency costs will be more likely to purchase an audit when it is not mandatory. Jensen and Meckling (1976) hypothesise that agency costs increase with company size 'because it is likely that the monitoring function is inherently more difficult and expensive in a larger organization' [p. 59]. Further, it is argued that there is more wealth at risk in larger companies, which also increases agency costs (Abdel-Khalik, 1993). Larger companies are therefore predicted to be more likely to voluntarily purchase an audit.

Jensen and Meckling (1976) also posit that agency costs increase with the proportion of outside financing of the company. This is because, as the manager's ownership stake decreases, so does the cost to him of extracting non-pecuniary benefits from the company. Providers of finance recognise this and price-protect themselves. It therefore becomes optimal for both

³On the other hand, an argument against mandatory audits is that it prevents companies from using voluntary audit to signal their type (Titman and Trueman, 1986; Lennox and Pittman, 2011).

⁴Companies Act 1985 (Audit Exemption Regulations) 1994 (SI 1994/1935).

⁵Companies Act 1985 (Audit Exemption Regulations) 2004 (SI 2004/14).

⁶None of the companies in our sample had year-ends falling between 1 and 29 January 2004. Henceforth, we therefore refer to the voluntary audit regime as starting in 2004.

parties (lender and manager) to contract to have an audit. The greater the amount of outside financing involved, the more likely a company will reduce lender risk by purchasing independent attestation of the financial statements. Additionally, lenders may impose covenant restrictions on the company, which can be efficiently based upon the audited financial information (Watts, 2003).

Notwithstanding the difficulty of finding an appropriate experimental setting, various scholars have attempted to empirically test the relationship between agency costs and voluntary audit. In particular, they look for evidence that voluntary audit is positively associated with: (i) the separation of ownership and control; (ii) the size of the organisation; and (iii) the degree of external financing of the company.

Chow (1982) examines the accounts of 165 New York stock exchange (NYSE) and over the counter (OTC) companies from 1926, prior to the Securities Act of 1934, which introduced mandatory audit for public companies. He reports that 48% of OTC companies, and 79% of NYSE companies, underwent financial statement audit. He also finds that audited companies were bigger, and more highly geared, than were unaudited companies. Counting the number of debt covenants related to accounting measures, Chow (1982) finds that audited companies were subject to more accounting-based covenant restrictions than unaudited companies, and the number of covenant restrictions is significantly positively correlated with company leverage. Also in the USA, but using survey data on private, manufacturing companies Abdel-Khalik (1993) finds external audit to be commonly purchased. Using audit fee as a measure of the demand for audit assurance, he finds that audit fees are positively associated with company size and with the presence of debt covenants.

Hay and Davis (2004) find a positive association between agency costs and the demand for audit assurance in non-profit companies that have limited liability in New Zealand. Using a sample of 380 incorporated societies, they find that most such organisations (79%) purchase some sort of audit.⁷ In addition, larger, more highly levered societies are more likely to undergo a voluntary audit. Australian researchers (Carey *et al.*, 2000) have investigated the voluntary audit choice of private companies prior to the 1998 amendments to Australian Corporations Law, which mandated audit for larger, private companies. Using data from a postal survey of 186 privately owned Australian companies, they report that 46% of sample companies purchased an external audit. Size was not found to be a significant factor, though the predicted positive association between leverage and the demand for external audit was observed. Carey *et al.* (2000) also found a positive association between the demand for external audit and the separation of ownership from control, measured as the proportion of directors (and managers) who were not family members.

Canada provides the nearest example to the UK environment under examination in this paper. The Canada Business Corporations Act (CBCA) 1975 required large private companies (i.e. turnover > \$10m or assets > \$5m) to publicly disclose audited financial statements. This provision was later removed from the CBCA, effective June 1994. An important difference between Canada and the UK is that the revised CBCA also released audit-exempt companies from the requirement to file financial statements. In contrast, public filing is still mandatory in the UK, even for audit-exempt companies. Canadian researchers, seeking to understand the voluntary audit decision, have therefore employed survey methods rather than archival financial statement data. Rennie *et al.* (2003) used a postal questionnaire to obtain data from 204 CFOs of newly exempt Canadian private companies. In the first year of exemption, 73% of sample companies

⁷Examples of incorporated societies include the New Zealand Rugby Union and the New Zealand Automobile Association.

reported that they had retained the audit. The most important reason for keeping the audit was that it was a requirement of lenders; the primary reason for discontinuance was reported as cost savings. Senkow *et al.* (2001) use 201 observations from the same data set to conduct multivariate analysis of the audit retention decision. Although their measures of company size and leverage are not significantly associated with voluntary audit, they report a positive relationship between audit retention and the presence of a lender agreement requiring audit. In addition, sample companies are more likely to keep the audit if they pay higher audit fees, providing validation for the idea that audit fees represent a measure of the demand for audit assurance (Abdel-Khalik, 1993).

As detailed in the previous section, the UK also relaxed the audit requirement for private companies in 1994, though the exemption (at that time) applied to smaller companies than those affected in Canada. Although archival data is publicly available, current evidence on the determinants of audit decisions of UK companies is survey-based. Seow (2001) conducted semi-structured telephone interviews with directors of 32 small companies. Her univariate tests indicate that the voluntary audit decision in these companies was largely based upon lenders' requirements. She also reports that audited companies had a greater number of non-director shareholders than the unaudited companies, suggesting that dispersed ownership is associated with the demand for audit in small companies. However, Seow (2001) finds no evidence that levels of debt and the provision of NAS are associated with the audit decision.

Collis *et al.* (2004) issued a postal questionnaire to a sample of private companies classed as small in 1999, soliciting the views of directors *prior* to the reforms, which would exempt their companies from audit. Of 352 respondents, 68% indicated they would keep the audit on a voluntary basis. Using a family ownership variable as a measure of agency problems, Collis *et al.* (2004) report that the probability of a company retaining the audit is positively associated with agency costs. Larger companies expressed an intention to keep the audit, as did the companies that routinely provided audited financial statements to their bank. Collis (2012) follows up this work with a survey of audit-exempt companies, asking about their *actual* decisions with respect to financial reporting and audit in 2006. The sample of 425 companies includes 282 micro companies, and is therefore, not restricted to recently exempt companies. The results in Collis (2012) support the results from her 2004 study in that sample companies are more likely to undergo voluntary audit if providers of finance demand audited financial statements, though this result does not hold for the subset of micro companies. In this later study, no association is found between family ownership and the likelihood of audit.

There is therefore a growing body of international evidence suggesting that voluntary audit is associated with agency costs in various types of organisations, from public companies to private companies to not-for-profit entities. Common measures of agency costs employed in these studies include company size, leverage, and ownership dispersion. There are, however, other company characteristics associated with agency costs, which have not been included in the voluntary audit literature. These include board size and company complexity.

Jensen (1993) argues that larger boards are less effective as they are easier for the CEO to control. Further, the benefits of having more directors can be outweighed by problems of coordination. Large boards find it more difficult to reach a consensus, due to there being more opinions to manage, as well as the logistical difficulties of organising meetings (Lipton and Lorsch, 1992). Such propositions have found empirical support in the literature. For example, researchers consistently document a negative relationship between board size and company performance in a variety of contexts: in US public companies (Yermack, 1996); in Finland, where boards tend to be much smaller than in the USA (Eisenberg *et al.*, 1998); and in the UK (Guest, 2009). Although this evidence is obtained using data from public companies, the underlying rationale applies equally to private companies. Therefore, it may be expected that private companies with

larger boards would suffer problems of communication and coordination, which could be mitigated by financial statement audit.

Simunic and Stein (1987) posit that agency costs increase with company complexity, and others have found that complexity increases the demand for audit assurance in private companies (Abdel-Khalik, 1993).

H1 therefore tests the relationship between the agency costs described above and voluntary audit, using variables consistent with prior literature, as well as introducing additional measures of agency costs:

H1: Companies which voluntarily purchase a financial statement audit are larger, more complex, more highly levered, with greater ownership dispersion and larger boards than companies which choose to opt out of the audit.

Next, we examine the association between measures of company risk (including company performance, the proportion of balance sheet assets classed as 'risky' and the age of the company) and the demand for voluntary audit. Companies which are struggling with poor performance have enhanced incentives to manipulate performance (Rogers and Stocken, 2005) and may therefore wish to signal that they have *not* resorted to earnings management by having an audit.⁸ However, a client's financial distress can impose risk on the auditor, which is likely to lead to increased fees (Simunic, 1980) and which will in turn negatively affect demand.

Private companies with higher proportions of receivables and inventory may wish to obtain validation of these balances, which are likely important to external users such as suppliers. Small UK companies have relatively high failure rates (Urwin *et al.*, 2008) and so suppliers are likely to value any reassurance that they will be paid. Such assurance to users has been found to be an important determinant of the demand for voluntary audit (Rennie *et al.*, 2003), in which case we would expect high levels of inventory and receivables to have a positive influence on demand. However, Simunic (1980) points out that these 'risky balance sheet components' are difficult to audit, requiring observation and confirmation, and that they increase the auditor's liability exposure. Similarly, creditors will prefer to see high levels of cash on the balance sheet, but small, private, cash-based businesses are difficult to audit due to problems of verifiability (Godwin and Freedman, 1993). High levels of inventory, receivables and cash are therefore associated with increased audit costs, which will have a negative effect on demand.

Finally, we posit that younger companies are more risky to audit as information asymmetry is higher (Diamond, 1989; Rajan and Zingales, 1998), and this will increase the cost of audit, thereby reducing demand. Further, Pittman and Fortin (2004) provide evidence that the value of audit assurance to newly public companies (in terms of borrowing costs) is lower for companies with longer private histories. Their study indicates that private companies build up valuable reputations in credit markets over time so that the monitoring value of the audit is reduced. We therefore expect to observe a negative relationship between the age of private companies and the likelihood of a voluntary audit.

In short, we expect that company risk increases the value of independent auditor attestation, which makes it more likely that a risky company will purchase an audit. On the other hand, we expect auditors to price this risk by charging higher audit fees and this makes it less likely that a

⁸While listed companies may direct such a signal to public capital markets, private companies are more likely to wish to provide assurance to trade suppliers (regarding liquidity) and to their banks (regarding asset values and income, *inter alia*).

risky company will purchase an audit. As we are unable to make a directional prediction, H2 about company risk factors is expressed in the null form:

H2: The demand for voluntary audit in private companies does not vary with financial performance, the proportion of risky balance sheet items, and the company's age.

The above discussion suggests that lenders often require companies to undergo audit. There is also evidence in the literature that voluntary audit leads to a reduction in interest rates. Blackwell *et al.* (1998) argue that, 'If auditor assurance reduces lenders' monitoring costs (Watts and Zimmerman, 1986), competition will force banks to pass along the cost reductions to borrowing in the form of lower interest rates, *ceteris paribus*' (p. 58). They test this proposition by analysing a sample of 212 revolving credit agreements relating to small, private/closely held US companies and provide evidence that voluntary audit is indeed associated with lower interest rates in these companies. Larger scale tests have been conducted in South Korea with similar results. South Korea is similar to the UK in that many private companies file detailed financial statements despite not being subject to a mandatory audit requirement. This enables Kim *et al.* (2011) to test the association between voluntary audit and a measure of company interest rates in a large sample over a long time period ($n = 72,577$ over 16 years). Kim *et al.* (2011) find that the interest rate spread is significantly lower for audited company-years, after controlling for other company factors, such as leverage, profitability, size and growth. Researchers examining this issue using UK data do not focus on interest rates, but on a publicly available credit rating, the QuiScore. Lennox and Pittman (2011) point to problems with trying to construct a measure of interest rates using UK data, while Dedman and Kausar (2012) argue that, as loans are not necessarily renegotiated annually, the QuiScore provides a more responsive measure of the effect of choosing a voluntary audit. This strand of research resonates with the assertion that the audit provides valuable protection to creditors (Leigh, 1968). Both Lennox and Pittman (2011) and Dedman and Kausar (2012) report a strong positive relationship between voluntary audit and credit ratings in large samples of UK companies. This supports survey evidence collected by Collis (2012) who reports that directors of private UK companies believe that voluntary audit will have a positive effect on their companies' credit scores.

Given the evidence that voluntary audit has a positive effect on credit ratings and is associated with reduced borrowing costs, we expect companies are more likely to retain the audit, if they intend to raise equity capital. This is because external auditing can credibly certify the quality of a company's financial statements. Such certification may lessen uncertainty about future growth/company value and shareholders will be relatively more confident in investing in the business. This leads to H3:

H3: Companies are more likely to undergo a voluntary audit if they intend to raise capital in the next financial period.

H4 focuses on the association between an auditor's provision of NAS and a client's demand for voluntary audit. Simunic (1984) argues that joint production of NAS and audit generates efficiency gains in the form of cost savings and knowledge externalities, as undertaking one task informs the other. For example, the quality of tax or management advisory services is probably higher, when the advisory company has performed the audit (Senkow *et al.*, 2001). Moreover, prior studies report a significant association between audit and non-audit fees (e.g. Simunic, 1984; Palmrose, 1986; Davis *et al.*, 1993; Bell *et al.*, 2001), suggesting that knowledge spillovers occur between the two types of services. Joint provision may, however, reduce the independence of the auditor, leading to a lower likelihood of them reporting truthfully on the financial

statements (Simunic, 1984). Although the debate on whether the provision of NAS compromises audit quality goes back to the 1950s (Francis, 2006), recent corporate scandals, such as Enron and Worldcom have led regulators in the USA and UK to enact new measures designed to improve investor confidence in the audit (Porter *et al.*, 2008). It is worth noting here that there is no strong evidence that the quality of the audit is in fact compromised by the auditor's provision of NAS (Francis, 2006; Porter *et al.*, 2008). There is, however, evidence that the provision of NAS impairs investors' perceptions of auditor independence. For example, the market response to quarterly earnings surprises has been found to be lower for companies which report higher levels of NAS purchases from their auditor (Krishnan *et al.*, 2005; Francis and Ke, 2006). Enhancing the appearance of independence is important to market regulators and limiting the ability of auditors to provide NAS has featured prominently in their responses to Enron, etc. In the UK, for example, the Auditing Practices Board (APB) has issued five Ethical Standards (ES), which detail 'safeguards' designed to protect the objectivity and independence of the auditor, including restrictions on the provision of NAS (ES 5).

The small private companies in our sample are exempt from certain requirements of the five ES and are permitted instead to apply the Ethical Standard Provisions Available for Small Entities (PASE). With respect to the provision of NAS, PASE relaxes the requirement of ES 5 for audit firms to '... apply safeguards to address a self-review threat ...' (APB, 2005, para. 7). The small company auditor is '... not required to adhere to the prohibitions in APB ES 5, relating to providing NAS that involve the audit firm undertaking part of the role of management ...' (para. 12). PASE also allows the audit firm to undertake tax services which involve advocacy work. As with all exemptions taken under PASE, the audit firm is obligated to disclose this in the audit report.⁹

While public companies have strong incentives to create the appearance of auditor independence and so may be reluctant to purchase NAS (Firth, 1997), this is less of a concern for private companies. Prior research has identified 'knowledge spillovers' which generate efficiencies in the joint production of audit and NAS (Simunic, 1984; Senkow *et al.*, 2001). The NAS provided to small private companies may improve the value of having an audit, making it more likely that the private company would purchase an audit.¹⁰ As the incremental cost of the audit is lower for NAS purchasers, we expect that they are more likely to buy a voluntary audit, all else equal. This leads to H4:

H4: Private companies that purchased non-audit services from their auditor in the mandatory audit regime will be more likely to retain the audit in the voluntary audit regime.

H5 captures the effect of other measures of the demand for audit assurance on the audit decision of private companies. A company with a higher demand for audit assurance is more likely to purchase an audit voluntarily. The extant literature indicates that companies appoint Big Four audit firms rather than smaller auditors when they have a high demand for audit quality (see the review in Francis, 2004). Prior studies also suggest that a company with a high demand for audit assurance pays a higher audit fee, presumably as compensation to the auditor for a higher quality audit (Abdel-Khalik, 1993; Bell *et al.*, 2001). We therefore expect that companies which demanded greater audit assurance in the last year of the mandatory audit regime will continue to purchase an audit in the voluntary regime.

⁹The other exemptions available under PASE relate to economic dependence and an audit partner joining a client company.

¹⁰We thank an anonymous reviewer for pointing this out.

H5: Companies who employed a Big4 auditor, and/or which paid higher audit fees in 2003, will be more likely to retain the audit after 2004.

4. Sample and Method

4.1 Sample Selection and Research Method

Using the FAME (Financial Analysis Made Easy) database, we first identify all independent private companies that were required to have audits in 2003, but which would become exempt in 2004 (the first year of the voluntary regime), should their turnover, assets, and employees figures remain unchanged. Specifically, we select small, independent private companies with: *either* sales > £1m *or* total assets > £1.4m in 2003; and sales < £5.6m *and* total assets < £2.8m in years 2003 and 2004.¹¹ Next, we exclude companies which grew beyond the exemption thresholds (sales of £5.6m or total assets of £2.8m) in 2005 or 2006. After dropping companies with missing financial statement data on FAME, we are left with a final sample of 15,013 company-years, covering the first three years of the voluntary audit regime, 2004–2006.

We test the relationship between our variables of interest and the voluntary demand for auditing in 2004–2006 by estimating the following probit models:

$$\begin{aligned} \text{AUDIT}_{i,t} = & \alpha + \beta_1 \ln(\text{ASSETS})_{i,t} + \beta_2 \ln(\text{SALES})_{i,t} \\ & + \beta_3 \text{SUBSIDS}_{i,t} + \beta_4 \text{LEVERAGE}_{i,t} + \beta_5 \# \text{SHAREHOLDERS}_{i,t} \\ & + \beta_6 \# \text{DIRECTORS}_{i,t} + \beta_7 \text{ROA}_{i,t} + \beta_8 \text{INTCOV}_{i,t} + \beta_9 \ln(\text{AGE})_{i,t} \\ & + \beta_{10} \text{REC}_{i,t} + \beta_{11} \text{INV}_{i,t} + \beta_{12} \text{CASH}_{i,t} + \beta_{13} \text{CAPDUM}_{i,t+1} \\ & + \beta_{14} \ln(\text{NAS})_{i,2003} + \beta_{15} \text{BIG}_{i,2003} + \beta_{16} \ln(\text{AUDITFEE})_{i,2003} \\ & + \text{Industry-specific effects} + \text{Year effects} + \varepsilon. \end{aligned} \quad (1)$$

Our dependent variable (AUDIT) takes the value one if the company opts for a voluntary audit in the period 2004–2006 and it equals zero otherwise.

The independent variables are motivated by theory as discussed in Section 3. Variables and their definitions are discussed in Section 4.2. For convenience [Table 1](#) summarises our independent variables and their hypothesised relationships with the demand for voluntary audit. All the continuous variables are winsorised at the 1st and 99th percentiles to reduce the influence of outliers. We include industry dummy variables to control for variation in the demand for auditing across industry sectors. We include two-year dummies (YEAR05 and YEAR06) because our data suggest that the frequency of companies opting out of audit increased during the sample period (2004–2006). Finally, our sample consists of panel data with multiple annual observations relating to a single company, which creates potential time-series dependence in the residuals of a given company. Accordingly, we adjust the standard errors for clustering on each company (Rogers, 1994; Petersen, 2009).¹² In alternative specifications, we re-run our probit models separately for each of the three years (i.e. 2004, 2005, and 2006).

¹¹To be classed as small by the regulator, companies must satisfy two out of three size criteria over a period of two years, the first two criteria being the same as the turnover and total asset audit exemption thresholds and the third being a maximum average number of employees of 50.

¹²Our results are also robust to estimations using a random-effects model. Wooldridge (2002) points out that there is no fixed-effects probit model.

Table 1. Independent variables, hypotheses tested and their expected influence on the demand for voluntary auditing

Variable name	Description	Hypothesis tested	Predicted sign
ln(ASSETS)	Natural log of total assets	H1: agency costs	+
ln(SALES)	Natural log of total sales	H1	+
SUBSIDS	One if the company has one or more subsidiaries, zero otherwise	H1	+
LEVERAGE	Total debt divided by total assets	H1	+
#SHAREHOLDERS	The total number of shareholders	H1	+
#DIRECTORS	The total number of directors on the board	H1	+
ROA	Pre-tax profits divided by total assets in 2003	H2: firm risk	?
INTCOV	One if interest coverage (profits before interest and tax divided by the interest expense) is above the sample median (for sample firms reporting interest expense), zero otherwise	H2	?
ln(AGE)	Natural log of the company's age	H2	-
RECEIVABLES	Receivables/total assets	H2	?
INVENTORY	Inventory/total assets	H2	?
CASH	Cash and cash equivalents/total assets	H2	?
CAPDUM	One if the company issues new equity capital during the year following audit	H3: new capital	+
ln(NAS)	The natural log of (one plus) NAS fees in 2003	H4: audit and NAS	+
BIG	One if the company was audited by a Big Four audit firm in 2003, zero if non-Big Four	H5: audit assurance	+
ln(AUDITFEE)	The natural log of (one plus) audit fees in 2003	H5	+

4.2 Variable Selection

We wish to test the association between the decision to purchase a voluntary audit and predictors of demand for audit, which we categorise in our hypotheses as measures of: H1, agency costs; H2, company risk; H3, requirement for capital; H4, joint provision of audit services and NAS; and H5, prior demand for audit assurance.

4.2.1 Agency cost variables

H1 requires measures of company size, complexity, leverage, ownership dispersion, and board size. We use two measures of company size in our tests, the natural logarithms of total assets and sales. Following Simunic (1980), we measure company complexity using the presence of subsidiaries to indicate a diversified company. In our sample, most companies do not have subsidiaries, so we use a dummy variable rather than a continuous variable, coding it as one if a sample company has any subsidiaries, otherwise zero. In common with other studies (e.g. Senkow *et al.*, 2001; Hay and Davis, 2004) we measure leverage as total debt divided by total assets. Ownership dispersion is measured as the total number of shareholders, and board size is the total number of directors on the board at the year end.

4.2.2 Company risk measures

We measure company performance as profitability (return on assets (ROA)). We also include an interest coverage variable as a measure of how well the company is able to service its

debts. This is a dummy variable, coded one if the company (a) reports non-zero interest expense for the year and (b) the company's profit before interest and taxation, divided by interest expense, is higher than the median for all sample companies with non-zero interest expense; all other company-years are coded zero. As earnings management may have changed in the voluntary audit regime (Dedman and Kausar, 2012), we measure ROA using data from 2003, when all sample companies were required to have audits. Company age is measured as the number of years since incorporation. Following Simunic (1980), we define risky balance sheet assets as receivables and inventory, and measure these as a proportion of total assets. We also include in our tests the amount of cash reported at year end, again scaled by total assets (Godwin and Freedman, 1993).

4.2.3 Raising capital

Private companies are able to raise equity finance from private investors and we expect that the voluntary demand for audits is greater among companies that intend to raise new equity capital. To control for this we include a dummy variable, which equals one if the company issues new equity during the 12 months following the current year end, otherwise zero.

4.2.4 Audit services and NAS

Any UK company that has its financial statements audited is required to disclose the audit and non-audit fees that it pays to its auditor. If a company chooses to stop having an audit during the voluntary regime, it is not required to disclose the fees that it continues to pay to its former auditor for any recurring NAS. By necessity, our NAS variables are therefore measured using the NAS fee disclosures in the final year of the mandatory regime (i.e. 2003) when all sample companies were required to disclose the fees paid to their auditors for NAS. Following prior studies (e.g. DeFond *et al.*, 2002; Ashbaugh *et al.*, 2003), we measure NAS as the natural log of (one plus) NAS fees in 2003.¹³

4.2.5 Demand for audit assurance

H5 predicts that a company with a higher demand for audit assurance in the mandatory regime is more likely to purchase an audit voluntarily. To test this, we include a dummy variable which equals one (zero) if the company was audited by a Big4 (non-Big4) audit firm during 2003 (the final year of the mandatory regime). Prior studies (Abdel-Khalik, 1993; Bell *et al.*, 2001) suggest that companies with a high demand for audit assurance pay higher audit fees so we include the natural logarithm of the audit fee paid by the company in 2003 as a predictor of its subsequent decision to purchase an audit voluntarily.

5. Analysis

5.1 Descriptive Statistics

Table 2 reports the descriptive statistics. We find that 62.4% of our sample companies continue to have audits in the years 2004–2006. However, untabulated statistics indicate a steady decline in voluntary audits over our sample period. Similar to the first year of Canadian exemption in which 73% of companies retained the audit (Rennie *et al.*, 2003), we find that 71% of our UK sample retained the audit in 2004, but this dropped to 60% in 2005, and then to 52% in

¹³To check whether our NAS results are robust, we also compute NAS as the ratio of non-audit fees to total fees (%NAS) and re-run our probit model given in Equation (1). The results are similar to those reported in the paper, i.e. there is a significant positive relation between %NAS and the likelihood of voluntary audits.

Table 2. Descriptive statistics (15,013 company-years)

Variable	Mean	SD	Min	Max
AUDIT	0.624	0.484	0	1
Total assets (£000)	1.186	727	80	2800
Sales (£000)	2.078	1352	26	5600
ln(ASSETS)	6.834	0.776	4.382	7.937
ln(SALES)	7.291	1.056	3.258	8.631
SUBSIDS	0.217	0.412	0	1
LEVERAGE	0.214	0.277	0	1.500
#SHAREHOLDERS	3.703	2.823	1	19
#DIRECTORS	3.793	1.528	2	10
ROA in 2003	0.090	0.213	-0.828	0.768
INTCOV	0.336	0.472	0	1
Company's age (years)	20.26	16.19	3	84
ln(AGE)	2.738	0.736	1.099	4.431
RECEIVABLES	0.311	0.215	0	1
INVENTORY	0.244	0.205	0	1
CASH	0.179	0.218	0	0.901
CAPDUM	0.138	0.345	0	1
Non-audit fees (£000) in 2003	0.826	3.151	0	24
ln(NAS)	0.213	0.633	0	3.219
%NAS	0.057	0.172	0	0.818
BIG in 2003	0.054	0.225	0	1
Audit fees (£000) in 2003	5.099	3.891	1	26
ln(AUDITFEE)	1.649	0.550	0.693	3.296

Notes: Unless otherwise stated, all variables are measured during the sample period, 2004–2006.

AUDIT = one if the company voluntarily purchases an audit, zero if the company elects not to have an audit; ln(ASSETS) = natural log of total assets; ln(SALES) = natural log of total sales; SUBSIDS = if the company has one or more subsidiaries, zero otherwise; LEVERAGE = total debt divided by total assets; #SHAREHOLDERS = the total number of shareholders; #DIRECTORS = the total number of directors on the board; ROA = pre-tax profits divided by total assets in 2003; INTCOV = one if interest coverage (profits before interest and tax divided by the interest expense) is above the sample median, zero otherwise; ln(AGE) = natural log of the company's age; RECEIVABLES = receivables/total assets; INVENTORY = inventory/total assets; CASH = cash and cash equivalents/total assets; CAPDUM = one if the company issued new equity capital during the current year; ln(NAS) = the natural log of (one plus) non-audit service fees in 2003; %NAS = non-audit service fees divided by total (audit and non-audit) fees in 2003; BIG = one if the company was audited by a Big Four audit firm in 2003, zero if non-Big Four; ln(AUDITFEE) = the natural log of (one plus) audit fees in 2003.

2006. This is consistent with companies either learning late that they can opt out of audit, or with them needing time to adjust their banking covenants in order to take advantage of the audit exemption. Our multivariate tests control for this trend in two ways. First, we include the YEAR05 and YEAR06 dummy variables to allow the model intercept to vary by year. Second, we run our regression models on each sample year individually.

Sample companies are small, with mean total assets of £1.2m and mean sales of £2.1m; 21.7% have at least one subsidiary and average leverage is 21.4%. The mean number of shareholders and board members is less than four, confirming that private companies have relatively high concentration of ownership and control. The companies generate an average ROA of 9%. Around a third of our sample companies do not report any interest expense and so the average for our above-median interest coverage measure is also around a third. The companies have been incorporated for 20.26 years, on average. Receivables, inventory, and cash make up 31.1%, 24.4% and 17.9% of total assets, respectively. 13.8% of our observations issued equity in the following year. Average audit and non-audit fees are £5099 and £826, respectively, and 5.4% of our companies employed Big Four auditors in 2003.

5.2 Univariate Analysis

Table 3 presents the mean values of our independent variables for companies that have voluntary audits (AUDIT = 1; $n = 9372$) and those that do not have voluntary audits (AUDIT = 0; $n = 5641$).

Consistent with H1 (agency costs), the univariate comparisons indicate that companies purchasing an audit are larger, on average, than those which do not retain the audit. Our finding that audited companies are more likely to have at least one subsidiary has not been documented in prior research. Leverage is higher in audited companies compared to unaudited companies, although the difference is significant at only the 10% level (t -statistic = 1.782). This may be due to companies having long relationships with lenders, who have private access to timely, inside information about the company (Fama, 1985). Although prior researchers have speculated that ownership dispersion likely affects the audit decision (Senkow *et al.*, 2001), this has been difficult to test previously due to lack of data.¹⁴ Our results, however, indicate that audited companies do have more dispersed ownership, measured as the number of shareholders. In line with companies using the audit to reduce communication and control issues stemming from larger boards, we also find that audited companies have more directors than unaudited companies. Taken together, these results strongly support the hypothesis that private companies with higher agency costs are more likely to purchase an audit.

H2 focuses on whether the company risk measures – financial performance, the ability to service debts, the proportion of balance sheet assets classed as ‘risky’, and the age of the company – are associated with the audit purchase decision. The results show that audited companies reported significantly lower profits (ROA = 7.3%) than unaudited companies in 2003 (ROA = 11.9%; t -stat for difference in means = 12.88). This is in line with companies with worse performance wishing to signal to users of accounts that they are creditworthy (Rogers and Stocken, 2005). There is no difference in the proportion of companies with above-median ability to cover interest expense from profits in the audited versus non-audited sub-samples. There are also no significant differences in the average values of risky balance sheet components (inventory, receivables and cash), or in company age between audited and unaudited companies.

H3 posits that companies will be more likely to retain an audit if they intend to raise capital, a relationship untested in prior literature. H3 is supported by the results in Table 3, which shows that 15.4% of audited companies issue equity during the following year, compared to only 11.2% of unaudited companies; this difference is statistically significant ($t = 7.252$).

H4 suggests that there is a positive association between the purchase of NAS and the audit retention decision. Although this has been tested in prior literature, no significant relationship has been observed (Senkow *et al.*, 2001; Seow, 2001). This may be due to prior problems with obtaining comprehensive samples and data. Our univariate results indeed show that audited companies made significantly higher NAS purchases in 2003, both in terms of absolute value and as a proportion of total fees.

Finally, the univariate results are consistent with H5, that companies exhibiting a greater demand for audit assurance in the mandatory audit period are more likely to retain the audit in the voluntary audit period. In particular, 6.7% of companies retaining the audit previously engaged a Big4 auditor in 2003, compared to only 3.1% of companies which later opted out of the audit ($t = 9.466$). Further, the 2003 audit fees are significantly higher for companies which later retained the audit ($t = 24.154$).

¹⁴One exception is Seow (2001) who finds a significant positive association between the number of non-director shareholders and voluntary audit in a small sample of 32 observations.

Table 3. Variable means for companies that purchase (do not purchase) audits (15,013 company-years)

Variable	AUDIT = 1 (<i>n</i> = 9372)	AUDIT = 0 (<i>n</i> = 5641)	<i>t</i> -Statistic
ln(ASSETS)	6.946	6.648	23.238***
ln(SALES)	7.366	7.164	11.468***
SUBSIDS	0.276	0.120	22.833***
LEVERAGE	0.217	0.209	1.782*
#SHAREHOLDERS	3.963	3.271	14.656***
#DIRECTORS	4.020	3.415	23.944***
ROA	0.073	0.119	- 12.88***
INTCOV	0.332	0.342	- 1.155
ln(AGE)	2.745	2.726	1.491
RECEIVABLES	0.311	0.311	0.250
INVENTORY	0.242	0.247	1.580
CASH	0.184	0.171	1.000
CAPDUM	0.154	0.112	7.252***
ln(NAS)	0.265	0.127	13.053***
%NAS	0.068	0.039	9.899***
BIG	0.067	0.031	9.466***
ln(AUDITFEE)	1.732	1.512	24.154***

Notes: Unless otherwise stated, all variables are measured during the sample period, 2004–2006.

AUDIT = one if the company voluntarily purchases an audit, zero if the company elects not to have an audit; ln(ASSETS) = natural log of total assets; ln(SALES) = natural log of total sales; SUBSIDS = if the company has one or more subsidiaries, zero otherwise; LEVERAGE = total debt divided by total assets; #SHAREHOLDERS = the total number of shareholders; #DIRECTORS = the total number of directors on the board; ROA = pre-tax profits divided by total assets in 2003; INTCOV = one if interest coverage (profits before interest and tax divided by the interest expense) is above the sample median, zero otherwise; ln(AGE) = natural log of the company's age; RECEIVABLES = receivables/total assets; INVENTORY = inventory/total assets; CASH = cash and cash equivalents/total assets; CAPDUM = one if the company issued new equity capital during the current year; ln(NAS) = the natural log of (one plus) non-audit service fees in 2003; %NAS = non-audit service fees divided by total (audit and non-audit) fees in 2003; BIG = one if the company was audited by a Big Four audit firm in 2003, zero if non-Big Four; ln(AUDITFEE) = the natural log of (one plus) audit fees in 2003.

*Statistically significant at 10% level.

**Statistically significant at 5% level.

***Statistically significant at 1% level.

In summary, the univariate comparisons in Table 3 provide strong support for: H1, agency costs; H3, requirement for capital; H4 joint provision of NAS and audit; and H5, prior demand for audit assurance. Limited support is found for H2, company risk.

5.3 Pairwise Correlations

Table 4 provides a correlation matrix. The pairwise correlations are not large (max = 0.358) indicating there are no problems with collinearity for our regression analysis.

5.4 Multivariate Analysis

This section reports the results for Equation (1) which tests the association between the purchase of a voluntary audit and variables designed to test our five hypotheses.

Table 5 reports the results from our main regression models. The first column contains results for the full sample, for which we also include year dummies. The other columns contain the results of running the model on individual sample years. In terms of H1, the results provide compelling evidence of a positive association between the demand for voluntary audit and agency costs. Consistent with H1, the size, complexity, ownership dispersion, and board size variables

Table 4. Pairwise correlations

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Audit	1															
2 ln(ASSETS)	0.186	1														
3 ln(SALES)	0.093	0.050	1													
4 SUBSIDS	0.183	0.248	-0.027	1												
5 LEVERAGE	0.014	0.032	-0.123	0.081	1											
6 #SHAREHOLDERS	0.119	0.142	0.002	0.125	-0.014	1										
7 #DIRECTORS	0.192	0.192	0.082	0.141	-0.043	0.358	1									
8 ROA	-0.105	-0.141	0.029	-0.146	-0.256	-0.096	-0.120	1								
9 INTCOV	-0.010	0.032	0.173	-0.024	-0.135	-0.044	-0.014	0.125	1							
10 ln(AGE)	0.013	0.194	-0.068	0.007	-0.132	0.069	0.132	-0.099	-0.032	1						
11 REC	-0.002	-0.230	0.228	-0.069	-0.082	-0.013	-0.024	0.010	0.092	-0.148	1					
12 INV	-0.013	-0.046	0.010	-0.004	0.101	-0.027	-0.027	-0.053	-0.013	0.035	-0.301	1				
13 CASH	0.029	-0.114	0.003	-0.045	-0.309	-0.020	0.017	0.156	-0.057	-0.018	-0.187	-0.275	1			
14 CAPDUM	0.059	0.080	0.006	0.090	0.000	0.093	0.072	-0.101	-0.029	0.064	-0.017	0.000	-0.017	1		
15 ln(NAS)	0.106	0.071	0.060	0.128	0.017	0.075	0.070	-0.122	-0.020	-0.053	-0.005	0.010	0.027	0.048	1	
16 BIG	0.077	0.056	-0.002	0.060	0.040	0.038	0.062	-0.064	-0.011	-0.014	-0.015	0.010	0.018	0.044	0.101	1
17 ln(AUDITFEE)	0.193	0.220	0.287	0.266	0.018	0.127	0.172	-0.213	0.004	0.077	-0.003	0.022	0.027	0.097	0.172	0.092

Notes: AUDIT = one if the company voluntarily purchases an audit, zero if the company elects not to have an audit; ln(ASSETS) = natural log of total assets; ln(SALES) = natural log of total sales; SUBSIDS = if the company has one or more subsidiaries, zero otherwise; LEVERAGE = total debt divided by total assets; #SHAREHOLDERS = the total number of shareholders; #DIRECTORS = the total number of directors on the board; ROA = pre-tax profits divided by total assets in 2003; INTCOV = one if interest coverage (profits before interest and tax divided by the interest expense) is above the sample median, zero otherwise; ln(AGE) = natural log of the company's age; RECEIVABLES = receivables/total assets; INVENTORY = inventory/total assets; CASH = cash and cash equivalents/total assets; CAPDUM = one if the company issued new equity capital during the current year; ln(NAS) = the natural log of (one plus) non-audit service fees in 2003; %NAS = non-audit service fees divided by total (audit and non-audit) fees in 2003; BIG = one if the company was audited by a Big Four audit firm in 2003, zero if non-Big Four; ln(AUDITFEE) = the natural log of (one plus) audit fees in 2003.

Table 5. Determinants of the company's decision to undergo a voluntary audit (2004–2006)

	Full sample (n = 15,013)		Year 2004 (n = 6274)		Year 2005 (n = 5033)		Year 2006 (n = 3706)	
	Coeff.	z-stat	Coeff.	z-stat	Coeff.	z-stat	Coeff.	z-stat
ln(ASSETS)	0.208	9.37***	0.215	8.12***	0.224	7.84***	0.182	5.53***
ln(SALES)	0.099	5.99***	0.114	5.51***	0.104	4.91***	0.077	3.28***
SUBSIDS	0.354	8.29***	0.421	8.29***	0.337	6.51***	0.287	4.94***
LEVERAGE	0.095	1.59	0.001	0.02	0.197	2.47**	0.095	1.05
#SHAREHOLDERS	0.017	2.63**	0.013	1.80*	0.009	1.18	0.031	3.66***
#DIRECTORS	0.118	9.75***	0.105	7.56***	0.125	8.59***	0.127	7.88***
ROA	-0.207	-2.61***	-0.276	-3.10***	-0.174	-1.73*	-0.123	-1.04
INTCOV	-0.024	-0.84	-0.045	-1.19	0.013	0.31	-0.039	-0.82
ln(AGE)	0.006	0.25	0.034	1.36	0.017	0.59	-0.072	-2.01**
REC	0.257	3.00***	0.257	2.53**	0.292	2.67***	0.216	1.71*
INV	0.277	3.29***	0.205	2.06**	0.337	3.11***	0.313	2.49**
CASH	0.438	5.28***	0.308	3.09***	0.599	5.55***	0.429	3.56***
CAPDUM	0.208	5.74***	0.283	1.10	0.217	5.32***	0.175	1.46
ln(NAS)	0.123	4.50***	0.055	1.75*	0.160	4.59***	0.172	4.42***
BIG	0.273	4.54***	0.112	1.41	0.371	3.83***	0.438	3.82***
ln(AUDITFEE)	0.213	6.55***	0.246	6.48***	0.215	5.39***	0.153	3.42***
YEAR05	-0.395	-18.15***						
YEAR06	-0.538	-23.75***						
Constant	-2.776	-13.80***	-2.905	-11.91***	-3.486	-13.37***	-2.709	-9.08***
Industry effects		Yes		Yes		Yes		Yes
Pseudo R ²		11.57%		9.49%		11.57%		9.72%

Note: The dependent variable equals zero if there is no audit, one if there is an audit. Variables are defined as in Table 4.

*Statistically significant at 10% level.

**Statistically significant at 5% level.

***Statistically significant at 1% level.

are all significantly positively associated with having an audit. Further, with the exception of ownership dispersion (#SHAREHOLDERS) these agency measures remain positive and significant when we estimate the models on each year individually. Although significant in the full sample test and in other years, the #SHAREHOLDERS coefficient is insignificant in 2005, although its sign remains positive. The coefficient on LEVERAGE, though consistently positive as expected, fails to reach conventional levels of significance in any year except 2005. This may be due to relationship lending where the lender demands bespoke information, or to the directors of private companies offering their own assets as security for business loans. In this case, the banks would require validation of asset values from a source different to the audit, such as a report from a surveyor.¹⁵

In line with the univariate results, company performance is negatively associated with voluntary audit. For the reported tests we use ROA measured in 2003 because of the possibility that earnings management behaviour differs between the audit and no-audit sub-samples in the subsequent voluntary audit regime. The relationship between profitability in 2003 and the audit decision weakens over time, becoming insignificant by 2006.¹⁶ Company age is generally insignificant, except in 2006, when we observe a negative relationship. In this year, younger companies are more likely to purchase an audit. Risky balance sheet components, RECEIVABLES, INVENTORY and CASH, are all positively associated with AUDIT in the multivariate analysis, and the relationships are all statistically significant. These results are consistent with riskier companies having a greater demand for voluntary audit as predicted by H2.

Consistent with H3 (capital raising), the full sample results show a significant positive association between purchasing a non-mandatory audit and raising capital in the following year. The association between CAPDUM and AUDIT is positive in all tests, but only significant in the full sample and 2005.

The regression tests also provide support for H4, that private companies are more likely to retain the audit if they purchased other services from their auditor in 2003. The association between $\ln(\text{NAS})$ and AUDIT is significantly positive in the full sample and in each individual year.

H5 is that prior demand for audit assurance, evidenced by the use of a Big 4 auditor or the payment of a higher audit fee in 2003, is positively associated with voluntary audit. This hypothesis is also generally supported by the results in Table 5. The purchase of a non-mandatory audit is positively associated with both BIG and $\ln(\text{AUDITFEE})$, and the coefficients are all significant, apart from BIG in 2004.

The coefficients on the year dummies in the full sample tests are negative and significant, reflecting the trend away from voluntary audit over time.¹⁷

¹⁵We thank an anonymous reviewer for pointing this out to us.

¹⁶In untabulated tests, we replace ROA2003 with contemporaneous ROA. The relationship remains negative but less significant. (This may be due to differences in the reporting practices of audited and unaudited companies but investigating this is beyond the scope of this study.) Coefficients and *t*-statistics on ROA obtained in those tests are: for 2004 coeff. = -0.047 ($t = -0.54$); for 2005 coeff. = -0.096 ($t = -0.99$); for 2006 coeff. = -0.34 ($t = -2.93$). In the pooled test the coefficient is negative (-0.139) and significant ($t = -2.39$). The signs and significance of the other variables are not altered significantly.

¹⁷The Pseudo R^2 s in Table 5 range from 9.49% to 11.57% indicating that there are other unmodelled factors that affect the voluntary demand for auditing. However, this level of explanatory power is similar to prior research explaining a company's decision to have an external audit compared to no audit. For example, the study by Carey *et al.* (2000) reports a Pseudo R^2 of 14.1%; Hay and Davis (2004) report a Pseudo R^2 of 10.8% for their model of auditor choice (0 or 1). In addition, the Pseudo R^2 s in probit models tend to be much lower than the R^2 s in OLS models because the continuous dependent variable in probit models is unobserved (Veall and Zimmerman, 1996). Further we report the more

6. Sensitivity Analysis

In this section we conduct additional tests to assess the robustness of the results documented in Table 5. In our first set of tests, we adopt alternative approaches to controlling for company size. In our second set of tests, we focus on whether agency problems affect the observed positive relationship between the voluntary purchase of audit and the purchase of NAS.

6.1 Effects of Company Size

If larger companies are more likely to retain the audit then, *ceteris paribus*, it is possible that some of the variables in our main tests may be capturing a size effect. For example, it could be that the number of directors increases as company size increases, or that larger companies will be subject to higher audit fees (e.g. Clatworthy and Peel, 2007). We address these issues by re-estimating equation (1) using a size-matched sub-sample; a size-truncated sub-sample; replacing the audit fee variable with an unexpected audit fee variable; and replacing the number of directors variable with one that is adjusted for company size.¹⁸ The results for these sensitivity tests are presented in Table 6 and are similar to Table 5, column 1. In particular, the size-truncated and size-matched tests suggest that size has little impact on the relation between the demand for auditing and other hypothesised variables. Similar findings are obtained when the variables measuring audit fee and the number of current directors are adjusted for size (and other factors).¹⁹

6.2 Agency Costs and the Association Between NAS and Voluntary Auditing

As our sample consists of small, private companies, it is an open question whether our results are generalisable to publicly traded companies. An important difference between our sample and public companies is in the level of agency costs associated with the separation of ownership and control (e.g. Firth, 1997). If agency costs influence the spillovers between NAS and auditing, we would expect to find different results after partitioning the sample into companies that have high/low agency costs. We use the number of shareholders as a measure of agency costs and partition our sample on the median number of shareholders. We then explore whether the association between NAS and voluntary audits is different for companies that have high/low numbers of shareholders.

In untabulated tests, we find that agency problems do not influence the relationship between voluntary audit and the purchase of NAS; there are significant positive associations between NAS and voluntary audits in both closely held and widely held companies. Similar results are found in untabulated tests when the models are estimated for companies that are owner-managed (i.e. #SHAREHOLDERS = 1) although the statistical power is limited by the presence of relatively few of these companies. To further assess the robustness of our results, we conduct

common McFadden (1973) Pseudo R^2 which is generally much lower than alternative Pseudo- R^2 measures (Veall and Zimmerman, 1996).

¹⁸The size-matched sample is constructed by matching the companies that purchase a voluntary audit with companies that cease to be audited where the matching is based on total assets and year ends. The size-truncated sample consists of all companies that opt out of audit and the smallest 80% of firms that retain the audit in terms of their total assets.

¹⁹The unexpected audit fee is computed using the residuals from a standard audit fee model employed in prior literature (e.g. DeFond *et al.*, 2002). Details of the model are available from the authors upon request. The size-adjusted board measure is the residual from a regression of the number of current directors on the natural log of total assets. In untabulated tests, we replace ROA2003 with contemporaneous ROA. The relationship between contemporaneous profitability and voluntary audit remains negative and is significant in all years at 5% or better. The signs and significance of the other variables are not altered significantly.

Table 6. Sensitivity tests

	Size-truncated sample		Size-matched sample		Unexpected audit fee		Size-adjusted board measure	
	Coeff.	z-stat	Coeff.	z-stat	Coeff.	z-stat	Coeff.	z-stat
ln(ASSETS)	0.034	1.38	-0.003	-0.12	0.226	10.19***	0.253	11.29***
ln(SALES)	0.141	7.58***	0.070	3.97***	0.132	8.22***	0.099	5.99***
SUBSIDIS	0.347	7.48***	0.382	8.73***	0.413	9.84***	0.354	8.29***
LEVERAGE	0.068	1.08	0.139	2.16**	0.115	1.93*	0.095	1.59
#SHAREHOLDERS	0.014	2.11**	0.019	2.79**	0.019	2.94***	0.017	2.63**
#DIRECTORS	0.121	9.35***	0.121	9.74***	0.122	10.08***		
#DIRECTORS_SA							0.118	9.74***
ROA	-0.215	-2.67***	-0.231	-2.69***	-0.234	-2.96***	-0.207	-2.61**
INTCOV	-0.003	-0.11	-0.043	-1.44	-0.032	-1.11	-0.024	-0.84
ln(AGE)	0.003	0.12	0.009	0.36	0.018	0.77	0.006	0.25
REC	0.342	3.78***	0.214	2.40**	0.267	3.12***	0.257	3.00***
INV	0.340	3.77***	0.256	2.96***	0.309	3.67***	0.277	3.30***
CASH	0.492	5.66***	0.433	4.93***	0.485	5.86***	0.438	5.28***
CAPDUM	0.193	4.97***	0.213	5.69***	0.209	5.79***	0.208	5.74***
ln(NAS)	0.114	4.00***	0.128	4.50***	0.124	4.53***	0.123	4.50***
BIG	0.279	4.37***	0.285	4.53***	0.303	5.04***	0.273	4.54***
ln(AUDITFEE)	0.234	6.77***	0.233	6.87***			0.213	6.55***
ln(UNEXPAUDITFEE)					0.208	6.39***		
YEAR05	-0.400	-17.41***	-0.389	-17.16***	-0.396	-18.17***	-0.395	-18.15***
YEAR06	-0.549	-22.90***	-0.536	-22.96***	-0.539	-23.75***	-0.538	-23.75***
Constant	-1.652	-7.61***	-0.603	-2.70***	-2.869	-14.23***	-2.633	-13.11***
Industry-specific effects	Yes		Yes		Yes		Yes	
N		13,139		18,744		15,013		15,013
Pseudo R ²		9.91%		9.72%		11.57%		11.59%

Note: Variables are defined as in Table 4 and Section 6.

*Statistically significant at 10% level.

**Statistically significant at 5% level.

***Statistically significant at 1% level.

similar tests by splitting our sample on the median values of the number of directors, leverage, and company size respectively. Our conclusions based on these alternative measures of agency costs are no different. Overall, the evidence does not suggest that the relationship between NAS and auditing depends upon the extent of agency problems within a company.

7. Summary and Conclusions

Mindful of the negative externalities that could occur if an insufficient number of companies purchased voluntary audits, regulators generally require all public companies to be audited. This, coupled with the regulatory tendency *not* to require private entities to file financial statements, has made it difficult for researchers to locate an environment, where they can empirically test the theoretical determinants of the voluntary demand for auditing. The UK has recently provided an appropriate experimental setting, however, by moving from a policy of universal mandatory audit to one, where many private companies are exempt from audit, while still being required to publicly file their financial statements. We exploit this setting to test the determinants of voluntary audit using a larger sample of companies, a more comprehensive set of variables, and a longer time period, than has been available to previous researchers.

We use agency theory and prior literature in the development of our hypotheses, which predict that companies are more likely to purchase an audit if: (H1) they have higher agency costs; (H2) they are riskier; (H3) they will shortly require new capital; (H4) they purchase NAS from the auditor; and (H5) they demonstrated a greater demand for audit assurance in the mandatory audit regime.

Our analysis provides support for each of our hypotheses. Companies with higher agency costs, which we argue to be positively associated with company size, complexity, leverage, ownership dispersion, and board size, are more likely to purchase a voluntary audit. Riskier companies – measured as those with poorer accounting performance and riskier types of risky balance sheet assets (inventory, receivables and cash) – are also more likely to retain the audit. We find some evidence that companies issuing equity in the next accounting period are more likely to retain an audit. Consistent with positive spillovers between the provision of NAS and audit, we find that companies which purchased NAS from their auditor in 2003 were more likely to continue purchasing an audit in 2004–2006. Moreover, companies that hired Big4 audit firms or that paid higher audit fees in 2003 are more likely to retain the audit during the voluntary regime.

Examining a three-year period allows us to document that, over time, more and more companies have exercised the option not to have an audit. This suggests that there is a period of adjustment before companies are able to benefit from the exemption (e.g. they need time to renegotiate their banking covenants). The determinants of voluntary audit purchase, however, remain relatively stable over the three-year sample period.

In sum, by using a larger, recent sample, a more comprehensive set of variables, and a longer time period than has been available previously, this study both supports and extends prior literature, which has hypothesised (but found difficult to test) that companies will rationally select into audit when it is not a regulatory requirement. Future researchers may wish to examine the *consequences* of companies choosing to retain or opt out of the audit. Others wishing to improve upon our work may find other factors that influence the demand for voluntary audit, such as the equity ownership of the directors and the strength of family ties to the board.

Acknowledgements

This paper has benefited greatly from the input of seminar participants at the Universities of Bath, Warwick, Exeter and Cardiff. Useful comments were also received from academics

attending the BAFA and AFAANZ conferences. We are particularly grateful to Vivienne Beattie, Peter Carey, Mark Clatworthy, Andy Stark and Teri Yohn for sharing their thoughts with us. The efforts of the associate editor, Ann Vanstraelen, and two anonymous reviewers helped us to improve the paper substantially. Remaining errors are our own.

References

- Abdel-Khalik, A. R. (1993) Why do private companies demand auditing? A case for organizational loss of control, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 8(1), pp. 31–52.
- Allee, K. D. and Yohn, T. L. (2009) The demand for financial statements in an unregulated environment: an examination of the production and use of financial statements by privately held small businesses, *The Accounting Review*, 84(1), pp. 1–25.
- Ashbaugh, H., Lafond, R. and Mayhew, B. W. (2003) Do nonaudit services compromise auditor independence? Further evidence, *The Accounting Review*, 78(3), pp. 611–639.
- Auditing Practices Board (APB) (2005) *APB ethical standard provisions available for small entities* (London: Financial Reporting Council).
- Bell, T., Landsman, W. and Shackelford, D. (2001) Auditors' perceived business risk and audit fees: analysis and evidence, *Journal of Accounting Research*, 39(1), pp. 35–43.
- BERR (2004) Final regulatory impact assessment on the audit exemption threshold: assessment of the regulatory impact of the increase in the audit exemption threshold. <http://www.berr.gov.uk/files/file16410.pdf> (accessed 3 March 2013).
- Blackwell, D., Noland, T. and Winters, D. (1998) The value of auditor assurance: evidence from loan pricing, *Journal of Accounting Research*, 36(1), pp. 57–70.
- Carey, P., Simnett, R. and Tanewski, G. (2000) Voluntary demand for internal and external auditing by family businesses, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 19(Suppl), pp. 37–51.
- Chow, C. W. (1982) The demand for external auditing: size, debt and ownership influences, *The Accounting Review*, 57(2), pp. 272–291.
- Clatworthy, M. A. and Peel, M. J. (2007) The effect of corporate status on external audit fees: evidence from the UK, *Journal of Business Finance & Accounting*, 34(1&2), pp. 169–201.
- Collis, J. (2012) Determinants of voluntary audit and voluntary full accounts in micro and non-micro small companies in the UK, *Accounting and Business Research*, 42(4), pp. 1–29.
- Collis, J., Jarvis, R. and Skerratt, L. (2004) The demand for the audit in small companies in the UK, *Accounting and Business Research*, 34(2), pp. 87–100.
- Companies Act 1948. www.companieshouse.gov.uk (accessed 16 May 2012).
- Companies Act 1967. www.legislation.gov.uk (accessed 16 May 2012).
- Davis, L., Ricchiute, D. and Trompeter, G. (1993) Audit effort, audit fees, and the provision of non-audit services to audit clients, *The Accounting Review*, 68(1), pp. 135–150.
- Dedman, E. and Kausar, A. (2012) The impact of voluntary audit on credit ratings: evidence from UK private firms, *Accounting and Business Research*, 42(4), pp. 397–418.
- Dedman, E. and Lennox, C. (2009) Perceived competition, profitability, and the withholding of information about sales and the cost of sales, *Journal of Accounting and Economics*, 48(2&3), pp. 210–230.
- Defond, M. L., Raghunandan, K. and Subramanyam, K. R. (2002) Do non-audit service fees impair auditor independence? Evidence from going-concern opinions, *Journal of Accounting Research*, 40(4), pp. 1247–1274.
- Diamond, D. (1989) Reputation acquisition in debt markets, *Journal of Political Economy*, 97(4), pp. 828–862.
- Eisenberg, T., Sundgren, S. and Wells, M. (1998) Larger board size and decreasing firm value in small firms, *Journal of Financial Economics*, 48(1), pp. 35–54.
- Fama, E. (1985) What's different about banks? *Journal of Monetary Economics*, 15(1), pp. 29–39.
- Firth, M. (1997) The provision of nonaudit services by accounting firms to their audit clients, *Contemporary Accounting Research*, 14(2), pp. 1–21.
- Francis, J. (2004) What do we know about audit quality? *British Accounting Review*, 36(4), pp. 345–368.
- Francis, J. (2006) Are auditors compromised by nonaudit services? Assessing the evidence, *Contemporary Accounting Research*, 23(3), pp. 747–760.
- Francis, J. and Ke, B. (2006) Disclosure of fees paid to auditors and the market valuation of earnings surprises, *Review of Accounting Studies*, 11(4), pp. 495–523.
- Godwin, M. and Freedman, J. (1993) The statutory audit and the micro company – an empirical investigation, *Journal of Business Law*, March, pp. 103–130.

- Guest, P. (2009) The impact of board size on firm performance: evidence from the UK, *European Journal of Finance*, 15(4), pp. 385–404.
- Hay, D. and Davis, D. (2004) The voluntary choice of an auditor of any level of quality, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 23(2), pp. 37–53.
- Jensen, M. (1993) The modern industrial revolution, exit and the failure of internal control systems, *Journal of Finance*, 6(4), pp. 831–880.
- Jensen, M. and Meckling, W. (1976) Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, 3(4), pp. 305–360.
- Keasey, K., Watson, R. and Wyncarczyk, P. (1988) The small company audit qualification: a preliminary investigation, *Accounting and Business Research*, 18(72), pp. 328–333.
- Kim, J.-B., Simunic, D., Stein, M. and Yi, C. (2011) Voluntary audit and the cost of debt capital for privately held firms: Korean evidence, *Contemporary Accounting Research*, 28(2), pp. 585–615.
- Krishnan, J., Heibatollah, S. and Zhang, Y. (2005) Does the provision of nonaudit services affect investor perceptions of auditor independence? *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 24(2), pp. 111–135.
- Leigh, L. H. (1968) Companies Act 1967, *The Modern Law Review*, 31(2), pp. 183–193.
- Lennox, C. and Pittman, J. (2011) Voluntary audits versus mandatory audits, *The Accounting Review*, 86(5), pp. 1655–1678.
- Lipton, M. and Lorsch, J. (1992) A modest proposal for improved corporate governance, *Business Lawyer*, 48(1), pp. 59–77.
- McFadden, D. (1973) Conditional logit analysis of qualitative choice behaviour, in: Zarembka, P. (Ed) *Frontiers in econometrics* pp. 105–142 (New York: Academic Press).
- Palmrose, Z.-V. (1986) The effect of non-audit services on the pricing of audit services: further evidence, *Journal of Accounting Research*, 24(2), pp. 405–411.
- Petersen, M. (2009) Estimating standard errors in finance panel data sets: comparing approaches, *Review of Financial Studies*, 22(1), pp. 435–480.
- Pittman, J. and Fortin, S. (2004) Auditor choice and the cost of debt capital for newly public firms, *Journal of Accounting and Economics*, 37(1), pp. 113–136.
- Porter, B., Simon, J. and Hatherly, D. (2008) *Principles of External Auditing* 3rd ed. (England: Wiley).
- Rajan, R. and Zingales, L. (1998) Financial dependence and growth, *American Economic Review*, 88(3), pp. 559–586.
- Rennie, M., Senkow, D., Rennie, R. and Wong, J. (2003) Deregulation of the private corporation audit in Canada: justification, lobbying and outcomes, *Research in Accounting Regulation*, 16, pp. 227–241.
- Rogers, J. (1994) Regression standard errors in clustered samples, *Stata Technical Bulletin*, 3(13), pp. 19–23.
- Rogers, J. and Stocken, P. (2005) Credibility of management forecasts, *The Accounting Review*, 80(4), pp. 1233–1260.
- Senkow, D., Rennie, M., Rennie, R. and Wong, J. (2001) The audit retention decision in the face of deregulation: evidence from large private Canadian corporations, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 20(2), pp. 101–113.
- Seow, J.-L. (2001) The demand for the UK small company audit: an agency perspective, *International Small Business Journal*, 19(2), pp. 61–79.
- Simunic, D. (1980) The pricing of audit services: theory and evidence, *Journal of Accounting Research*, 18(1), pp. 161–190.
- Simunic, D. (1984) Auditing, consulting, and auditor independence, *Journal of Accounting Research*, 22(2), pp. 679–702.
- Simunic, D. and Stein, M. (1987) *Product Differentiation in Auditing: Auditor Choice in the Market for Unseasoned New Issues* (Vancouver, Canada: The Canadian Certified General Accountants' Research Foundation).
- Titman, S. and Trueman, B. (1986) Information quality and the valuation of new issues, *Journal of Accounting and Economics*, 8(2), pp. 159–172.
- Urwin, P., Karuk, V., Buscha, F. and Siara, B. (2008) Small businesses in the UK: new perspectives on evidence and policy, Federation of Small Business, <http://www.fsb.org.uk/policy/images/fsbwestminster01%2012%20%283%29.pdf> (accessed 3 March 2013).
- Veall, M. and Zimmerman, K. F. (1996) Pseudo- R^2 measures for some common limited dependent variables, *Journal of Economic Surveys*, 10(3), pp. 241–259.
- Watts, R. (2003) Conservatism in accounting, Part I: explanations and implications, *Accounting Horizons*, 17(3), pp. 207–221.
- Watts, R. and Zimmerman, J. (1983) Agency problems, auditing, and the theory of the firm: some evidence, *Journal of Law and Economics*, 26(3), pp. 613–634.
- Watts, R. and Zimmerman, J. (1986) *Positive Accounting Theory* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall).
- Wooldridge, J. M. (2002) *Econometric Analysis of Cross-Section and Panel Data* (Cambridge, MA: MIT Press).
- Yermack, D. (1996) Higher market valuation of companies with a small board of directors, *Journal of Financial Economics*, 40(2), pp. 185–221.